

ISSN 1817-3772



# ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ДОНБАСУ

науковий журнал

2014 № 1 (35)

# Економічний вісник Донбасу Экономический вестник Донбасса Economic Herald of the Donbas

Науковий журнал

№ 1 (35) 2014

Заснований у 2004 році

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14442-3413 ПР видано Міністерством юстиції України 14.08.2008 року

Журнал внесений до переліку наукових фахових видань України (економічні науки).

Постанова Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1-05/4

Рекомендований до друку рішеннями Вчених рад

Інституту економіки промисловості НАН України (протокол № 2 від 12.03.2014 р.)

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 7 від 28.02.2014 р.)

Журнал індексується українською загальнодержавною реферативною базою даних „Україніка наукова” – угода про інформаційну співпрацю №30-05 від 30.03.2005 р. Видання включено до міжнародної наукометричної бази „Наукова електронна бібліотека E-Library.Ru (Російського індексу наукового цитування – РИНЦ)” – договір №571-09/2013 від 16.09.2013 р. Видання індексується вільно доступною системою Google Scholar.

## Засновники:

Державний заклад „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”,

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

## Міжнародна наукова рада

Голова Ради – Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк, Україна)

Курило В. С., академік НАПН України, доктор педагогічних наук, професор, ректор Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ, Україна)

Пономаренко В. С., доктор економічних наук, професор, ректор Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця (м. Харків, Україна)

Величко Адамов, доктор, професор, ректор Господарської академії ім. Д. А. Ценова (м. Свіштов, Болгарія)

Шимов В. М., доктор економічних наук, професор, ректор Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Білорусь)

Вольчик В. В., доктор економічних наук, професор Південного Федерального університету (м. Ростов, Росія)

Павлов К. В., доктор економічних наук, професор Іжевського державного університету (м. Іжевськ, Росія)

Фатєєв В. С., доктор економічних наук, професор Гродненського державного університету (м. Гродно, Білорусь)

Краузе Г., Dr. Hab (Technique), президент Міжнародного центру науки і техніки (м. Кирхмезер, Німеччина)

Хагеманн Н. PhD (Economics), Центр дослідження навколишнього середовища ім. Гельмгольца, (м. Лейпціг, Німеччина)

Данило Лучес, PhD (Sociology), професор, Західний Університет Тимішоари (Румунія)

Богдан Надолу, PhD (Sociology), професор, Західний Університет Тимішоари (Румунія)

Кушнірович Н. О., PhD (Economics), доцент, Академічний центр Руппін (м. Емек Хефер, Ізраїль)

Столяров В. Ф., доктор економічних наук, професор, ректор Буковинського університету (м. Чернівці, Україна)

## Редакційна колегія:

### Головний редактор

Ляшенко В. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Донецьк)

### Заступник головного редактора

Матросова Л. М., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

### Відповідальний секретар

Чеботарьова Н. М., кандидат економічних наук, доцент (м. Луганськ)

### Заступник відповідального секретаря

Скороход Н. М., кандидат економічних наук, доцент (м. Луганськ)

### Члени колегії:

Александров І. О., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Булєєв І. П., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Дементьев В. В., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Драчук Ю. З., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Луганськ)

Дубницький В. І., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Єськов О. Л., доктор економічних наук, професор (м. Краматорськ)

Кабанов А. І., доктор економічних наук (м. Донецьк)

Калінеску Т. В., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Костирко Л. А., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Макогон Ю. В., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Махортов Ю. О., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Медведкін Т. С., доктор економічних наук, доцент (м. Донецьк)

Тараш Л. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Донецьк)

Хоменко Я. В., доктор економічних наук, доцент (м. Донецьк)

### Випускаючий редактор

Лобода С. М., доктор педагогічних наук, професор (м. Луганськ)

### Коректор

Кононченко Ю. О.

E-mail: Slaval@iep.donetsk.ua

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

<http://alma-mater.luguniv.edu.ua/electronversions.htm>

© Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, 2014

© ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”, 2014

© Акіндєєв Д. В., Ляшенко В. І., дизайн обкладинки, 2014

# Зміст

## НАУКОВІ СТАТТІ

### Соціально-економічні проблеми Донбасу

1. Котов Е. В., Ляшенко В. И., Тесновский П. В. Предпосылки стратегирования развития субрегиона Доброполье ..... 4

### Економічна теорія

2. Лемішко О. О. Етимологія категорії „капітал” у економічній думці стародавнього світу, теорії меркантилізму і класичній економічній теорії ..... 17
3. Чеботарёв В. А. Агропродовольственный комплекс Украины: меры институционального, экономического и научного обеспечения ..... 21
4. Кондратьева Т. В. Факторы инновационной активности институциональных предпринимателей ..... 27
5. Куліш І. М. Конкуренція як морально-етична категорія в пострадянській державі ..... 34

### Міжнародна і регіональна економіка

6. Павлов К. В. Эффективные решения социально-экономических и экологических проблем водопотребления в крупном городе (на примере Ижевска) ..... 38
7. Заніздра М. Ю. Економічні наслідки свроінтеграційного курсу України в сфері спеціального водокористування .... 44
8. Сухонос М. К., Молодченко Т. Г., Прасол В. М. Аналіз технічного стану житлового фонду України та пропозиції щодо його оцінки ..... 51
9. Багдасарян А. М. Интеграционные возможности рынка ценных бумаг в странах постсоветского пространства ... 56
10. Кудріна О. Ю. Регіональна промислова політика як інструмент ефективного використання промислового потенціалу регіону ..... 63

### Фінанси

11. Кочетков В. М., Волошаненко Є. В. Виявлення загрози банкрутства підприємств видавничо-поліграфічної галузі на основі дискримінантних моделей ..... 74
12. Майер И. Н. Источники инвестиционного обеспечения машиностроительных предприятий Украины ..... 79
13. Кравченко В. О. Підходи до формування системи фінансової безпеки компаній на страховому ринку ..... 87
14. Мальцева В. В. Страховий продукт: визначення, структура та характеристики якості ..... 93
15. Боровик П. М., Швабовський О. Ю. Посилення стимулюючого впливу податку на додану вартість на інноваційно-інвестиційні процеси в Україні ..... 99
16. Телічко Н. А. Розвиток та оптимізація фінансового механізму соціального страхування в Україні ..... 104

### Маркетинг

17. Шлафман Н. Л. Удосконалення інституційних механізмів узгодження інтересів малого підприємництва, держави та суспільства ..... 110
18. Даниленко О. В. Упровадження системи бюджетування на шляху досягнення беззбитковості та високої конкурентоспроможності промислових підприємств України ..... 115
19. Чеботарьев С. В. Формування конкурентного середовища в агропродовольчій сфері: прогнозування ринкових позицій провідних підприємницьких структур ..... 120

### Менеджмент

20. Гамова О. В., Головань В. А. Проведення аудиту витрат на виробництво: теоретичні аспекти ..... 126
21. Дяченко В. С. Теоретико-методологічні аспекти формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств ..... 131
22. Летуновська Н. Є. Управління ефективністю соціальної інфраструктури промислових підприємств у сучасних умовах ..... 139
23. Білопольський М. Г., Харченко В. А. Характеристика розвитку промислового підприємства ..... 148
24. Король К. В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні ..... 157

### Менеджмент інновацій

25. Кучерук Т. Г., Потьомкіна Н. О. Інституційні засади формування інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів України у межах глобального простору ..... 163
26. Пожуєва Т. О. Інноваційний розвиток економіки України: необхідність, реалії, перспективи ..... 168
27. Підричева І. Ю. Державна політика інноваційного розвитку регіонів і міст України: особливості та перспективи реалізації ..... 173
28. Карамушко Н. А. Інноваційна праця як основа активізації сучасного підприємництва ..... 181
29. Височан О. О. Документування обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції ..... 188

### Менеджмент персоналу

30. Ткаченко А. М., Марченко К. А. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення ..... 194
31. Тимченко С. О. Сучасний стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах України ..... 198
32. Шабаліна Л. В., Литвак А. О. Аналіз співпраці українських вищих навчальних закладів з європейською програмою Tempus ..... 204

## НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

33. Кочуев В. И. Нереализованные возможности дерегуляции предпринимательской деятельности на местном уровне ..... 210
34. Шамаева Н. П. Математическая модель динамики как основа постановки и решения задач о научно-производственной кооперации ..... 213

## ДИСКУСІЙНИЙ КЛУБ

35. Порохня В. М. Розвиток соціально-економічної системи: планетарний підхід ..... 218
36. Полковников С. А. Методические подходы к оценке устойчивого развития ..... 226

## НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

УДК 332.14(477.6)

**Е. В. Котов,**

*кандидат економічних наук,*

**В. И. Ляшенко,**

*доктор економічних наук,*

*Інститут економіки промисловості НАН України, г. Донецьк,*

**П. В. Тесновский,**

*Експерт Клуба підприємців Донбасу, г. Донецьк*

### ПРЕДПОСЫЛКИ СТРАТЕГИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СУБРЕГИОНА ДОБРОПОЛЬЕ

Современный структурный кризис и формирование глобального постиндустриального общества, в котором крайне высока ценность нематериальных активов – образов, идей, концептов, идентичностей, символов, мифов, текстов, культурных и технологических образов, объектов интеллектуальной собственности, порождает представление о программируемости развития, о том, что будущее можно не только прогнозировать, но и эффективно моделировать. Модель „закрытого будущего”, в котором вероятность развития событий жестко детерминирована, осталась в прошлой эпохе.

В последнее время в связи с усложнением глобальных связей и систем управления, появлением новых политических субъектов, развитием формальных и неформальных сетевых сообществ, а также в связи с применением когнитивного оружия, гуманитарных технологий, технологий „управляемого хаоса” и асимметричных стратегий, актуально говорить уже об „открытом будущем”. Горизонт прогнозирования в условиях глобализации и повышенной социальной турбулентности снижается, вероятность развития событий детерминирована не так сильно, как раньше, а их вариативность значительно возрастает.

Проектирование и воплощение сценариев по управлению будущим путем скоординированных точечных усилий на всех уровнях глобальной мир-системы – задача и род деятельности немногочисленного „креативного класса”. Но такое управление становится возможным лишь в случае, если определяющими признаками этого класса в целом и его отдельных наиболее пассионарных и харизматичных представителей будут субъектность, амбициозность, стратегическое целеполагание, а также волевые и

рациональные качества. В противном случае будущее „за них”, будь ли это на национальном, региональном, локальном или каком-либо ином уровне, создадут другие люди – представители иных народов и цивилизаций. Поэтому успешных строителей нового будущего правильнее было бы определить, по мнению А. Окары, как „амбициозный креативный класс”<sup>1</sup>.

„Создание” таких людей на уровне страны, региона, города и т. п. – их воспитание, обучение, продвижение на эффективные позиции в социально-политической структуре – становится крайне актуальной задачей для всех стран, претендующих на лидерство в новом мире. Сами же нематериальные активы и технологии „мягкой и разумной власти” приобретают исключительное значение „строительного материала”, из которого складывается будущее.

Самостоятельную проблему в Донбассе составляет экология. В 2011 г. была принята новая государственная экологическая стратегия до 2020 года, которая предусматривает снижение выбросов в атмосферу из стационарных источников на 10% к 2015 году и на 25% к 2020 году по сравнению с 2010 годом. Однако по итогам 2012 года выброс загрязняющих веществ (без учета углекислого газа) из стационарных источников только вырос – с 4,13 до 4,33 млн тонн<sup>2</sup>.

При этом на Донецкую область приходится 35% всех выбросов из стационарных источников (1,51 млн тонн), хотя еще три года назад этот показатель составлял 33%. Поэтому не удивительно, что в 2012 году местная власть приняла свой отдельный план действий по охране окружающей среды на ближайшие 8 лет. В него включено 31 мероприятие на общую сумму 30 млрд грн. Главную роль в этом плане играют предприятия группы СКМ Рината Ахметова –

<sup>1</sup> Окара А. В окрестностях нового Константинополя. Восточнохристианская цивилизация перед лицом новейшего мирового хаосопорядка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://svom.info/entry/214-v-okrestnostyah-novogo-konstantinopolya-vostochnoh/>

<sup>2</sup> Климова А. „Метинвест” взялся за чистку Донетчины // Комментарии. – 2013. – № 48. – С. 10.

„Метинвест” и ДТЭК. На втором месте – предприятия группы „Донецксталь”.

Следует отметить, что подобного рода программы существуют не первый год, однако обычно планы по снижению выбросов не выполнялись. Между тем за последний год, прошедший с момента принятия регионального плана, „Метинвест” реализовал или начал реализацию сразу трех проектов, которые серьезно изменят ситуацию. Так, еще в декабре 2012 года была законсервирована аглофабрика на меткомбинате „Азовсталь”, что позволило снизить выбросы взвешенных веществ, оксида углерода, соединений серы и азота почти на 33 тыс. тонн. Затем уже летом 2013 г. был презентован проект строительства новой аглофабрики на Енакиевском металлургическом заводе. Строительство обойдется Ринату Ахметову в \$360 млн, и в результате выбросы ЕМЗ загрязняющих веществ в воздушный бассейн Енакиево снизятся в 7 раз. Начало строительства запланировано на второй квартал 2014 года, а ввод агломерационной фабрики в эксплуатацию – в 2016 году.

В декабре 2013 г. группа „Метинвест” подписала договор с итальянской компанией Termokimik Corporation на проведение базового инжиниринга в рамках модернизации аглофабрики ММК им. Ильича. Это согласно программе по охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности Мариуполя позволит значительно снизить выбросы вредных веществ. Проект реконструкции системы газоочистки аглофабрики ММК им. Ильича предполагает замену существующего оборудования на современное, позволяющее максимально очищать газы от пыли и оксидов серы. Завершение полного цикла реконструкции запланировано на 2020 год. И в результате выбросы пыли и оксидов серы от зоны спекания сократятся на 85% и 30% соответственно, а выбросы пыли от зоны охлаждения – на 90%.

Этот проект будет реализован с использованием самых современных технологий. Он является передовым с точки зрения экологии и, несомненно, принесет существенную пользу всем жителям Мариуполя. В мире сейчас не строится столь масштабных систем газоочисток на аглофабриках. Группа продолжает модернизировать агломерационное производство ради чистого воздуха в городах своего присутствия – такую задачу поставил собственник компании. Реконструкция газоочистного оборудования на аглофабрике ММК им. Ильича станет самым масштабным экологическим проектом в металлургической отрасли Украины”. Действительно, он обойдется „Метинвесту” в почти \$220 млн.

Газоочистные установки агломашин уже к концу 2018 года обеспечат соответствие уровня очистки выбросов европейским экологическим стандартам,

чего по сей день в украинской металлургической отрасли не встречалось. А все три вышеперечисленные мероприятия „Метинвеста” в совокупности снизят выбросы в атмосферу Донецкой области на 138 тыс. т в год, или почти на 10% от уровня прошлого года.

По мнению губернатора Донецкой области, то, что сегодня происходит на комбинате Ильича, можно назвать настоящим патриотизмом. Несмотря на сложное экономическое время и для Украины, и для металлургической отрасли, „Метинвест” находит силы и средства решать поставленные задачи, в том числе и по экологии. Реконструкция аглофабрики – это очень серьезный шаг к улучшению экологической обстановки в г. Мариуполе.

В 2014 году энергетический дивизион СКМ – ДТЭК планировал расширить конкурс „Город своими руками”. Акцент делался на инновационные проекты. Параллельно с основным конкурсом пройдет телевизионный, организованный совместно с ТРК Донбасс и другими региональными телеканалами, которые станут своего рода информационной платформой для конкурса. Принять участие смогут все жители городов бизнеса ДТЭК, а победителя выберут телезрители. 23 января 2014 года прошла конференция ДТЭК, на которой компания подвела итоги конкурса „Город своими руками” за 2013 год. В конференции приняли участие сотрудники ДТЭК, представители городских советов городов-участников проекта, организаторы конкурса в восточном регионе – Фондация локальных инициатив Донетчины – и три команды-победителя прошлого года. В целом лауреатами конкурса „Город своими руками” в 13 городах стали 74 инициативных группы граждан и общественных организаций. На их проекты, связанные с благоустройством городов, социальной защитой, организацией детского досуга, ДТЭК выделил около 2 млн грн в виде мини-грантов. Проекты были реализованы в конце 2013 года.

„Мы надеемся, что благодаря ежегодному конкурсу мы сможем привлечь внимание людей к развитию городов, в которых они живут. А сотрудничество с телекомпаниями поможет нам в популяризации нашей идеи и вовлечет еще большее число участников. Мы хотим, чтобы как можно больше украинцев были готовы проявить инициативу и внести свой вклад в улучшение жизни своего города. Совместными усилиями, постепенно, помогая друг другу, мы сможем изменить лицо наших регионов. ДТЭК и сейчас, и в дальнейшем будет работать над тем, чтобы маленькие украинские города развивались, чтобы у их жителей всегда была уверенность в завтрашнем дне”, – сказал начальник отдела по планированию и реализации социальных проектов ДТЭК Анатолий Соловьев, выступая на конференции [1].

В 2014 году конкурс „Город своими руками” пройдет на 31 территории деятельности ДТЭК. Это малые города и поселки в Донецкой, Луганской, Днепропетровской, Запорожской, Винницкой, Ивано-Франковской, Львовской областях. Предпочтение будет отдано, прежде всего, проектам, связанным с инновационными решениями. Подробные условия конкурса и дата начала приема заявок будет сообщена дополнительно. Также на телеканале Донбасс и других региональных телеканалах пройдет телевизионный конкурс идей. На первом этапе комиссия отберет 12 лучших идей повышения качества жизни в городах. Об авторах этих идей будут сняты телесюжеты. Победителя выберут телезрители, а ДТЭК поможет ему в оформлении проектной документации и реализации проекта.

В Моспино, где расположено Моспинское углеперерабатывающее предприятия ДТЭК, 10 января 2014 года состоялось торжественное вручение автомобиля скорой помощи городской подстанции неотложной медицины. Автомобиль стоимостью 700 тыс. грн приобретен энергетической компанией ДТЭК в рамках стратегии социального партнерства. Современный микроавтобус марки Renault оснащен всем необходимым для оказания скорой медицинской помощи согласно государственному стандарту: электрокардиографом, дефибриллятором, аппаратом искусственной вентиляции легких, носилками и другим оборудованием. Помимо этого, в автомобиле установлено дополнительное оборудование – вакуумный матрас для транспортировки пострадавших при травмах позвоночника, переломах, внутренних кровотечениях и шоковых состояниях. Особенности конструкции матраса (форма воздушнонаполняемой оболочки и пневмокамер) также делают возможным проведение искусственного дыхания и непрямого массажа сердца.

Микроавтобусу марки Renault было отдано предпочтение из-за его высокого клиренса, который обеспечивает хорошую проходимость автомобиля по проселочным дорогам. „В Моспино остро ощущалась нехватка автомобилей скорой помощи, вызывать их приходилось из Донецка. Путь из города в город может занимать до полутора часов, а ведь время – самый ценный ресурс в неотложной медицине, – отметил директор ДТЭК Моспинского углеперерабатывающего предприятия Георгий Резниченко. – Приобретение современного автомобиля поможет оказывать своевременную медицинскую помощь многим жителям нашего города, а некоторым – и спасти жизнь. В 2013 году ДТЭК инвестировал 1,1 млн грн в социальную сферу Моспино, и данный проект – важнейший”. „Между компанией ДТЭК и городом Моспино подписан договор о сотрудничестве. И одним из элементов этого договора является помощь в оснащении подстанции

скорой медицинской помощи всем необходимым оборудованием для того, чтобы оказывать жителям города и близлежащих сел квалифицированную помощь. Именно для этих целей и был приобретен реанимобиль, который на сегодняшний день является одним из лучших. Я хотел бы поблагодарить ДТЭК за заботливое отношение к жителям тех регионов, в которых находятся предприятия компании”, – сказал донецкий городской голова Александр Лукьянченко [2].

В 2013 году ДТЭК также провел в Моспино социальный конкурс „Город своими руками”, в результате которого в городе появились 4 детских площадки. Также при финансировании компании проводится утепление фасада здания детского сада „Сказка”; внедрен курс по энергоэффективности в местных школах. В целом на развитие социальной сферы Донецкой области в 2013 году ДТЭК направил порядка 26 млн грн. Такая же сумма запланирована на эти цели и в 2014 году. Будет реализовано 63 проекта в сфере здравоохранения, образования и культуры, энергоэффективности в коммунальном секторе и развития социальной инфраструктуры, а также бизнес-среды городов присутствия компании [2].

По информации на 20 января 2014 года ДТЭК направил порядка 1,8 млн грн на закупку оборудования для городской больницы и амбулатории Доброполя, восстановление системы отопления в двух стационарах, подключение горбольницы к сети телемедицины. Горожане теперь могут получать своевременное лечение и профилактику профессиональных заболеваний, не выезжая за пределы Доброполя. В Добропольской центральной городской больнице и амбулатории общей практики семейной медицины установлено лечебно-диагностическое оборудование и физиотерапевтическое оборудование на общую сумму 370 тыс. грн. В больнице появился электрокардиограф, компрессорный небулайзер (устройство для проведения ингаляций), аппарат для резонансной магнитно-квантовой терапии, многофункциональный физиотерапевтический аппарат. Приобретенное оборудование позволит сократить денежные и временные затраты пациента на получение высококвалифицированных медицинских услуг, поскольку отпадает необходимость ехать в областной центр. В амбулаторию закуплены биохимический анализатор, предназначенный для проведения исследований по клинической биохимии; бинокулярный микроскоп и центрифуги, которые используются в диагностических целях; ультравысокочастотный аппарат; ртутно-кварцевый облучатель, при помощи которого проводят общие и местные индивидуальные облучения при ряде заболеваний.

Горожане, работающие в условиях запыленной и загазованной атмосферы на угольных и других предпри-

ятях, смогут получать своевременное лечение и профилактику профессиональных заболеваний дыхательных путей, кожи, внутренних органов, костно-мышечной и нервной системы. Также в 2013 г. ДТЭК направил более 800 тыс. грн на восстановление системы отопления с применением энергосберегающих технологий в неврологии и детском стационаре, а также административном корпусе Добропольской ЦГБ. Благодаря подключению к централизованной системе городского теплоснабжения налажен температурный режим в отделениях и палатах – температура составляет 18 – 20°C, улучшились условия содержания пациентов и работы медицинского персонала. Поскольку предприятия ДТЭК, как правило, расположены в небольших городах и поселках, доступ жителей к качественным медицинским услугам ограничен. Для решения этой проблемы в Доброполье ДТЭК реализует в городской больнице проект „Внедрение услуг телемедицины”. „Благодаря „Телемедицине” пациентам не придется ездить за много километров на консультации к высококвалифицированным специалистам из ведущих клиник страны. Получить их помощь можно будет прямо здесь, в Доброполье. Мы рассчитываем, что благодаря новой услуге в нашем городе улучшится качество ранней диагностики, что особо важно для эффективного лечения многих заболеваний”, – отметил директор ДТЭК Шахтоуправление Белозерское Владимир Панибратченко [3].

ДТЭК также профинансировал необходимые работы для запуска нового оборудования – внутреннюю разводку коммуникационной сети в больнице. На протяжении двух последующих лет в рамках проекта „Телемедицина” компания инвестирует еще 700 тыс. грн для обеспечения лечебного учреждения

современным медицинским оборудованием. Всего в период 2014 – 2015 годов на закупку в городскую больницу современного реанимобиля, нового оборудования и на проведение ремонтных работ компания направит более 2,25 млн грн.

Современные вызовы требуют новых высококачественных решений способных обеспечить устойчивое развитие и субрегиона Доброполье как в рамках Донбасса, так и страны в целом. Экономика субрегиона слабо диверсифицирована. Опираясь в своем развитии лишь на сырьевую промышленность, экономика субрегиона подвержена рискам внешнего макроспроса на свою продукцию, что в свою очередь оказывает дестабилизирующее влияние на всю социально-экономическую систему субрегиона. Характер миграционных потоков подтверждает необходимость скорейшей диверсификации экономической деятельности в субрегионе. Оценка миграционных потоков одного из структурных элементов субрегиона – г. Доброполье – показала, что прирост населения происходит за счет внутрирегионального потенциала, за счет наличия в границах Донецкой области менее развитых территорий (рис. 1). Когда же встает вопрос обмена человеческим ресурсом с внешними территориями, то сальдо миграции г. Доброполье<sup>3</sup> становится отрицательным, с устойчивой тенденцией к увеличению количества выбывших.

Следует обратить внимание, что уже в 2013 г. исчерпываются внутренние возможности пополнения численности населения. Если в период 2010 – 2012 годов прослеживалась прогрессивная динамика положительного сальдо внутренней миграции, то по прогнозам в 2013 году ее показатель снизится, по сравнению с 2012 годом, а в 2014 г. – он (показатель миграции) может стать отрицательным. Если к пере-



Рис. 1. Сальдо миграции г. Доброполье<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Здесь и далее под г. Доброполье понимается административно-территориальная единица, объединяющая города Доброполье, Белицкое и Белозерское, поселки городского типа Водяньское и Новодонецкое, в рамках Добропольского городского совета

<sup>4</sup> Данные взяты с сайта Главного управления статистики в Донецкой области в разделе „Демографическая ситуация”. Режим доступа: <http://donetskstat.gov.ua/statinform/index.php>

численным проблемам добавить стабильный отрицательный естественный прирост населения г. Доброполье (за анализируемый период убыль составила 1849 человек), то будущее состояние трудового потенциала и возможности потребительского рынка субрегиона резко снижаются.

Эффективность трансформации структуры производства субрегиона зависит от многих факторов, в том числе от качества образования. Субрегион близко расположен к университетам Донецкой области (Славянск, Краматорск, Горловка). В современных условиях, когда расстояния перестали быть сдерживающим фактором, необходимо активно использовать возможности наращивать интеллектуальный потенциал субрегиона. Наличие социального слоя образованных предпринимателей, инженеров, техников и квалифицированных рабочих позволит активно разрабатывать и производить различные товары и услуги, позволяющие обеспечить высокий уровень условий жизнедеятельности населения субрегиона.

Создание соответствующей системы получения образования жителями города, расширит возможности подготовки квалифицированных специалистов. Это позволит обеспечить развитие работника не только как субъекта, создающего доход, но и радикально меняющего состав и структуру производимой продукции и услуг. В данной ситуации возможно пойти уже проторенным путем – открывать на территории субрегиона филиалы ведущих учебных и научных организаций Украины. Ведь увеличение в социальной структуре субрегиона группы образованных и квалифицированных людей несет в себе двойной эффект для него. Во-первых, это увеличение среднего класса, который в современном мире является двигателем прогресса и инноваций. Во-вторых, это количественный и стоимостной рост в субрегионе человеческого капитала, доля которого в экономиках развитых стран составляет до  $\frac{3}{4}$  национального богатства.

Мониторинг этих проблем возможен в рамках оценки стадий модернизации всех сфер жизнедеятельности населения субрегиона. Разработанная специалистами Института экономики промышленности НАН Украины методика позволяет с помощью экономических, социальных и интеллектуальных индикаторов оценить прогрессивность процессов модернизации территориальных систем. Такие оценки уже

были проведены в отношении ряда городов Донецкой области.<sup>5</sup> В табл. 1 и 3 приведены результаты оценки по г. Доброполью в сопоставлении с другими городами Донецкой области, выбранными по критерию близости расположения и численности населения.

Постиндустриальная модернизация отражает переход экономики от индустриального типа развития к информационной экономике или экономике знаний. Неоиндустриальная модернизация – это развитие индустриального базиса на основе современных инновационных технологий. Например, для добывающей промышленности, доминирующей на территории субрегиона, процесс неоиндустриализации отражается не в наращивании добычи сырья и его экспорта, а в расширении линейки продукции высоких переделов, в том числе глубокой и комплексной переработке угля, развитию инновационно ориентированного малого бизнеса.

Расчет индекса постиндустриальной модернизации показал, что г. Доброполье проигрывает всем городам-соседям и городам с похожей численностью населения (Авдеевка, Красноармейск, Харцызск) (табл. 1).

В группе социальных индикаторов (уровень детской смертности, ожидаемая продолжительность жизни, обеспеченность врачами) г. Доброполье конкурирует на равных с другими городами. Не очень позитивная, но в целом конкурентная картина в группе экономических индикаторов (доля добавленной стоимости и занятости в материальной сфере). А вот в группах индикаторов знаний (инновации в знаниях и передача знаний) г. Доброполье проигрывает всем городам-соседям. Это касается таких сигнальных индикаторов, как количество заявок на патенты, объемы финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, численности ученых и инженеров, занятых в разработках инноваций, наличие научных и образовательных учреждений на территории города.

Оценка стадии, в которой находится г. Доброполье при переходе к постиндустриальной модернизации, показала, что на протяжении всего периода исследования город остается в подготовительной фазе (табл. 2).

Аналогичная постиндустриальной модернизации картина сложилась и в результате расчета индекса неоиндустриальной модернизации (табл. 3).

<sup>5</sup> Амоша А. И. Ответственность отечественных корпораций в развитии малого бизнеса в контексте стратегии модернизации промышленных городов / А. И. Амоша, Е. В. Котов, В. И. Ляшенко // Вісник Донецького державного університету управління „Менеджер”. – 2013. – № 3 (65). – С. 9 – 20; Амоша А. И. Развитие малого бизнеса – ведущая форма социальной ответственности крупных отечественных корпораций в модернизации городов своего присутствия / А. И. Амоша, Е. В. Котов, В. И. Ляшенко / Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку : матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф. (секція 2 „Стратегія інституційного розвитку соціально орієнтованої економіки України”), м. Донецьк, 5 – 6 грудня 2013 р. / Донецький державний університет управління. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – С. 19 – 22.



Для ускорения процессов модернизации, способствующих экономическому развитию административно-территориальных единиц субрегиона, необходимо совместными усилиями власти и крупного бизнеса активизировать деятельность по развитию малого предпринимательства. Однако состояние и перспективы развития малого предпринимательства

в субрегионе также не вызывают оптимизма, что подтвердили результаты рейтинга по данной проблеме, проводимого Главным управлением статистики в Донецкой области<sup>7</sup>. По его результатам Добропольский район по многим индикаторам развития малого бизнеса имеет высокие показатели среди 17 районов области (табл. 4).

Таблица 1

**Индекс постиндустриальной модернизации городов<sup>6</sup>**

Город	2000	2005	2008	2010	2012
Авдеевка	42 <sup>1</sup>	45	43	43	х
<b>Доброполье</b>	<b>36</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>33</b>	<b>36</b>
Енакиево	46	47	49	50	х
Краматорск	66	72	71	76	х
Красноармейск	38	41	36	37	х
Славянск	60	60	57	57	х
Харцызск	45	44	45	34	х

х – индекс не рассчитывался

Таблица 2

**Фаза постиндустриальной модернизации городов**

Город	2000	2005	2008	2010	2012
Авдеевка	0	0	0	0	х
<b>Доброполье</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Енакиево	0	0	0	0	х
Краматорск	0	0	0	0	х
Красноармейск	0	0	0	0	х
Славянск	1	1	1	1	х
Харцызск	0	0	0	0	х

х – фаза не рассчитывалась

Таблица 3

**Индекс неиндустриальной модернизации городов**

Город	2000	2005	2008	2010	2012
Авдеевка	42	45	43	43	х
<b>Доброполье</b>	<b>35</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>37</b>
Енакиево	46	47	49	50	х
Краматорск	56	66	63	68	х
Красноармейск	35	42	35	36	х
Славянск	50	56	53	57	х
Харцызск	44	45	46	37	х

х – индекс не рассчитывался

<sup>6</sup> В таблицах 1 и 3 показатели индексов постиндустриальной и неиндустриальной модернизации городов, за исключением города Доброполье (горсовет), были рассчитаны в ранее приведенных работах авторов научно-аналитической записки.

<sup>7</sup> Рейтинг міст та районів Донецької області за розвитком малого підприємництва в 2012 році (Статистичний бюлетень) / Головне управління статистики у Донецькій області. – 2013. – 25 с.

В то же время г. Доброполье стабильно занимает места в последней десятке 28 городов области (табл. 5).

В 2012 году административно-территориальные единицы субрегиона Доброполье в рейтинге количества малых предприятий на 10 тысяч населения заняли 22 (г. Доброполье) и 11 (Добропольский район) места (рис. 2).

Существенное различие в уровне развития малого предпринимательства между двумя административно-территориальными единицами, входящими в субрегион Доброполье, практически не отразилось в уровне затрат на одного занятого, который понес в 2012 году малый бизнес (рис. 3). Небольшое превышение этого показателя в г. Доброполье обусловлено городской спецификой ведения бизнеса, в основном связанной с транзакционными издержками.

Однако, анализируя показатели объема реализованной продукции на душу населения, большая разница между уровнями развития малого предпринимательства в городе и районе выразилась в пятикратном превосходстве второго над первым (рис. 4). Добропольский район в рейтинге по данному показателю занял первое место среди 17 районов области,

в то время как г. Доброполье оказался лишь 23 среди 28 городов Донецкой области.

Обрушившийся на Украину финансово-экономический кризис оказал положительное влияние на уровень занятости в малом бизнесе г. Доброполье (рис. 5). Первый посткризисный год (2009) показал, что население города стало активно трудоустраиваться на малых предприятиях. Но волна позитива, в условиях отсутствия организационно-экономической поддержки со стороны местной власти, была краткосрочной и вскоре стала быстро уменьшаться. Несмотря на то, что количество малых предприятий на 10 тысяч населения стабилизировалось на отметке 19 единиц, уровень занятости на них неуклонно падает, в том числе и, предположительно, за счет „тенизации” трудовых отношений.

Что касается Добропольского района, то ситуация с малым предпринимательством здесь несколько иная. В первые посткризисные годы (2009 и 2010 гг.) наблюдалось как уменьшение количества малых предприятий, так и снижение численности занятых в малом бизнесе (рис. 6). Однако, начи-

Таблица 4

**Северо-западные районы области в рейтинге развития в регионе малого бизнеса в 2012 году**

Районы северо-западной агломерации	Кол-во малых пред-й на 10 тыс. чел.	Кол-во ФЛП на 10 тыс. чел.	Доля занятых на МП	Затраты на 1 работника	Объем реализ. прод-и на 1 жителя	Доход на 1 пред-я МБ	Доля убыт-х МП	Доля в местном бюджете МБ	Доля сельхоз-угодий у фермеров	Общий рейтинг
Александровский	16	16	16	2	10	10	1	9	12	11
<b>Добропольский</b>	<b>1</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
Константиновский	2	14	1	12	5	7	5	3	5	4
Красноармейский	17	17	11	1	8	2	17	15	8	12

Примечание к табл. 4-5: ФЛП – физическое лицо-предприниматель; МБ – малый бизнес; МП – малое предприятие

Таблица 5

**Рейтинг городов северо-запада области по развитию малого бизнеса в 2012 году**

Города северо-западной агломерации	Кол-во малых пред-й на 10 тыс. чел.	Кол-во ФЛП на 10 тыс. чел.	Доля занятых на МП	Затраты на 1 работника	Объем реализ-ной продукции на 1 жителя	Доход на 1 пред-е МБ	Доля убыточ-ных МП	Доля в местном бюджете МБ	Общий рейтинг
Димитров	20	19	19	3	15	8	16	18	15
<b>Доброполье</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>17</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>24</b>
Дружковка	5	18	10	23	12	14	11	6	10
Константиновка	7	10	5	19	2	28	7	2	4
Краматорск	5	7	3	8	6	9	17	4	3
Красноармейск	15	4	15	12	17	6	12	22	11
Новгородовка	27	26	27	16	28	10	4	27	25
Селидово	16	13	20	2	18	2	8	9	8
Славянск	4	2	2	13	3	18	9	5	2

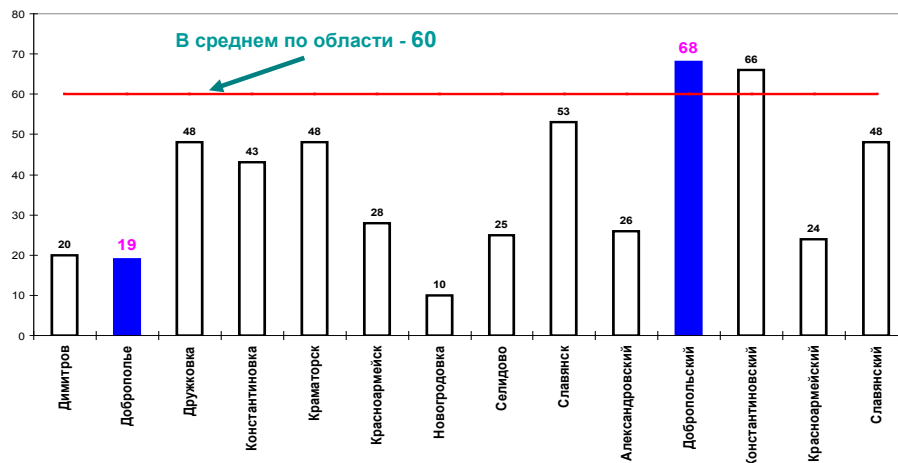


Рис. 2. Количество малых предприятий на 10 тысяч населения

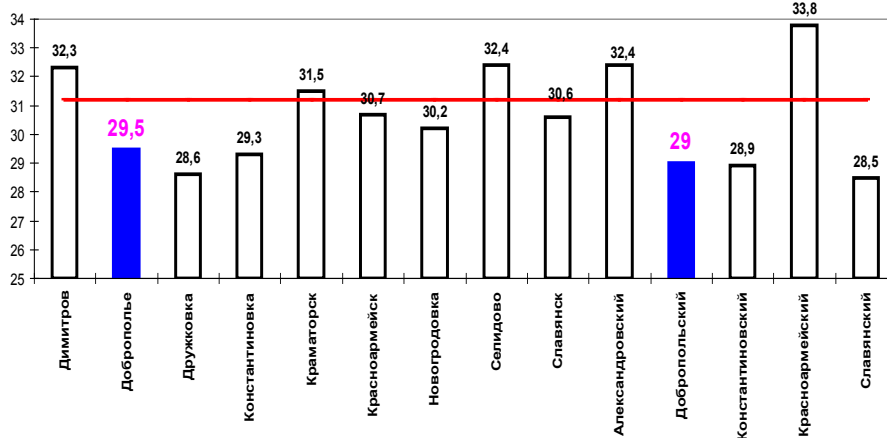


Рис. 3. Загрты на одного занятого в малом бизнесе, тыс. грн

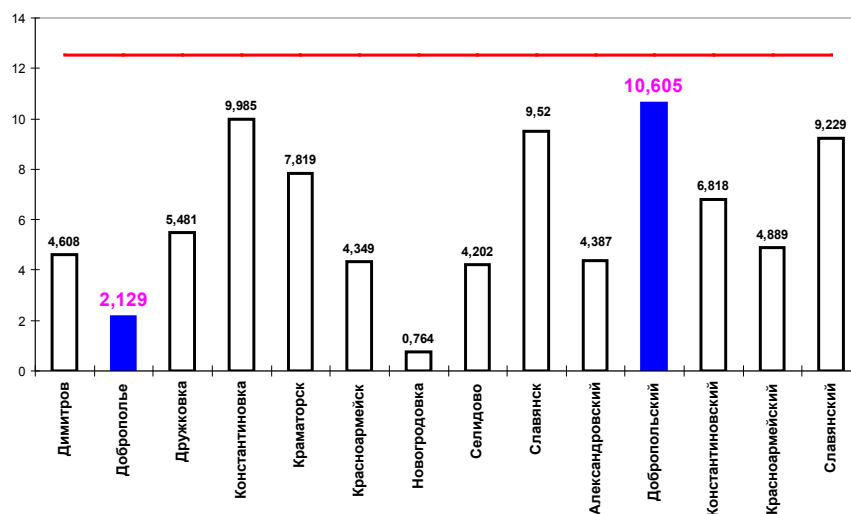


Рис. 4. Объем реализованной продукции предприятий малого бизнеса на 1 жителя, тыс. грн

ная с 2011 года, в Добропольском районе начался „предпринимательский бум”. Количество малых предприятий на 10 тыс. населения резко, более чем в два раза, возросло и рост продолжился в 2012 году. Причины скачкообразного роста числа малых предприятий в 2011 – 2012 годах требует дополнительного анализа, поскольку сопоставимого роста численности занятых на малых предприятиях не произошло. Также не произошло значительного снижения численности населения районе: за период 2010 – 2012 годов сокращение составило 500 чел. (с 17,1 тыс.чел. в 2010 г. до 16,6 тыс. чел. в 2012 г.). Это косвенно может свидетельствовать об активизации в Добропольском районе создания семейных под-

рядов по обработке земли и/или выращиванию скота. Возможно предположить, что еще одной причиной сдержанного роста численности занятых явилась „тенизация” занятости. Возможны и другие причины столь резкого роста количества малых предприятий.

Также есть основания сформулировать гипотезу о том, что „тенизация” малого бизнеса стала фактором снижения поступлений в бюджет города. В 2012 году г. Доброполье занял 20 место среди 28 городов Донецкой области по показателю вклада в местный бюджет малого предпринимательства (рис. 7). По этому же показателю г. Доброполье уступил городу Димитров, численность населения которого на 22% меньше, и городу Дружковка, в котором хоть и проживает на

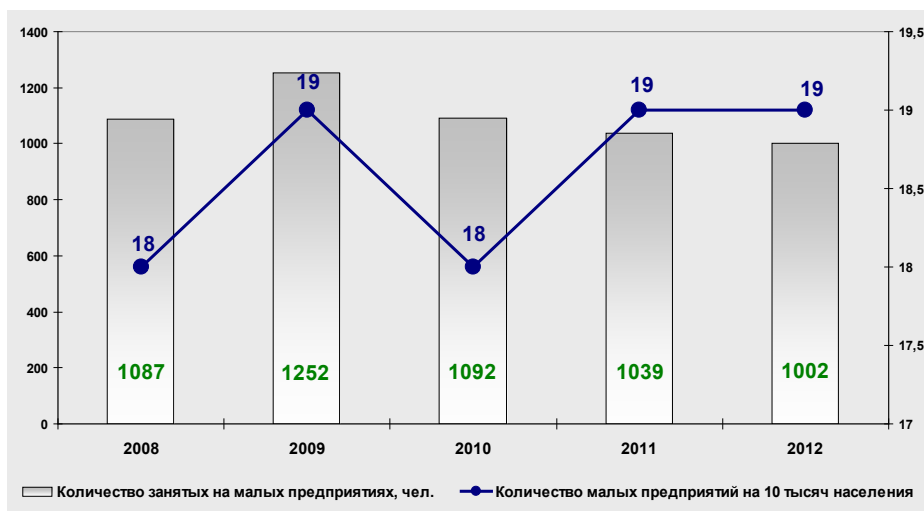


Рис. 5. Количество малых предприятий на 10 тысяч населения и численность занятых на них в г. Доброполье

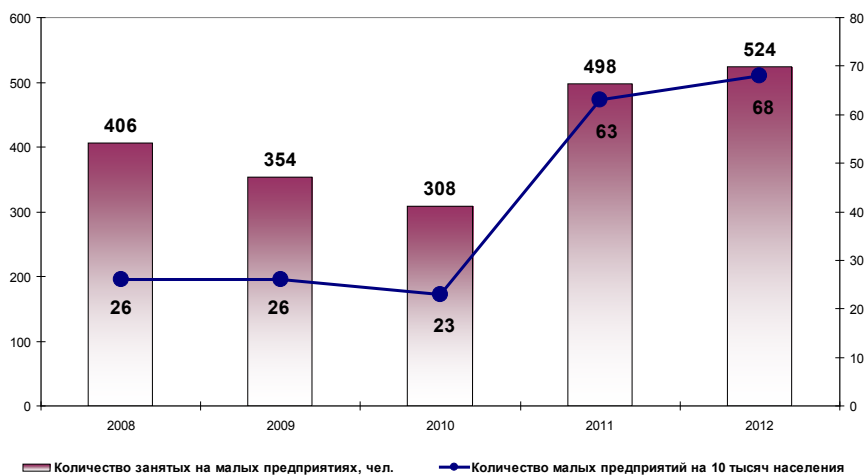


Рис. 6. Количество малых предприятий на 10 тысяч населения и численность занятых на них в Добропольском районе

9% больше, но доля поступлений в местный бюджет в два раза больше.

Кроме того, при проведении исследовательских работ в регионе специалистами Всеукраинской Ассоциации Консультантов Управления „Центра реформ и местного развития” (г. Киев) были выявлены достаточно интересные факты, позволяющие сделать вывод о том, что в Доброполье имеется хороший потенциал для развития предпринимательской деятельности. Так, согласно официальным данным статистики суммарный доход населения составляет около 1 млрд грн в год. В то же время, объемы годового потребления – всего около 300 млн грн (товарооборот составляет 230 млн в год., сфера услуг – 77 млн грн) или 30% доходов. То есть нереализованный потенциал потребительского спроса – около 700 млн грн в год. Причины этого состояния становятся понятны даже при первом взгляде на структуру предпринимательской среды в регионе: 267 торговых точек, торговая площадь 20000 кв. м; 11 аптек; 43 предприятий общепита; 6 рынков; 167 ОСМД; 53 предприятия сферы услуг: 18 – недвижимость, 8 – сфера отдыха, 6 – парикмахерских, 21 – транспорт, почта, образование, охрана здоровья, архитектура и строительство.

Исходя из полученных данных, эксперты предполагают, какие виды бизнеса могут быть в Доброполье. Это: обслуживание ОСМД, коммунальные услуги; производство, сервис, товары для участия в тендерах для градообразующих предприятий; риэлтерские услуги; общественное питание; переработка сельхозпродукции; туризм локальный и за пределы региона; косметические и SPA-услуги; развлекательный комплекс, кинотеатр; бытовые услуги; автосервис и обеспечение запчастями; предприятия сопутствующие угледобыче; аптеки; частные детские сады; производство тротуарной плитки.

Однако, анализируя положение с потребительским спросом, эксперты Клуба предпринимателей Донбасса определили одну особенность – практически все ниши потребительского спроса, востребованные населением, заполнены. Но если посмотреть на уровень предлагаемых товаров, а особенно услуг, то можно с уверенностью утверждать, что теперь в регионе надо не столько удовлетворять потребительский спрос, сколько формировать его на новом, более высоком качественном уровне. К примеру, в секторе „Общественное питание” имеются хорошие возможности для создания ниши семейных, молодежных или просто узконаправленных заведений типа „Кондитерская”, „Кафе-мороженое”, „Суши-бар”. Их услуги наверняка будут востребованы населением, по крайней мере, у молодежи города, поскольку это будут точки с более современным уровнем дизайна и обслуживания. То же самое можно сказать о рыночном секторе „Косметология”. Парикмахерских в городе, может быть, и хватает, но косметический салон более высокого класса, с предоставлением SPA услуг, наверняка будет пользоваться хорошим спросом.

Немалым подспорьем для развития предпринимательской среды в регионе является и изменения в политике закупок ДТЭК, которая в последнее время ориентирована на передачу поставок ряда позиций местным товаропоставщикам и товаропроизводителям. Наиболее масштабные товарные позиции, по уверениям представителей ДТЭК, это: химические реактивы и взрывные материалы; запчасти к обогатительному и шахтному оборудованию; строительные материалы; электротехническое оборудование; хозяйственные материалы; горюче-смазочные материалы; спецодежда и средства индивидуальной защиты; метизы, кабельная продукция.

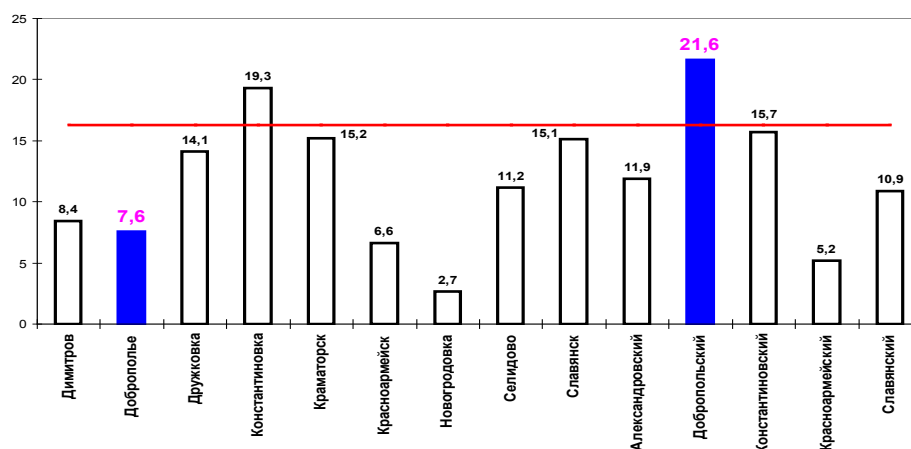


Рис. 7. Доля поступлений в местные бюджеты от субъектов малого предпринимательства, %

Таким образом, можно сделать вывод, что в регионе начинает „теплеть” климат для предпринимательства. По крайней мере, на это сейчас нацеливают свои усилия в первую очередь местные органы самоуправления, причем не на декларативном, а на фактическом уровне.

Исходя из проведенной работы, ниже в таблицах 6 – 9 приведены составляющие матрицы SWOT-анализа Добропольского субрегиона, прежде всего с перспективой диверсификации его экономики в развитие малого предпринимательства.

Местные власти совместно с отечественными корпорациями, предприятия которых находятся на территории субрегиона, совместными усилиями смогут сформировать условия для развития малого

бизнеса. Среди стратегических направлений можно выделить следующие [8, с. 87 – 94]: содействие продвижению конкурентоспособных локальных брендов малого бизнеса, создающего продукцию высокого качества; расширение субконтрактинга и привлечение к тендерным процедурам малого бизнеса; популяризация опыта успешного выполнения совместно с малым бизнесом проектов; содействие в формировании предпринимательского мышления и поведения, развитии знаний и навыков ведения бизнеса среди будущих предпринимателей и студенческой молодежи.

Субрегион Доброполье крайне нуждается в разработке качественной стратегии развития. Тем более, что на данный момент у местных органов власти нет более эффективных инструментов развития, чем раз-

Таблица 6

<b>SWOT-анализ. Сильные стороны</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая мотивация субъектов управления субрегиона к его развитию.</li> <li>2. Привлечение к разработке квалифицированного экспертно-исследовательского ресурса.</li> <li>3. Наличие экономически эффективно работающих угольных предприятий.</li> <li>4. Средняя заработная плата выше средней по Донецкой области и Украине.</li> <li>5. Способность малого бизнеса быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.</li> <li>6. Задекларированное местной властью желание развивать предпринимательство.</li> <li>7. Высокая мотивация представителей малого бизнеса – стремление к получению экономической независимости.</li> <li>8. Близость к крупной промышленной агломерации „Северный Донбасс”.</li> <li>9. Наличие в субрегионе крупных предприятий – потенциальных заказчиков услуг МСБ, а также неиспользованных производственных площадей и оборудования.</li> <li>10. Наличие свободных земель в пригородных сельскохозяйственных районах.</li> <li>11. Наличие сырьевой базы, рынков сбыта в области.</li> </ol>

Таблица 7

<b>SWOT-анализ. Слабые стороны</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Узкая специализация промышленного базиса субрегиона и приоритетная роль крупного бизнеса, что препятствует равноправному диалогу с малым бизнесом.</li> <li>2. Моноструктура низкотехнологичного производства (предприятия угольной промышленности обеспечивают 99% объема промышленной продукции). Дальнейшая ориентация в программных документах на поддержание такой структуры производства.</li> <li>3. Значительная удаленность от областного центра (около 94 км автомобильными дорогами, примерное время в пути ~ 1 ч. 46 мин.).</li> <li>4. Изношенность и слабое развитие социальной инфраструктуры.</li> <li>5. Отсутствие долгосрочной стратегии развития.</li> <li>6. Территория не привлекательна для проживания (сальдо миграции отрицательное).</li> <li>7. Отсутствие объектов производственной, финансовой, институциональной инфраструктуры по поддержке предпринимательства.</li> <li>8. Отсутствие оборотных средств, неустойчивое финансовое положение из-за отсутствия системы микрострахования и гарантирования кредитов.</li> <li>9. Низкий уровень деловой культуры у представителей малого бизнеса.</li> <li>10. Отсутствие возможности существенной поддержки из местного бюджета (до 0,5% средств местного бюджета)</li> <li>11. Отсутствие развитого кооперативного сектора в агроперерабатывающей сфере.</li> <li>12. Отсутствие оценки составляющих имеющегося потенциала („богатства”) субрегиона: природных, трудовых и рекреационных ресурсов, стоимости материальных и нематериальных активов и т. п.</li> </ol>

<sup>8</sup> Целевая программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Донецке на период до 2020 года : монография / А. А. Лукьянченко, А. И. Амоша, Г. А. Гришин, В. И. Ляшенко и др. ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – 2-е изд., доп., перераб. и испр. – Донецк, 2013. – 214 с.

работка стратегий и целевых комплексных программ по их реализации. Местные власти „своими силами” не справятся с этой достаточно сложной задачей. Необходимо объединение потенциалов местной власти, корпоративного бизнеса и экспертного сообщества. Наилучшим способом реализации такого программно-стратегического подхода в субрегионе Доброполье будет сотрудничество в рамках государственно-частного партнерства следующих структур: местных органов власти, корпорации ДТЭК, консалтинго-аудиторских

фирм (например, Навигатор, Эрнст энд Янг) и Института экономики промышленности НАН Украины (рис. 8).

Опыт такого эффективного взаимодействия в Донецкой области есть. В результате многолетнего сотрудничества Донецкого горисполкома с Институтом экономики промышленности НАН Украины была подготовлена Стратегия социально-экономического развития города Донецка на период до 2020 года, которая успешно реализуется. через ряд долгосрочных программ<sup>9</sup>. Таким образом, данный опыт разработки и

Таблица 8

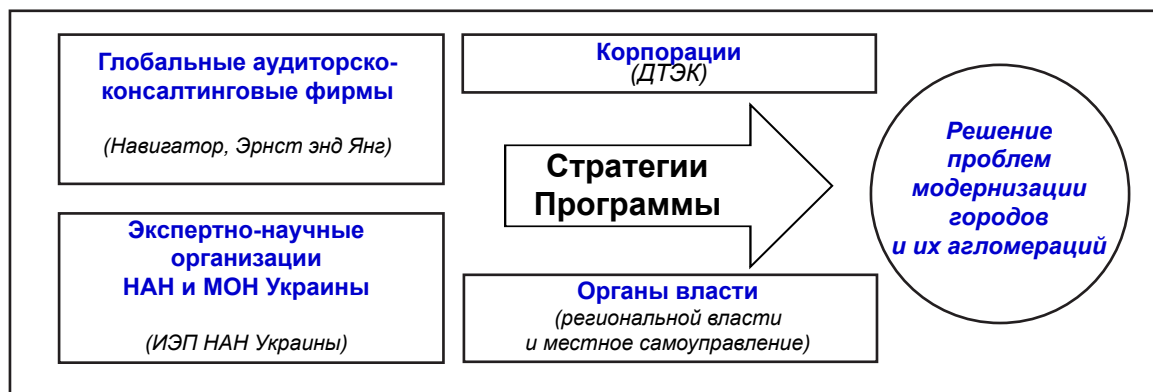
<b>SWOT-анализ. Возможности</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокий уровень заинтересованности частного бизнеса в развитии субрегиона.</li> <li>2. Привлечение инвестиций для создания новых высокотехнологичных производственных мощностей используя ресурсы и экспертно-консультационную помощь ДТЭК.</li> <li>3. Увеличение стоимости реализации угольной продукции, в случае стремительного роста глобальной экономики.</li> <li>4. Возможность реализации в субрегионе и более широком масштабе агропроизводственной кооперативной цепочки „від лану – до столу”.</li> <li>5. Межотраслевая интеграция и диверсификация бизнеса.</li> <li>6. Потенциал местного рынка товаров и услуг, в силу более высокой покупательской способности населения.</li> <li>7. Наличие дешевой, достаточно квалифицированной рабочей силы, с перспективой увеличения проходящего через неё денежного потока. Структура рынка труда.</li> <li>8. Стремление органов власти и местного самоуправления к сотрудничеству с бизнесом.</li> <li>9. Возможности кооперирования с большим бизнесом на основе субподряда, аутсорсинга и франчайзинга.</li> <li>10. Выгодное географическое положение в логистике и транзите.</li> <li>11. Перспективы развития финансовой инфраструктуры (микрострахование, гарантирование кредитов).</li> <li>12. Возможность привлечения экспертов для оценки составляющих имеющегося потенциала („богатства”) субрегиона: природных, трудовых и рекреационных ресурсов, стоимости материальных и нематериальных активов и т. п.</li> </ol>

Таблица 9

<b>SWOT-анализ. Угрозы</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая зависимость от конъюнктуры рынков сбыта продукции, производимой предприятиями субрегиона.</li> <li>2. Закрывание предприятий угольной промышленности (в случае негативной конъюнктуры на национальном и глобальном рынках сбыта).</li> <li>3. Депопуляция населения и снижение качества рабочей силы из-за отрицательных демографических процессов и экологии.</li> <li>4. Дальнейшая деградация социальной инфраструктуры.</li> <li>5. Несовершенство законодательной базы, частые изменения в ней. Приоритет подзаконных актов, отсутствие механизма прямой реализации законов, увеличение перспективы тенизации, бюрократизации и коррупции.</li> <li>6. Отсутствие доступа к информации относительно возможностей для развития малого и среднего предпринимательства в регионе.</li> <li>7. Усиление давления со стороны налоговых и контролирующих органов и отсутствие реально действующего механизма ответственности чиновников перед бизнесом за нанесенные убытки.</li> <li>8. Отсутствие соответствующей нормативной базы для системы местных заказов с обязательным выделением доли малого бизнеса.</li> <li>9. Высокая стоимость земли, недвижимости и, связанный с этим, высокий уровень арендной платы.</li> <li>10. Рейдерство.</li> <li>11. Отсутствие профессии „предприниматель” в классификаторе и соответствующей системы подготовки</li> </ol>

<sup>9</sup> Стратегия социально-экономического развития города Донецка на период до 2020 года : монографія / А. А. Лукьянченко, Г. А. Гришин, А. И. Амоша и др. ; НАН Украины; Ин-т экономики промышленности ; Донецкий городской совет. – Донецк, 2008. – 308 с. Разработанная в 2007 году Стратегия в 2008 году завоевала первое место в конкурсе аналогичных документов местного самоуправления в г. Москве.

**Государственно-частное партнерство – консорциум**



**Рис. 8. Схема взаимодействия субъектов Стратегии развития субрегиона Доброполье**

научно-методического сопровождения стратегических документов развития может быть использован при подготовке Стратегии развития субрегиона Доброполье на 2014 – 2016 гг., а в развитие ее – и ряда комплексных программ: инновационно-инвестиционной деятельности, энергосбережения, содействия малому и среднему предпринимательству, развития социальной сферы и т.п.<sup>10</sup>

**Литература**

1. ДТЭК расширяет проект „Город своими руками” // Бизнес-время. – 2014. – № 1 – 2. – С. 28.
2. ДТЭК приобрел для Моспино автомобиль скорой помощи // Бизнес-время. – 2014. – № 1 – 2. – С. 28.
3. Шевченко В. ДТЭК инвестировал в медицинские учреждения Доброполья 1,8 млн грн в 2013 году / В. Шевченко // Бизнес-время. – 2014. – № 1 – 2. – С. 28.

**Котов Є. В., Ляшенко В. І., Тесновський П. В. Передумови стратегування розвитку субрегіону Добропілля**

У статті здійснено аналіз стану і перспектив стратегічного розвитку субрегіону Добропілля на основі модернізації економічних стосунків і підтримки малого підприємництва. Обґрунтовано механізм формування якісної Стратегії розвитку субрегіону Добропілля на 2014 – 2016 рр.

*Ключові слова:* стратегія, розвиток, регіон, модернізація, малий бізнес.

**Kotov E. V., Lyashenko V. I., Tesnovskiy P. V. Preconditions of Strategic Development of Dobropillya Subregion**

In the article the analysis of the state and prospects of strategic development of Dobropillya subregion is conducted on the basis of modernisation of economic relations and support of small enterprise. The mechanism of forming of quality Strategy of development of Dobropillya subregion is reasonable on 2014 – 2016.

*Key words:* strategy, development, region, modernisation, small business.

**Kotov E. V., Lyashenko V. I., Tesnovskiy P. V. Preconditions of Strategic Development of Dobropillya Subregion**

In the article the analysis of the state and prospects of strategic development of Dobropillya subregion is conducted on the basis of modernisation of economic relations and support of small enterprise. The mechanism of forming of quality Strategy of development of Dobropillya subregion is reasonable on 2014 – 2016.

*Key words:* strategy, development, region, modernisation, small business.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

<sup>10</sup> В г. Донецке на основании Стратегии развития города до 2020 года городским советом совместно с Институтом экономики промышленности НАН Украины были разработаны Программа инвестиционного развития города Донецка на период до 2020 года, Комплексная программа „Энергосбережение в г. Донецке на 2010 – 2014 года”, Целевая программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе на период до 2020 года, Общие методические положения по развитию элементов региональной инфраструктуры микрострахования и гарантирования кредитов малому предпринимательству и ряд других.



О. О. Лемішко,

*кандидат економічних наук,**Київський університет ринкових відносин*

## ЕТИМОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ „КАПІТАЛ” В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ СТАРОДАВНЬОГО СВІТУ, ТЕОРІЇ МЕРКАНТИЛІЗМУ І КЛАСИЧНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Етимологія основних фінансових термінів та категорій складалася в процесі тривалої еволюції економічної наукової думки. Особливе місце належить багатогранній категорії „капітал”, дослідженням закономірностей виникнення та функціонування якої займалися вчені-економісти на протязі кількох сторіч. Саме вони, провідні вчені-економісти XVI – XIX ст., заклали фундамент наукової спадщини, сформували теоретичні підходи до формування понятійного апарату, висвітлили структурно-логічні та функціональні елементи капіталу як фінансово-економічної категорії. І до сьогодні окремі розробки та постулати економічних учень не втратили своєї актуальності на теренах фінансової науки. Але на нинішньому етапі трансформаційних зрушень і у світовому просторі, і у нашій державі, зокрема, необхідно поглибити всебічне вивчення надбання світової економічної думки, фінансової теорії і практики. У зв'язку з цим, метою статті є узагальнення історичних здобутків представників провідних наукових шкіл XVI – XIX ст. в ретроспективі.

Актуальність теми визначається тим, що дослідження закономірностей функціонування капіталу уможлиблює різні підходи, але існують загальні закономірності формування та використання капіталу і на макро-, і на мікроекономічному рівні, які, на жаль, поки що не стали пріоритетними у контексті прийняття доленосних рішень щодо кожного суб'єкта господарювання і держави взагалі. Саме для цього необхідно визначити сутність капіталу у світовій фінансовій думці, більш детально зупинитися на здобутках представників різних шкіл економічних вчень.

Вагомий внесок у дослідження цієї проблематики внесли провідні вчені економісти: В. Л. Андрущенко, В. Д. Базилевич, О. Д. Василик, А. Г. Загородній, Л. Я. Корнійчук, П. М. Леоненко, В. М. Суторміна, Н. О. Татаренко, О. О. Терещенко, А. М. Поддєрьогін, А. М. Поручник, В. М. Федосов, С. І. Юрій, П. І. Юхименко, І. І. Янжул та ін.

Аналіз історичного матеріалу показує, що перші відомі нам пам'ятки історії, з яких саме і починається еволюція основних фінансових категорій, належать до епохи стародавнього Єгипту, а саме: так звані твори державних писарів „Проречення Іпусера” (XXII ст. до н. е.), „Пророцтво Неферті” (XVIII ст. до н. е.) тощо. Як такого, існування і трактування капіталу ще не було,

але почав формуватися історичний базис, необхідний для зародження паростків капіталу, на базі якого перші історичні пам'ятки розглядала організацію та управління державним господарством. Особливо хотілося б відзначити слушну думку, яка висловлюється у вказаних творах давнини: єдність держави – це надійна запорука порядку в країні та стабільності доходів [5, с. 15].

До найбільш глибоких староіндійських джерел економічної думки Стародавнього Сходу, належить відома книжка „Артхашастру” (між IV та III ст. до н. е.). В перекладі зі староіндійської „артха” – це користь, матеріальна вигода [16, с. 117]. В „Артхашастру” детально і ретельно розглядався механізм регламентації торгівлі, ціноутворення, отримання прибутку, „прибуток включався в ціну товарів як частина витрат, і його норма заздалегідь фіксувалася – для місцевих товарів у розмірі 5% встановленої ціни, а для іноземних товарів – 10%” [5, с. 18]. Також особлива увага в цій праці приділялася деяким аспектам фінансової політики – питанням поповнення скарбниці, організації оподаткування тощо.

Якщо розглядати капітал через призму багатства, не можна не відмітити провідний напрям економічної думки стародавнього Китаю – конфуціанство, який, завдяки його засновнику Конфуцію (бл. 551 – 479 до н. е.), перетворився на своєрідну державну ідеологію. Вчення Конфуція були викладені у збірці „Лунь-юй” („Бесіди і міркування”), в якій запропоновано своєрідну соціально-економічну програму для правителів. Пропонувався наступний дієвий механізм: багатство розподілити „справедливіше”, щоб не було надто великої бідності, зменшити податки. Тоді, як вважав Конфуцій, буде забезпечено гармонію у державі, мир у відносинах між верхами та низами [3, с. 180].

Поступ світової фінансової (економічної) думки еволюціонує через подальше розуміння економічних явищ і розвивається в античному світі. Серед мислителів стародавньої Греції необхідно виділити Ксенофонта, Платона та Арістотеля. Свою увагу давньогрецький мислитель Ксенофонт (бл. 430 – 355/354 до н. е.) „зосереджував на проблемах товарно-грошових відносин”, Платон (428/427 – 348/347 до н. е.) „висловив важливі наукові ідеї стосовно грошей та їх функцій” [5, с. 24 – 25]. Але особливе місце належить Арістотелю (384 – 322 до н. е.), який заслужено

вважається найвидатнішим мислителем давнини [5, с. 27]. Саме він був першим передвісником трудової теорії вартості і саме він зробив перші наукові спроби поринути у сутність економічних явищ, розкрити їх закономірності зокрема теоретично осмислити визначення капіталу, яке, в процесі еволюції економічної думки, стало основою для подальшої інтерпретації його як фінансово-економічної категорії. Геній Арістотеля виявився у тому, що відповідно до свого бачення багатства як сукупності споживних вартостей (яке він вважав природним, істинним багатством) і визначення багатства як накопичення грошей, Арістотель виділив такі категорії як „економіка” та „хремастика” [1, с. 27]. Саме „хремастику”, науку, яка розглядала грошове багатство (від грец. „хрема” – володіння, накопичення), вважають першим відомим трактуванням капіталу як категорії економічної науки. Науковим досягненням давньогрецького автора є теоретичне осмислення генезису капіталу як функції грошей. Він вважав, що гроші є сутністю, початком і кінцем мінових відносин, а у сфері великої торгівлі гроші функціонують як капітал [5, с. 19]. „Природними функціями грошей Арістотель вважав функції засобу обігу й міри вартості” [5, с. 29]. „Неначе заміна потреби, за спільною домовленістю з’явилася монета... Монета, немов би міра, роблячи речі порівнянними, прирівнює їх” [1, с. 157]. Таким чином, економічна думка стародавнього світу характеризується емпіричним розумінням економічних явищ. Що стосується капіталу, перші спроби систематизації його як економічної категорії, носили не аналітичний, а описовий, нормотворчий характер.

Поступово економічне зростання, примноження торгового та накопиченого капіталу спонукало до розвитку товарно-грошових відносин. Виникає нагальна необхідність розробки практичних методів капіталоутворення, і вже у XV – XVI ст. у Західній Європі формується перша економічна наукова школа – школа меркантилізму, становлення та розвиток якої пов’язаний зі становленням капіталізму. Вважається, що меркантилізм – перша концепція ринкової економічної теорії, а поняття „меркантилізм” – походить від латинського слова „mercati” – торгувати; в англійській і французькій мовах „mercantile” – „торговий”, а італійське „mercante” означає „торговець”, „купець” [4, с. 1273]. У той період визначення капіталу ототожнювалося з його грошовою формою, золотом, сріблом та опосередковувалося певними видами багатства. Гроші „породжують” гроші – це основний постулат меркантилістів [4, с. 1273]. При цьому, визначалося, що таким же саме чином, як окремих торговців направляє у обіг торговий капітал, щоб повернути його з прирощенням, так і держава повинна збагачуватися через торгівлю, забезпечуючи перевищення вивозу товарів над їх ввезенням. Представник мануфактурного меркантилізму Томас Мен (Англія) як автор теорії торгового балансу стверджував, що „... гроші в обігу можна порівняти з посіяним зерном, тільки

посіяне зерно дає новий урожай, збільшуючи свою кількість” [5, с. 46].

Не можна не вказати на те, що й Україна не стояла осторонь від становлення і розвитку соціально-економічної думки. Певні риси меркантилізму були притаманні економічній політиці Богдана Хмельницького, гетьмана України. Саме він уміло здійснював фінансову політику (збільшення додаткового продукту та норми його нагромадження) та політику протекціонізму (імпортне й експортне мито становило 2% вартості товарів, а золото, срібло й дорожцінне каміння звільнялися від імпортного мита, проте обкладалися високим експортним митом) і тим самим захистив внутрішній ринок від іноземної конкуренції (доктрина активного торгового балансу) [15, с. 131]. Заслуга представників меркантилізму полягає насамперед у тому, що вони не тільки першими поставили завдання „раціонального господарювання”, а винайдений ними термін „політична економія” залишався незаперечним аж до XX ст. [4, с. 1284]; теоретичні ідеї меркантилізму обґрунтували необхідність активного використання грошей як капіталу для забезпечення росту національного багатства.

Кризу меркантилізму, з історичної точки зору, зумовили радикальні зміни у промисловості і сільському господарстві. Виникнення нових джерел прибутку, формування нової уяви про багатство призвели до того, що торговий капітал втратив своє виключне положення та поступився промислового капіталу. Відбувається процес становлення нового напрямку політичної економії – класичної школи. Представниками класичної політичної економії у Франції були фізіократи (від грецького „physis” – природа, „kratos” – влада) [4, с. 1298]. Якщо меркантилісти вбачали капітал у виключно грошовій формі, то фізіократи уточнюють, що капітал – це не гроші, а ті засоби виробництва, які можна придбати за гроші, тобто, основною характеристикою капіталу є його уречевлена форма. Представником школи фізіократів був Франсуа Кене (1694 – 1774 рр.), який, хоча і розглядав капітал у натуральній формі, вперше розмежував його складові частини, заклав теоретичний фундамент розподілу капіталу на основний і оборотний [6, с. 351]. У своїй праці „Економічна таблиця”, яку К. Маркс назвав геніальною, Ф. Кене проаналізував процес відтворення всього суспільного капіталу [8, с. 447]. Інший представник школи фізіократів Анн Робер Жак Тюрго (1727 – 1781 рр.) був і теоретиком, і практиком, розглядав капітал, як нагромаджену цінність, опрацював одну з його функціональних ознак – рухомість. Саме йому належить слушне визначення: „Без рухомого капіталу неможливе жодне виробництво” [14, с. 175].

Свого апогею класична політична економія досягла у працях Адама Сміта (1723 – 1790 рр.) – батька політичної економії, та його послідовника Давіда Рікардо (1772 – 1823 рр.). Предметом дослідження А. Сміта є багатство народів, джерелом багатства ви-

значається виробництво, а капітал – головна рушійна сила економічного прогресу. У своїй видатній праці „Дослідження про природу і причини багатства народів” поняття „капітал” А. Сміт трактував як накопичене багатство, необхідне для процесу виробництва, господарських потреб і отримання доходу [13, с. 190]. Заслугою А. Сміта є дослідження процесу нагромадження капіталу і зростання національного багатства. „Зростання... доходу й капіталу означає зростання національного багатства” [13, с. 131]. Тобто, даний постулат доводить, що і зростання доходу, і зростання капіталу у кожній державі є базисом її економічного зростання та збільшення національного багатства країни.

Д. Рікардо у своїй праці „Основи політичної економії та оподаткування” категорію „капітал” трактує з позиції трудової теорії вартості і наголошує, що на цінність товарів впливає не лише праця, витрачена на їх виробництво, а й капітал, необхідний для приведення в дію праці (знаряддя, інструменти, будівлі, що беруть участь у виробництві, тощо) [10, с. 30]. Рікардо, як і Сміт, ототожнював капітал із засобами виробництва і вважав процес виробництва основним під час розміщення капіталу. Доводячи, що нагромадження капіталу безпосередньо пов’язано з концепцією доходу, Рікардо помилково констатував перетворення доходу лише на змінний капітал, на заробітну плату. Завершення класичної традиції економічної думки пов’язане з іменами видатних вчених-економістів Джеймса Мілля та Джона Стюарта Мілля (Мілля-молодшого), Томаса Роберта Мальтуса, Нассау Вільяма Сеніора, Жана Батіста Сея.

Джеймс Мілля (1773 – 1836 рр.) у своїй праці „Елементи політичної економії” назвав працю і капітал речовими факторами виробництва; якщо капітал – це уречевлена в засобах виробництва праця, то він може створювати вартість, бути джерелом вартості та чинником вартості товару [4, с. 347]. Саме тому прибуток, за визначенням Д. Мілля, є продуктом функціонування капіталу. Син Д. Мілля Джон Стюарт Мілля (Мілля молодший) (1806 – 1873 рр.) вважався людиною, наділеною геніальними здібностями не тільки тому, що в одинадцять років скорегував працю батька „Історія Британської Індії”, а і тому, що його праця „Принципи політичної економії” на протязі всього XIX ст. була настільною книгою для економістів всього світу. Особливу роль у своїх працях вчений приділяє осмисленню генезису категорії „капітал” і виводить так звані „Теореми капіталу”.

У Першій теоремі капіталу Мілля-молодший аргументовано доводить залежність економічного розвитку від капіталу (не інвестованого і додатково залученого); у Другій теоремі йдеться про заощадження як форми капіталу та їх перетворення у капітал у процесі виробничого споживання; Третя теорема стосується виробничого споживання (залежність розміру капіталу від утримання поточного споживання), а Четверта теорема капіталу доводить, що попит

визначає, „в якій конкретній галузі виробництва буде використано працю та капітал” [9, с. 63]. Таким чином, Мілля-молодший випередив наукову думку свого часу і довів, що *капітал* – головний фактор економічного зростання, який надає руху всім іншим факторам.

Унікальність теоретичних досліджень у галузі економіки наступного науковця – Томаса Роберта Мальтуса (1766 – 1834 рр.) – полягає у тому, що він першим обґрунтував та довів проблеми існування циклічності розвитку і пов’язану з цим генерацією капіталу в масштабах країни. Згідно з його теорією, криза надвиробництва можлива і пов’язана вона, в першу чергу, з реалізацією виготовленого продукту. „Якщо споживання є більшим за виробництво, то капітал в масштабах всієї країни зменшується і її багатство поступово руйнується внаслідок недостатньої здатності виробляти” [7, с. 287]. Досліджуючи різні підходи до трактування сутності капіталу, необхідно зауважити, що всі попередні видатні вчені-теоретики не обґрунтовували існування капіталу як самостійного фактору виробництва і, якщо узагальнити їх надбання, то капітал, згідно теоретичним викладкам – це, в першу чергу, продукт землі і праці. Наукове підґрунтя до визначення категорійного апарату капіталу як самостійного фактору виробництва, було закладене Нассау Вільямом Сеніором (1790 – 1864 рр.). У своїй праці „Політична економія” він визначив, що витрати виробництва містять два елементи – працю і капітал, а людську працю та природні ресурси (зокрема земля) було визначено первинними факторами виробництва. Вторинним фактором було визначено так зване утримання, тобто відмова від невиробничого використання капіталу, основа його утворення. „Цей фактор, що відрізняється від праці і природних ресурсів, є необхідним для існування капіталу і перебуває в такому самому відношенні до прибутку, як праця до заробітної плати” [12 с. 36].

Розглядав капітал як один з провідних факторів виробництва і Жан Батіст Сей (1767 – 1832 рр.). Капітал, за словами вченого, „є могутнім двигуном, призначеним для використання людиною, і не існує межі капіталу, який можна акумулювати за допомогою часу, виробництва та ощадливості” [11, с. 76]. Визнаючи універсальність категорій, законів і теорій, започаткувавши теорію трьох факторів виробництва, в якій – праця, капітал і земля – основні агенти виробництва, передумови зростання багатства, Ж. Б. Сей виокремлює четвертий фактор – особистість підприємця-новатора, який, використовуючи свої природні унікальні здібності, є рушійною силою економічних перетворень.

Таким чином, сучасна теоретико-економічна сутність капіталу має глибоке історичне коріння. Якщо розглядати процес формування сутності капіталу у хронологічній послідовності, то перші паростки цього явища зародились у глибокій давнині. Стародавній світ ще не знав економічних

учень, але деяка теоретична уява про економіку та її функціональні елементи була у правителів, державних діячів та філософів того часу. В епоху Середньовіччя з'являються спроби систематизації економічної сутності капіталу, але і вони ще не створили цільної наукової системи функціонування капіталу. Першою економічною школою вважається меркантилізм, який був пов'язаний з добою панування торгового капіталу, виник на базі узагальнення досвіду функціонування первісного капіталу і вирішував практичні питання прискорення цього процесу. Заслугою меркантилістів є те, що вони започаткували елементи економічного аналізу для дослідження окремих економічних проблем, зокрема пов'язаних з капіталом, і саме їх практичні рекомендації активно використовувалися державними діячами того часу. Але наукою, яка зробила вагомий внесок у теорію капіталу, ґрунтувалась на економічних законах і охоплювала всі сфери людської економічної діяльності стала класична політична економія. Саме вчені-економісти цієї школи довели, що капітал утворюється в процесі нагромадження, виробництва й обігу, в результаті минулої праці через залучення до виробництва більшої кількості створених продуктів, ніж було спожито в процесі їх виробництва. Визнаючи капітал могутнім двигуном, призначеним для використання людиною, видатні представники класичної школи відвели капіталу головну роль серед основних факторів виробництва.

Отже, радикальні зміни економічної науки, започатковані вищезазначеними науковими школами, не стали глобальними, але саме видатні вчені-економісти меркантилізму та класичної політичної економії змінили напрям економічної теорії та заклали вагоме підґрунтя подальшого дослідження найскладніших питань функціонування капіталу, його багатоваріантності та різноманітності.

### Література

1. **Арістотель** Політика : пер. з давньогрец. О. Бутко / Арістотель. – К. : Основи, 2000. – 274 с.
2. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Мысль, 1994. – 316 с.
3. **Древне-китайская философия**: Собрания текстов в двух томах. – М. : АН СССР. Ин-т востоковедения, 1972. – Т. 1. – 476 с.
4. **Історія економічних учень** : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с. (Класичний університетський підручник).
5. **Історія економічних учень** : підручник / за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.
6. **Кене Ф.** Избранные экономические произведения / Ф. Кене. – М., 1969. – 427 с.
7. **Мальтус Т. Р.** Принципы политической экономии / Т. Р. Мальтус. – М., 1968. – 541 с.
8. **Маркс К.** Твори / К. Маркс, Ф. Энгельс. – К. : Політвидав України. – 1966. – Т. 31. – 652 с.
9. **Мілль Ст.** Принципы политической экономии / Ст. Мілль. – К. : Політвидав України. – 1964. – 352 с.
10. **Рикардо Д.** Сочинения / Д. Риккардо. – М.,

1965. – Т. 1. – 361 с.- 11. **Сей Ж. Б.** Трактат политической экономии / Ж. Б. Сей. – К. : Політвидав України, 1963. – 276 с.
- 12. **Сениор Н. В.** Политическая экономия / Н. В. Сениор. – М., 1953. – 636 с.
- 13. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Дело, 1993. – Кн. I – III. – 590 с.
- 14. **Тюрго А.** Избранные экономические произведения / А. Тюрго. – М., 1961. – 432 с.
- 15. **Фінансова думка України**: У 3 – х т. Т.1 / за наук. ред. В. М. Федосова. – К. : Кондор, 2010. – 456 с.
- 16. **Хрестоматія по истории древней Индии.** – М. : АН СССР. Ин-т востоковедения, 1981. – Т. 1. – 617 с.

### **Лемішко О. О. Етимологія категорії „капітал” в економічній думці стародавнього світу, теорії меркантилізму і класичній економічній теорії**

Досліджується еволюція економічної наукової думки в контексті формування понятійного апарату фінансово-економічних категорій. Проаналізовано етимологію категорії „капітал” в історичних умовах стародавнього світу, меркантилізму та класичної економічної теорії.

*Ключові слова:* капітал, фінансово-економічна категорія, економіка, економічна теорія, наукова думка, теорія меркантилізму, класична економічна теорія.

### **Лемішко Е. А. Этимология категории „капитал” в экономической мысли древнего мира, теории меркантилизма и классической экономической теории**

Исследуется эволюция экономической научной мысли в контексте формирования понятийного аппарата финансово-экономических категорий. Проанализирована этимология категории „капитал” в исторических условиях древнего мира, теории меркантилизма и классической экономической теории.

*Ключевые слова:* капитал, финансово-экономическая категория, экономика, финансово-экономическая категория, научная мысль, теория меркантилизма, классическая экономическая теория.

### **Lemishko O. O. Etymology of the „Capital” Category in the Economic Thought of the Ancient World, the Theory of Mercantilism and Classical Economic Theory**

The evolution of economic scientific thought in the context of the conceptual mechanism of financial and economic categories formation is researched. Etymology of „capital” category in the historical conditions of the ancient world, mercantilism and classical economic theory is analyzed.

*Key words:* capital, financial and economic category, economy, economics, scientific thought, the theory of mercantilism, classical economics.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

В. А. Чеботарёв,

кандидат экономических наук,

ГУ „Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко”

## АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ: МЕРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО И НАУЧНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Неустойчивость повышательной фазы мирового финансового кризиса 2008 – 2009 гг. при реальной угрозе его новой волны и долговременная тенденция обострения глобальной продовольственной проблемы для Украины объективно выступают предпосылками занятия существенно более выгодных конкурентных позиций в системе международного разделения труда (в равной степени – повышения конкурентных позиций отечественного агропродовольственного комплекса на внутреннем рынке). Однако, для воплощения этих предпосылок в реальность следует оценить последние тенденции развития и современное положение агропродовольственного комплекса Украины, а также определить первоочередные меры по повышению его конкурентоспособности. В канун 2014 г. Государственная служба статистики Украины в серии своих традиционных сборников обнародовала официальные итоги за 2012 г., таким образом, появилась исходная информационная база последнего временного периода для определения и конкретизации необходимых задач.

Наиболее аргументированный анализ продовольственного рынка в современной отечественной экономической науке осуществили Д. Ф. Крысанов [1], Б. Й. Пасхавер [2], В. М. Лысюк [3], М. П. Сычевский [4], Л.В. Страшинская [5]. Вместе с тем, обеспечение агропродовольственного сектора в контексте последних тенденций не получило должного освещения.

Цель данной статьи: предварительный анализ основных тенденций развития в агропродовольственном комплексе Украины по итогам 2012 г. и определение первоочередных мер по институциональному, экономическому и научному обеспечению повышения его конкурентных позиций на внешнем и внутреннем рынках.

В рамках журнальной статьи для достижения указанной цели считаем возможным (с методологической точки зрения) и достаточным (с методической) ограничить исследование приведением статистических данных по объёмам производства и потребления основных видов пищевых продуктов, определением уровня продовольственной самообеспеченности Украины и расчётом основных абсолютных и относительных показателей экспортно-импортных потоков на продовольственном рынке

(с соответствующим анализом выделенных блоков статистических данных).

В табл. 1 представлена динамика производства пищевых продуктов по их основным товарным группам за 10 лет и сопоставление соответствующих объёмов последнего к первому из анализируемых лет.

Анализ данных табл. 1 позволяет выделить следующие обобщённые макроэкономические тенденции. Из всех жизненно важных отраслей только в одной – масложировой – развитие отличается, в целом, устойчивой повышательной тенденцией (последнее подкрепляется также более чем двукратным к концу прошедшего десятилетия повышением урожайности семян подсолнечника по сравнению с 1990 г. [7]). Для всех остальных жизненно важных отраслей: мясо- и молокоперерабатывающей, сахарной, мукомольно-крупяной и хлебобулочной характерно (хотя, и в разной степени) наличие негативных тенденций (структурных несоответствий, волнообразной динамики со слабой корреляцией как с природно-климатическими условиями, так и с конъюнктурой мировых продовольственных рынков). Такого рода тенденции в наибольшей степени характерны для мясо- и молокоперерабатывающих отраслей.

Безусловно, положительным является более чем двукратное увеличение производства за анализируемый период мяса и мясопродуктов. Однако, это достигнуто на фоне увеличения производства незамороженного мяса и субпродуктов своейской птицы в 5,8 раз (со 131,0 тыс. тонн в 2003 г. до 761 тыс. тонн в 2012 г.) при условии сокращения в целом производства незамороженных говядины, телятины и баранины в 3 раза [6].

В контексте совокупности отмеченных позиций показательным является рост производства колбасных изделий на 8,5% при условии роста производства мяса и мясопродуктов в Украине на 105,3%.

Волнообразные тенденции характерны также и для производства молока и всех молокопродуктов. Однако, наиболее негативным в этом отношении является сокращение объёмов производства в 2012 г. масла сливочного по сравнению с 2003 г. на 35,3%.

При этом для всех жизненно важных отраслей отечественного агропродовольственного комплекса являются типичными потери уже готовых пищевых

## Динамика производства основных видов пищевых продуктов в Украине, тыс. тонн\*

Вид продукции	Годы										2012 г. к 2003 г., %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Мясо и мясопродукты (свежие и мороженные)	553,8	527,7	625,0	773,3	973,1	993,4	996,1	1064,1	1117,9	1136,7	205,3
Колбасные изделия	271,0	332,0	309,0	301,0	330,0	335,0	272,0	283,0	292,0	294,0	108,5
Масло сливочное	137,0	116,0	120,0	104,0	100,0	84,8	74,7	79,5	76,7	88,6	64,7
Молоко обработанное редкое	645,0	716,0	864,0	820,0	863,0	808,0	770,0	801,0	888,0	909,0	140,9
Сыры жирные	173,0	224,0	274,0	217,0	246,0	236,0	224,0	207,0	178,0	168,0	97,1
Продукты кисломолочные	427,0	467,0	499,0	524,0	532,0	532,0	492,0	479,0	474,0	489,0	114,5
Масло подсолнечное нерафинированное	1257,0	1343,0	1382,0	2080,0	2228,0	1867,0	2796,0	3030,0	3177,0	3799,0	302,2
Маргарин и продукты аналогичные	250,0	282,0	302,0	311,0	317,0	316,0	353,0	363,0	359,0	328,0	131,2
Сахар белый кристаллический	2486,0	2147	2139,0	2592,0	1867	1571,0	1275,0	1805,0	2586,0	2143,0	86,2
Мука	2827,0	2949,0	2944,0	2696,0	2908,0	3030,0	2734,0	2632,0	2595,0	2603,0	92,1
Крупы	294,0	335,0	342,0	322,0	318,0	363,0	397,0	340,0	356,0	364,0	123,8
Хлебобулочные изделия	2335,0	2307	2264	2160	2034,0	1978,0	1828,0	1808,0	1763,0	1679,0	71,9
Макаронные изделия	110,0	99,7	104,0	108,0	107,0	113,0	108,0	116,0	134,0	106,0	96,4
Шоколад и прочие продукты пищевые готовые с содержанием какао	205,0	244,0	283,0	303,0	329,0	346,0	330,0	352,0	344,0	341,0	166,3
Изделия кондитерские из сахара, без содержания какао	293,0	310,0	285,0	241,0	256,0	250,0	266,0	252,0	230,0	215,0	73,4
Коньяк, млн дал	1,6	2,0	2,4	2,8	3,6	3,9	3,1	3,6	4,7	4,6	287,5
Водка, прочие крепкие спиртовые напитки, млн дал	26,7	40,3	35,1	35,5	37,2	40,0	42,3	40,7	33,4	33,8	126,6
Ликёры, сладкие наливки, спиртовые настойки, прочие спиртовые напитки, млн дал	5,7	7,4	23,1	23,7	25,4	21,7	13,1	11,7	12,0	11,5	201,8
Пиво, млн дал	170,0	194,0	238,0	268,0	316,0	320,0	300,0	310,0	306,0	299,0	175,9
Воды натуральные минеральные негазированные, млн дал	6,5	7,7	14,8	15,7	30,5	35,4	28,5	31,4	33,6	38,8	596,9
Воды натуральные минеральные газированные, млн дал	79,3	77,3	100,0	115,0	130,0	120,0	102,0	112,0	98,4	97,1	122,4
Напитки безалкогольные, млн дал	125,0	140,0	169,0	176,0	196,0	173,0	147,0	148,0	145,0	145,0	116,0
Сигареты, млрд шт.	96,8	109,0	120,0	120,0	129,0	130,0	114,0	103,0	95,5	93,9	97,0

\* Составлено и рассчитано на основе данных [6, с. 112 – 113, 121].

продуктов на этапах их хранения, транспортировки и реализации в системе оптовой и розничной торговли (или – использование пищевых продуктов на корм скоту) на уровне 5,2 – 16,7% [8]. Это потери и порча продуктов, которые допущены уже после уборки урожая или забоя сельскохозяйственных животных, которые, в свою очередь, в отдельных отраслях достигают 20 – 30% [7].

На фоне негативных тенденций в производстве продукции жизненно важных отраслей является примечательным более чем пятикратное в целом увеличение за анализируемый период объемов производства вод натуральных негазированных; практически двукратное

увеличение производства пива, ликёров и коньяка, а также увеличение производства водки и других крепких напитков на 26,6% (однако и для каждой из этой группы отраслей также характерны колебательные тенденции). Подобного рода приращения объемов производства отражают не просто устойчивую воспроизводимую тенденцию перелива капитала в данную группу отраслей, но и соответствующие приращения внедрения продуктовых и процессных инноваций именно в них, а не в жизненно важных отраслях отечественного продовольственного комплекса.

Динамику потребления пищевых продуктов в сравнении с рациональными и минимальными нормами

отражают данные табл. 2. В потреблении большинства наиболее ценных с физиологической точки зрения продуктов в последние годы не наблюдается положительных тенденций, которые, в определённой степени, были характерными для первой половины прошлого десятилетия. Так, потребление мяса и мясопродуктов на душу населения не увеличивается с 2007 г.

С 2008 г. сокращается потребление молока и молочных продуктов, а также рыбы и рыбных продуктов (в целом, потребление молока и молочных продуктов в Украине в 2012 г., в отличие от потребления всех других основных видов пищевых продуктов, не достигло уровня 1995 г. [8]). Не удаётся достигнуть объёмов 2008 г. в потреблении сахара на душу населения. В 2012 г. рациональные нормы достигнуты только в потреблении рыбы и рыбных продуктов. Превышение рациональных норм в потреблении масла растительного, хлеба и хлебобулочных изделий при условии недопотребления мяса и мясопродуктов на 23,5%, молока и молокопродуктов – на 38,1%, яиц – на 17,2%, фруктов и ягод – на 49,3%, отражает крайне нерациональную структуру питания в Украине.

В 2012 г. калорийность питания среднестатистического украинца составляла 2954 ккал [8], что

в целом соответствует уровню среднеразвитых стран. Однако порядка 70% калорийности обеспечивало потребление продуктов растительного происхождения, что является характерным для стран с низким уровнем социально-экономического развития.

Во многом результирующей (однако не единственной и исчерпывающей) характеристикой состояния продовольственного рынка страны, а в более общем понимании также и её экономической безопасности, выступает уровень обеспеченности потребления основных пищевых продуктов собственными объёмами их производства. В этом отношении положение дел в Украине по итогам 2012 г. отражает рис. 1.

По методологии Государственной службы статистики Украины, которая в целом соответствует методологии ФАО – Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, отношение объёмов производства пищевых продуктов к их внутреннему использованию на территории страны классифицируется как уровень её продовольственной безопасности [8, с. 39]. По этому показателю, прежде всего, по зерну, овощам и картофелю в последние годы наблюдается довольно стабильное, однако, несколько ухудшающееся положение. К тому же, слабо просма-

Таблица 2

**Потребление пищевых продуктов домохозяйствами Украины (за год в расчёте на душу населения, кг)\***

Продукты питания	Фактическое потребление											Рациональная норма	Минимальная норма	2012 г. в % к	
	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.			рациональной норме	минимальной норме
Мясо та мясопродукты	39,6	46,8	48,0	52,8	56,4	61,2	61,2	57,6	61,2	61,2	61,2	80,0	52,0	76,5	117,7
Молоко и молочные продукты	205,2	229,2	242,4	260,4	267,6	265,2	271,2	237,6	229,2	226,8	235,2	380,0	341,0	61,9	89,0
Яйца, шт.	216	204	216	252	228	240	240	240	240	240	240	290	231	82,8	103,9
Хлеб и хлебобулочные продукты	128,4	123,6	124,8	123,6	117,6	115,2	115,2	111,6	111,6	110,4	109,2	101,0	94,0	108,1	116,2
Картофель	124,8	118,8	121,2	115,2	104,4	99,6	100,8	96,0	91,2	92,4	91,2	124,0	96,0	73,5	95,0
Овощи и бахчевые	114,0	108,0	104,4	109,2	112,8	104,4	111,6	121,2	114,0	121,2	122,4	161,0	105,0	76,0	116,7
Фрукты, ягоды, виноград	30,0	30,0	32,4	37,2	36,0	43,2	44,4	43,2	44,4	44,4	45,6	90,0	68,0	50,7	67,1
Рыба и рыбобпродукты	15,6	16,8	19,2	21,6	22,9	22,8	25,2	21,6	21,6	20,4	20,4	20,0	12,0	102,0	170,0
Сахар	42,0	38,4	43,2	43,2	38,4	38,4	40,8	38,4	36,0	37,2	37,2	38,0	32,0	97,9	116,3
Масло растительное	21,6	24,0	22,8	22,8	20,4	20,4	21,6	22,8	21,6	21,6	21,6	13,0	8,0	166,2	270,0

\* Составлено и рассчитано на основе данных [9].

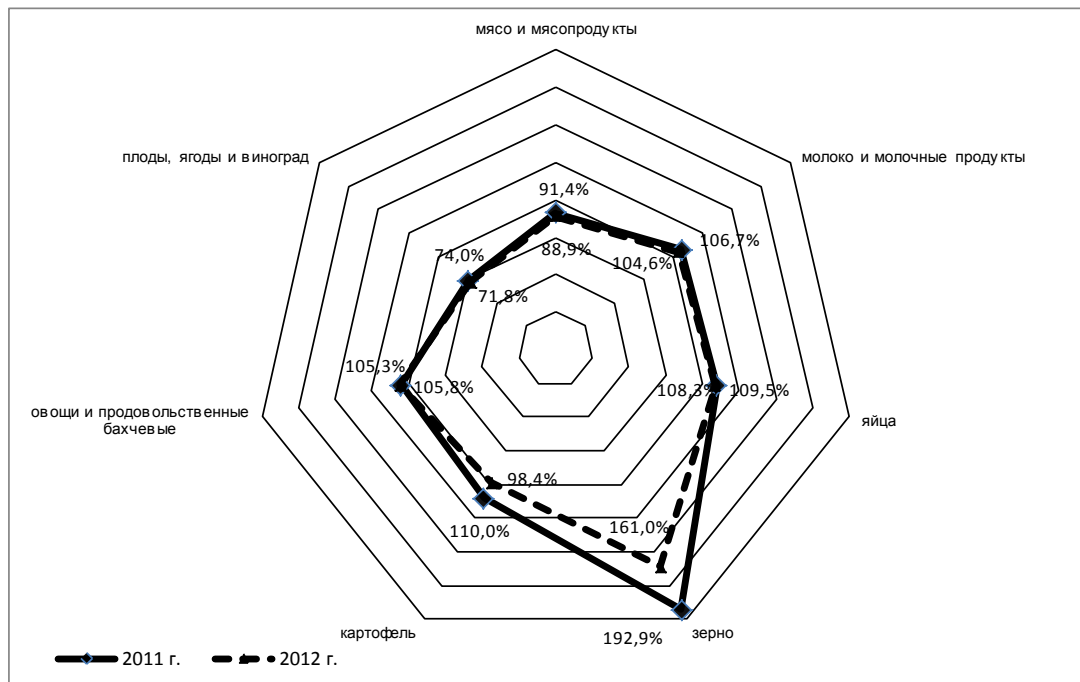


Рис. 1. Уровень самообеспеченности Украины основными видами продовольствия в 2011 – 2012 гг.\*

\* Складено за даними [8; 10]

тривається тенденція посилення імпортозаміщення на внутрішньому продовольственому ринку.

По итогам 2012 г. агропродовольственный комплекс Украины более существенно укрепил свои позиции на внешнем рынке. В целом его удельный вес в экспорте страны достиг 26,0% [6, с. 252]. Сальдо внешней торговли товарами агропродовольственного сектора составило 10,4 млрд долл. США [6, с. 252]. При этом, сальдо по группе товаров „готовые пищевые продукты” составило 528,5 млн долл. США [6, с. 252] (такого положительного баланса в торговле готовыми пищевыми продуктами не наблюдалось за все годы независимости).

Последнее свидетельствует о том, что агропродовольственный комплекс может стать надёжным источником валютных поступлений Украины. К этому следует добавить: выявленная зависимость ВВП страны от инвестиций в основной капитал пищевой и перерабатывающей промышленности с коэффициентом корреляции 0,95 [11] подтверждает необходимость государственной финансовой поддержки агропродовольственного комплекса в качестве стратегического и приоритетного сектора национальной экономики.

Приведённый анализ опубликованных итогов развития в отечественной агропродовольственной сфере не претендует на исчерпываемость и тем более

на безапелляционность выводов. Его предназначение гораздо скромнее: в свете последних тенденций сформулировать видение проблем, которое может выступить гносеологическим элементом в обосновании мер по повышению конкурентных позиций агропродовольственного комплекса Украины на внешнем и внутреннем рынках. В качестве таких исходных мер по выделенным направлениям целесообразно определить следующие.

*Первоочередные меры по институциональному обеспечению развития агропродовольственного комплекса Украины.*

1. Формирование благоприятной институциональной среды в агропродовольственном комплексе как стратегически важном секторе национального хозяйства, предусматривающее участие государства в качестве собственника в финансировании первоочередных инвестиционных проектов производственного характера и кардинальное улучшение социально-экономических условий жизнедеятельности на сельскохозяйственных территориях.

2. Повышение регулирующего воздействия государства на воспроизводственные процессы в агропродовольственной сфере (в этом отношении довольно распространённая и обоснованная современная общемировая тенденция дерегуляции экономики не должна воплотиться в данной сфере национального хозяйства).



В качестве методологической основы такого повышения воздействия государства целесообразно заложить научную концепцию режимологии как баланса стимулов и ограничений экономических интересов [12].

3. Формирование конкурентной среды в агропродовольственной сфере (государству посредством первоочередного стимулирования развития малого и среднего бизнеса следует отойти от современной практики поддержки лишь холдинговых формирований, более того – ограничить сверхконцентрацию ими природно-ресурсного потенциала и их абсолютную монополию во всех отраслях и сферах отечественного агропродовольственного комплекса).

*Первоочередные меры по экономическому обеспечению развития агропродовольственного комплекса Украины.*

1. Формирование благоприятного инвестиционного климата в агропродовольственной сфере, предусматривающее привлечение преимущественно отечественного капитала.

Реализация мер в данном направлении должна предусматривать не просто активизацию инвестиционных процессов как таковых, а также – уменьшение зависимости отечественного агропродовольственного комплекса от международных транснациональных компаний и конъюнктуры мировых рынков.

2. Осуществление крупных инвестиционных проектов по строительству и реконструкции инновационно оснащённых предприятий в приоритетных отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности (как минимум, двух-трёх предприятий в каждой из приоритетных отраслей) с участием государства в качестве сособственника в таких проектах.

Осуществление так называемого точечного исходного государственного инвестирования призвано обеспечить активное подключение отечественного и иностранного частного капитала к широкомасштабной технической реконструкции пищевой и перерабатывающей промышленности Украины.

3. Осуществление крупных инвестиционных проектов по привлечению частного отечественного и иностранного капитала к строительству и реконструкции инфраструктурных объектов, обеспечивающих осуществление экспортных поставок сельскохозяйственной продукции.

В качестве аналога экономического и технологического обеспечения таких проектов может быть принят соответствующий опыт ООО СП „Нибулон”; государству также будет целесообразным выступить сособственником подобного рода инфраструктурных объектов.

*Первоочередные меры по научному обеспечению развития агропродовольственного комплекса Украины.*

1. Разработка доктринальных основ развития агропродовольственного комплекса Украины на долговременную перспективу (на период до 20 лет) с выделением (и последующей конкретизацией необходимых мер практической реализации) двух-трёх среднесрочных периодов в шесть-семь лет каждый.

Разработка исключительно среднесрочных программ и планов может быть чревата с точки зрения потери „преемственности” в учёте институциональных, технологических и природно-климатических факторов, действию которых присущ долговременный характер.

2. Разработка методики трансформации (переквалификации) механизмов государственной поддержки агропродовольственной сферы „жёлтой корзины” ВТО в механизмы „голубой корзины” и „зелёной корзины”.

Это позволит повысить государственную поддержку отечественного агропродовольственного комплекса не выходя за рамки уставных норм ВТО и таким образом, усиливая позитивные последствия вступления Украины в ВТО, уменьшить соответствующие негативные последствия.

3. Обоснование методологии, методики и конкретного прикладного инструментария индикативного планирования в агропродовольственной сфере.

4. Адаптация международных систем качества Total Quality Management, ISO, Hazard Analysis and Critical Control Points, Ecological Management System, Good Manufacturing Practice к специфике агропродовольственной сферы и их полноценное повсеместное внедрение в Украине (развёрнутые предложения по практической реализации мер научного обеспечения развития агропродовольственного комплекса обоснованы автором в предыдущих работах [13]).

5. Выведение новых сортов сельскохозяйственных культур, пород животных, кроссов птиц и разработка технологий, адаптированных к прогнозируемым тенденциям усиления неблагоприятных природно-климатических условий и „смещению” границ рискованного аграрного производства к северу Украины.

Направлениями дальнейшей разработки поднятой тематики являются анализ региональных и внешнеэкономических изменений в современных тенденциях развития агропродовольственного комплекса Украины, более глубокое обоснование выдвинутых предложений по его институциональному, экономическому и научному обеспечению, а также разработка прикладного методического инструментария и определение масштаба инвестиционной проблемы по практической реализации данных предложений.

### Литература

1. **Крисанов Д. Ф.** Агропродовольча продукція в координатах якості та безпеки / Д. Ф. Крисанов // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 12 – 19. 2. **Лысюк В. М.** Воспроизводственная функция товарных рынков : монография / В. М. Лысюк ; Нац. акад. наук Украины, Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. – Одесса, 2011. – 224 с. 3. **Продовольче** виробництво у 1990 – 2009 рр.: тенденції розвитку / Б. Й. Пасхавер, О. В. Шубравська, Д. Ф. Крисанов, К. О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 12 – 20. 4. **Сичевський М. П.** Стан та пріоритетні напрями розвитку харчової промисловості в Україні / М. П. Сичевський // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 38 – 43. 5. **Страшинська Л. В.** Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні : монографія / Л. В. Страшинська ; за ред. Б. М. Данилишина. – К. : Профі, 2008. – 532 с. 6. **Статистичний** щорічник України за 2012 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2013. – 552 с. 7. **ТОП-100.** Рейтинг лучших компаний Украины: 100 крупнейших агрокомпаний Украины // Инвестгазета. – 2011. – № 3. – 96 с. 8. **Статистичний** збірник „Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України” за 2012 р. / за ред. Н. С. Власенко. – К., 2013. – 56 с. 9. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 10. **Статистичний** збірник „Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України” за 2011 р. / за ред. Н. С. Власенко. – К., 2012. – 54 с. 11. **Чеботарьов В. А.** Статистичний аналіз трансформаційних змін у харчовій та переробній промисловості України // В. А. Чеботарьов, Н. М. Чеботарьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 6 (133). – С. 147 – 152. 12. **Ляшенко В. И.** Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию : монография / В. И. Ляшенко ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. –

370 с. 13. **Чеботарьов В. А.** Державна регуляторна політика інноваційної структурної трансформації харчової та переробної промисловості : монографія / В. А. Чеботарьов. – Луганськ : Вид-во ДЗ „ЛНУ імені Тараса Шевченка”, 2011. – 448 с.

### **Чеботарьов В. А. Агропродовольчий комплекс України: заходи інституціонального, економічного і наукового забезпечення**

На основі аналізу підсумків розвитку агропродовольчого комплексу країни за 2012 р. опрацьовано пропозиції щодо його інституціонального, економічного та наукового забезпечення.

*Ключові слова:* агропродовольчий комплекс, інституціональне середовище, економіка, наука, розвиток.

### **Чеботарёв В. А. Агропродовольственный комплекс Украины: меры институционального, экономического и научного обеспечения**

На основе анализа итогов развития агропродовольственного комплекса страны за 2012 г. разработаны предложения по его институциональному, экономическому и научному обеспечению.

*Ключевые слова:* агропродовольственный комплекс, институциональная среда, экономика, наука, развитие.

### **Chebotarov V. A. Agrifood Complex of Ukraine: Measures of Institutional, Economical and Scientific Provision**

On the basis of analysis of the results of agrifood complex development in the year 2012 propositions on it's institutional, economical and scientific provision are worked out.

*Key words:* agrifood complex, institutional environment, economy, science, development.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

Т. В. Кондратьева,

кандидат экономических наук,

ГУ „Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко”

## ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Степень неопределенности внешней среды, в которой действуют экономические агенты в Украине, крайне высока. Статистический анализ индекса ВВП, промышленного производства, инвестиций в основной капитал свидетельствует об их изменчивости на уровне 15% [1]. Обеспечение предсказуемости поведения экономических агентов представляет собой основную функцию экономических институтов. Иными словами, эффективное институциональное регулирование является главным фактором снижения неопределенности внешней среды и развития экономики Украины.

Проблемы создания эффективных институтов рассматриваются в работах О. Уильямсона, Р. М. Нуреева, В. Л. Тамбовцева, В. М. Полтеровича, В. И. Ляшенко, А. Ткача [2 – 7]. Р. Бэйтс говорит о феномене провала институционального предложения [8]. Н. Г. Филатова, Г. А. Хасанова, Г. М. Харисова исследуют понятие институционального предпринимательства [9 – 10].

Целью данной работы является исследование факторов, влияющих на активность экономических агентов, которые участвуют в создании экономических институтов.

Д. С. Норт определял институты как „правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение” [11].

Создание эффективных экономических институтов связано с уровнем инновационной активности институциональных предпринимателей. Ключевыми составляющими институционального предпринимательства являются:

- инновационный характер институционального предпринимательства;
- ориентация на извлечение выгод из использования существующих правил;
- поиск и формирование набора новых правил игры;

- организация и оптимизация эндогенных и экзогенных трансакций;

- выявление причин и разработка механизмов предупреждения случаев оппортунистического поведения;

- снижение трансакционных издержек [3, 10].

Таким образом, институциональное предпринимательство представляет собой особый вид инновационной деятельности по созданию новых или совершенствованию существующих правил экономического поведения с целью повышения эффективности своей деятельности.

К институциональным предпринимателям относятся личности и домохозяйства, фирмы, группы специальных интересов и государство, которые активно участвуют в процессах трансформации и функционирования институциональной среды.

Главным результатом инновационной институциональной активности государства является система регуляторных режимов разного рода – специальных режимов налогообложения предпринимательской деятельности, режимов амортизации, таможенных режимов, режимов валютного курса, кредитных режимов, режимов стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности и др. Под финансово-регуляторным режимом В. И. Ляшенко понимает „особый порядок регулирования, выражающийся в определенном сочетании институциональных средств, создающий условия как для достижения желаемого социально-экономического состояния системы в целом, так и конкретную степень благоприятности либо неблагоприятности для удовлетворения интересов субъектов предпринимательской деятельности” [6, с. 51]. В данном определении отражается как сама институциональная структура экономики, так и ее значимость для развития отдельных экономических субъектов и страны в целом. Кроме того, концепция финансово-регуляторного режима может быть формализована следующим образом:

$$FRR = \{G; S; I; R; P\}, \quad (1)$$

где G – множество целей, которые декларируется достичь введением данного режима;

S – множество субъектов, на которых распространяется действие данного режима;

I – множество норм, правил, ограничений и условий (желательно необходимых и достаточных), которые необходимы для достижений декларируемых целей, поскольку именно правила определяют характер „игры”, устанавливая способы взаимодействия между субъектами и вводя ограничения на использование ими ресурсов и стратегий в борьбе за достижение экономических целей и/или удержание экономической власти на рынке [6, с. 57].

Последняя составляющая собственно и представляет собой институциональную структуру экономики как результат инновационной активности институциональных предпринимателей и включает, в свою очередь, следующие компоненты:

$$I = \{O; U; H; R_n; R_r; R_l; R_s; R_a; R_{at}; R_t; R_{vk}; R_k\}, \quad (2)$$

где O – множество ограничений, накладываемых на субъектов, задействованных в процессе функционирования режима;

U – совокупность условий, желательно необходимых и достаточных, которым должны удовлетворять субъекты;

H – множество санкций и штрафов, применяемых к нарушителям институциональных ограничений;

R<sub>a</sub> = {R<sub>ao</sub>; R<sub>al</sub>; R<sub>ac</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный режим в сфере аккредитации;

R<sub>at</sub> = {R<sub>ato</sub>; R<sub>atl</sub>; R<sub>atc</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный режим в сфере аттестации;

R<sub>n</sub> = {R<sub>no</sub>; R<sub>nl</sub>; R<sub>nc</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный налоговый режим;

R<sub>r</sub> = {R<sub>ro</sub>; R<sub>rl</sub>; R<sub>rc</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный режим регистрации предпринимательской деятельности;

R<sub>l</sub> = {R<sub>lo</sub>; R<sub>ll</sub>; R<sub>lc</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный режим лицензирования предпринимательской деятельности;

R<sub>s</sub> = {R<sub>so</sub>; R<sub>sl</sub>; R<sub>sc</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный режим сертификации;

R<sub>t</sub> = {R<sub>to</sub>; R<sub>tl</sub>; R<sub>tc</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный таможенный режим;

R<sub>vk</sub> = {R<sub>vko</sub>; R<sub>vk1</sub>; R<sub>vkс</sub>} – соответственно общий, льготный и специальный режим валютного курса;

R<sub>k</sub> = {R<sub>ko</sub>; R<sub>k1</sub>; R<sub>kс</sub>} соответственно общий, льготный и специальный режим кредитования.

R – множество ресурсов, задействованных в процессе реализации данного режима;

P – множество политик или стратегий направленных на достижение и реализацию объявленных целей [6, с. 57].

Несмотря на то, что государство является главным генератором институциональной среды, деятельность других институциональных предпринимателей оказывает не меньшее влияние на социально-экономическое развитие страны. В частности, отечественная практика подтверждает, что одним из наиболее значимых институциональных инноваторов являются объединения предпринимателей. Современные отечественные исследователи подчеркивают, что в Украине существует проблема недостаточно активной децентрализации институциональной активности: „Дело в том, что меняются приоритеты, зарождаются отношения, которые требуют и соответствующих организационно-экономических форм, не столь централизованных. Сам характер новых, прежде всего экономических, связей предполагает не столько их субординацию, сколько координацию, в большей степени децентрализованное упорядочение. Децентрализация же означает перемещение решений «вниз», придание большей самостоятельности нецентральным структурам, в том числе и по вопросам стимулирования. Это достигается с помощью расширения роли договоров, локального регулирования и т. п., в рамках которых субъекты сами могут устанавливать наиболее приемлемые для них стимулирующие средства” [6, с. 54].

В Украине существует опыт эффективной работы объединений предпринимателей как институциональных инноваторов. „Полевые” исследования подтверждают, что новые экономические институты, созданные малыми предприятиями (МП) и их объединениями (ОП) „по своей проработанности, глубине понимания вопросов обычно на порядок превосходят предложения-проекты государственных ведомств. ОП обычно принимают самое активное участие в выработке и реализации финансируемых государством программ поддержки МП. Они сотрудничают с государством. Но, что не менее важно, ОП самостоятельно, на собственные средства выполняют функции институтов инфраструктуры поддержки малого бизнеса: правовое и техническое консультирование; содействие в поиске бизнес-идей, проектов; обучение кадров; информационное содействие; внедрение и освоение новой техники и технологий; совершенствование систем управления производством и контроля качества; маркетинга и рекламы продукции; содействие кооперации малых предприятий; содействие налаживанию сотрудничества со средними и круп-

ными отечественными предприятиями; содействие в организации и развитии делового сотрудничества с зарубежными предприятиями и организациями. ОП способствуют решению частных проблем своих членов в организации и ведении бизнеса. Однако широкие предпринимательские массы не всегда это осознают и поддерживают” [6].

Несмотря на разнообразие интересов институциональных предпринимателей, представляется возможным выделить общие факторы, влияющие на инновационную институциональную деятельность каждого из них.

В первую очередь активность институциональных предпринимателей определяется транзакционными издержками по созданию и поддержанию функционирования экономических институтов. Исследователи выделяют постоянные и переменные затраты создания и модернизации институтов [12]. К единовременным относят издержки подготовки соответствующих формальных институтов, издержки принятия новых правил игры, издержки достижения компромиссного решения, издержки обучения политиков и чиновников. Эти расходы весьма значительны даже в инновационно активных экономических системах, поскольку, как известно, информацию дорого производить, но дешево воспроизводить. К постоянным издержкам функционирования правил экономического поведения относят издержки контроля за соблюдением формальных правил игры, издержки обеспечения информацией о новых формальных институтах. В. И. Ляшенко говорит о влиянии транзакционных издержек на институциональных предпринимателей следующим образом: „Надлежащими считаются те институты, которые способны направить эгоизм индивидов в общественно полезное русло. Надлежащие институты изначально исключают наличие в обществе самоотверженных, участливых, добродушных и альтруистично настроенных индивидов. Соответственно, наибольшее внимание уделяется закреплению за каждым носителем субъективного права собственности обязанности покрывать сопряженные с осуществлением этого права издержки во избежание трагических последствий” [6, с. 47].

Уровень транзакционных издержек создания и обеспечения экономических институтов в свою очередь зависит от используемых институциональных технологий. При этом выбранные институциональные технологии влияют не только на эффективность инновационной деятельности институциональных предпринимателей, но и на благосостояние общества в целом: „Институциональные же технологии преследуют главным образом специальную цель – добиться закрепления (либо незакрепления) в институте тех

или иных социально значимых интересов. В этой связи могут использоваться как юридико-технические инструменты, так и разнообразные средства неюридического характера (экономические, политические, психологические, информационные, организационно-технические). Применение приемов и средств законодательной техники способствует улучшению качества института, а, в конечном счете, повышает его социальную полезность” [6, с. 58].

Логично предположить, что на инновационную активность институциональных предпринимателей влияют и другие факторы помимо уровня транзакционных издержек использования дискретной институциональной альтернативы для регулирования экономических транзакций.

В качестве первого „неценового” фактора институционального предложения необходимо выделить производственную мощность гаранта – максимальное количество транзакций, регулируемых определенным институтом, эффективное осуществление которых институциональный предприниматель может обеспечить за определенный период времени. „Чем больше производственная мощность гаранта, чем большее число товарных сделок, совершенных по некоторому правилу, он в состоянии качественно и по адекватной цене обслужить, тем больше вероятность массового распространения соответствующего правила” [4].

Второй фактор инновационной активности институциональных предпринимателей – институциональная дисциплина, которая определяется частотой и степенью проявления оппортунизма. Под последним О. Уильямсон понимал преследование личных интересов с использованием коварства [2]. Современные исследователи определяют оппортунизм как „преднамеренное скрытое действие экономического агента, основанное на использовании информационных преимуществ и направленное на достижение личного интереса в ущерб другим участникам имплицитного соглашения”. Тезис о непостоянстве степени оппортунизма рассматривает в своих работах И. В. Розминский, отмечая, что „... степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной. Сама степень оппортунизма может меняться...” [13]. Однако отечественные исследования данных аспектов немногочисленны. В частности, определено, что степень оппортунизма зависит от внутренних (лично-психологических) и внешних по отношению к актору факторов [14]. Следовательно, под институциональной дисциплиной следует понимать высокую степень следования требованиям определенного института. Она формируется из позитивной и ретроспективной составляющих. Позитивная составляющая, представляющая собой

следование нормам и правилам поведения, определенным данным институтом включает как активные действия актора, направленные на исполнение обязательств, так и пассивное поведение, представляющее собой отказ от совершения определенных действий. Механизм принуждения представляет собой ретроспективную составляющую институциональной дисциплины. Чем выше институциональная дисциплина, тем добросовестнее отношения между контрагентами и тем реже требуется реальное вмешательство гаранта института. Следовательно, при прочих равных условиях предложение института увеличивается. И наоборот, чем чаще и сильнее экономические агенты проявляют оппортунизм, тем больше ресурсов гарант институциональной нормы должен использовать для обеспечения соблюдения определенных правил поведения. А значит, тем меньшее количество транзакций он может обслужить.

Третью группу „неценовых” факторов, определяющих уровень институционального предпринимательства можно обобщенно назвать сетевыми эффектами. Действие таких факторов объясняется:

- влиянием числа акторов, использующих институт, на его качество. Полезность института для одного экономического агента тем больше, чем больше число других акторов, предпочитающих осуществлять транзакции по тем же правилам;

- растущими стимулами к созданию дополнительных новых правил, поддерживающих функционирование данных правил экономического поведения. С ростом числа пользователей данного института, гарантов определенного института, и у других институциональных предпринимателей усиливаются стимулы к созданию дополнительных новых правил, поддерживающих функционирование данных правил экономического поведения, что в свою очередь увеличивает их потребительскую ценность;

- влиянием эффекта масштаба на гаранта институциональной нормы. С ростом числа эффективных пользователей экономического института механизмы обеспечения выполнения нормы становятся более эффективными. Это способствует повышению уровня институциональной дисциплины, что в свою очередь требует все меньшего реального вмешательства гаранта институциональной нормы для обеспечения выполнения транзакций.

- ростом доступности информации об особенностях применения правил экономического поведения при росте институциональной сети;

- положительными психологическими эффектами, возникающими вследствие того, что доминирование института в определенной экономической системе, использование его экономически успешными

акторами служит сигналом качества данной нормы поведения.

Большинство экономических институтов образуют институциональные сети. Они могут представлять собой сети взаимодействий (когда экономические агенты должны выбрать один и тот же экономический институт для осуществления общей транзакции) и сети подобию (сети-клоны). В основе институциональной сети–клона лежит эталонная модель института, которая мультиплицируется экономическими агентами. Активизация процессов глобализации многократно увеличивает размеры институциональных сетей, скорость их роста и силу действия сетевых эффектов.

Инновационная активность институциональных предпринимателей обусловлена действием как положительных, так и отрицательных сетевых эффектов.

К положительным эффектам институциональной сети относятся эффекты обучения, координации и сопряжения.

Эффект обучения. В. Л. Тамбовцев так описывает процесс заимствования экономических институтов: „Купцы, воины и путешественники, посещая другие страны, наблюдали и перенимали различные новые для них обычаи и традиции, формы и правила заключения сделок и организации хозяйства, которые поступали на «свободный рынок» правил, становясь одним из товаров на институциональном рынке. В том случае, если подобные заимствования приносили экономический успех их пользователям, механизм социального обучения разносил знания о них среди более широких групп, а добровольный выбор на рынке институтов переводил эти правила в режим систематического действия” [4]. Кривая обучения отражает повышение эффективности экономического института при регулировании транзакций по мере накопления опыта вследствие накопления информации в виде знаний и отработки определенных навыков в рамках процесса институциональных изменений. В экономической системе, в которой преобладают агенты, имеющие опыт институциональных инноваций, существует информация в форме знания, на базе которого строится повторяемость процесса или происходит группировка институциональных инноваторов.

Эффекты координации и сопряжения (синергетический эффект) заключаются в существовании положительного эффекта от взаимодействия институтов и институциональных предпринимателей. В. М. Полтерович описывает сопряженность институтов следующим образом: „Возникшая норма со временем оказывается встроенной в систему других норм, сопряженной со многими другими правилами поведения. Так, «выйдя из тени» (то есть став честным

плательщиком налогов), фирма нередко вынуждена менять стратегии найма работников, получения кредита и т. п.” [5]. Действие синергетического эффекта применительно к институтам прав собственности в условиях украинской экономики описано в работе [7]. Автор подчеркивает, что „синергетический эффект институционализации прав собственности может достигаться, при условии, если каждый отдельный элемент прав собственности как базисный институт рыночной экономики и составляющая рыночного хозяйства в системе создает собственный эффект „запуска” и функционирования рыночного механизма” [7].

Отрицательными (обратными) сетевыми эффектами, влияющими на инновационную активность институциональных предпринимателей, являются неблагоприятный отбор, перегрузка и рост неопределенности институциональной сети.

Так же, как и на товарном рынке, наличие информационной асимметрии приводит к тому, что неэффективные институциональные модели могут вытеснять оптимальные правила поведения, а развитие и доминирование негативных элементов экономического института – приводить к его деградации. Следовательно, эффективные с точки зрения общества институциональные инновации могут подвергнуться неблагоприятному отбору и не получить распространения и развития.

В отношении институтов действуют некоторые специфические законы предложения общественных благ. В частности, степень неизбирательности экономического института может снижаться с ростом числа его потребителей, и с определенного момента предоставление услуг гаранта института дополнительно экономическому субъекту сопровождается ростом предельных издержек их предоставления. Момент начала роста предельных издержек предоставления услуг гаранта института называют точкой перегрузки.

У экономических агентов существуют ожидания, связанные с распространением и развитием определенного экономического института. Чем быстрее расширяется институциональная сеть, тем выше готовность потенциальных потребителей подключиться к ней и тем самым повысить ее полезность. Кроме того, спрос на институт является производным и зависит от количества трансакций, на регулирование которых направлен. Следовательно, каждый институциональный предприниматель принимает решение о создании и обеспечении соблюдения определенных правил и норм экономического поведения в зависимости от оценки экономической динамики.

Избыточность инновационной активности институциональных предпринимателей (конкуренция)

может приводить к тому, что чрезмерно динамичные правила экономического поведения будут не снижать, а увеличивать неопределенность внешней среды. Следовательно, доверие экономических агентов к институциональным инновациям и их эффективность снизятся. Исследователи отечественной институциональной динамики подчеркивают, что „Благоприятные условия – это равные условия хозяйствования и стабильные правила экономического поведения, особенно при использовании экономических рычагов, прежде всего налогов и бюджетных расходов” [6, с. 41].

Кроме того, может возникнуть так называемый „отложенный спрос” – экономический субъект будет откладывать решение об использовании институциональной нормы, предполагая ее изменение в ближайшем будущем.

Последний фактор инновационной активности производителей и гарантов соблюдения правил экономического поведения вытекает из общественной природы институтов как товаров. Проблема безбилетника (the free-rider problem) по отношению к институтам заключается в том, что люди пользуются нормами и правилами экономического поведения независимо от того, участвовали ли они в их производстве. Следовательно, стимулы к такому участию у рациональных экономических агентов весьма низкие. К тому же в данном случае проблема безбилетника может усугубляться тем, что последующее ограничение доступа к институту (трансформация в исключаемое общественное благо) может как распространяться на „безбилетников”, так и наоборот – они могут захватывать право исключения из доступа к такому благу. „Даже если платежи симметричны и все участники выигрывают от введения новых институтов в одной и той же степени, будет сохраняться провал предложения [нового института], так как институт будет производить коллективное благо и рациональные индивиды будут пытаться обеспечить себя выгодами даром. Мотивы халявного поведения подорвут действие стимулов организовать выход из коллективной дилеммы. Такая организация порождает ту же проблему мотивации, которую она призвана решить” [8, с. 394–395]. Следовательно, наличие и эффективность механизмов исключения „безбилетников” из доступа к создаваемым и модернизируемым институтам увеличит их предложение на институциональном рынке при прочих равных условиях и наоборот.

Рассмотренные составляющие и выделенные факторы инновационной активности институциональных предпринимателей представлены на рис. 1.

Комплексность воздействия выделенных факторов инновационной активности институциональных предпринимателей обуславливает сложность учета их влияния на развитие объектов институционализации.



Рис. 1. Факторы инновационной активности институциональных предпринимателей

Однако их игнорирование в условиях нелинейного возрастания нестабильности внешней среды приведет к абсолютной неэффективности социально-экономической политики государства.

Таким образом, овременные условия обеспечения экономического развития Украины в целом и отечественных экономических субъектов в частности во многом связаны с их способностью создавать и совершенствовать правила экономического поведения. Эффективность таких процессов обусловлена несколькими факторами: величиной трансакционных издержек создания и поддержания экономических институтов, производственной мощностью гаранта, институциональной дисциплиной, ожиданиями экономических агентов, действием синергических и сетевых эффектов, а также эффективностью механизмов исключения „безбилетников” из доступа к создаваемым и модернизируемым институтам. Учет этих факторов при проектировании правил экономического поведения позволит более эффективно регулировать взаимоотношения отечественных контрагентов, снижать неопределенность внешней среды их функционирования, способствуя экономическому развитию субъектов экономики Украины.

## Литература

1. **Кондратьева Т. В.** Статистичне імітаційне моделювання економічної поведінки фірми як коаліції агентів / Т. В. Кондратьева // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу до журналу : <http://www.economy.nauka.com.ua>
2. **Уильямсон О. И.** Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, „отношенческая” контракция / О. И. Уильямсон. – СПб : Лениздат, 1996. – 702 с.
3. **Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)** / Нуреев Р. М., Алексеев А. В., Балабанова Е. С. и др. ; под ред. Р. М. Нуреева. – М. : Московский общественный научный фонд, 2001. – 804 с.
4. **Тамбовцев В. Л.** Есть ли в России спрос на институты [Электронный ресурс] / В. Л. Тамбовцев // Независимая газета. – 2011. – 05.02.2011. – Режим доступа : [http://www.ng.ru/scenario/2011-02-15/13\\_instituty.html](http://www.ng.ru/scenario/2011-02-15/13_instituty.html)
5. **Полтерович В. М.** Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5 – 16.
6. **Ляшенко В. И.** Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию : монография / В. И. Ляшенко ; НАН Украины, Ин-т экономики



пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с. 7. **Тkach А.** Синергетический эффект институционализации прав собственности / А. Tkach // *Nierownosci społeczne a wzrost gospodarczy*. – 2012. – № 25. – С. 50 – 58. 8. **Bates R. H.** Contra Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism / R. H. Bates // *Politics and Society*. – 1988. – № 16. – P. 387 – 401. 9. **Филатова Н. Г.** Институциональные аспекты экономической реализации форм собственности / Н. Г. Филатова // *Вестник Томского государственного университета. Общественно-научный периодический журнал*. 2010, № 334. – С. 125 – 127. 10. **Хасанова Г. А.** Институциональное предпринимательство в организации: понятие и алгоритм реализации / Г. А. Хасанова, Г. М. Харисова // *Вестник экономики, права и социологии*. – 2010. – № 4. – С. 83 – 86. 11. **Норт Д. С.** Институты и экономический рост: историческое введение / Д. С. Норт // *THESIS*. – 1993. – Т. 1. – № 2. – С. 69–91. 12. **Валевич Ю.** Институциональное равновесие / Ю. Валевич // *Эковест*. – 2002. – № 2. – С. 276–300. 13. **Розмаинский И. В.** Homo post-soveticus: основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода / И. В. Розмаинский // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 28 – 40. 14. **Попов Е.** Эндогенный оппортунизм в теории „принципала-агента” / Е. Попов, В. Симонова // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 3. – С. 108 – 117.

#### **Кондратьева Т. В. Факторы інноваційної активності інституційних підприємств**

У статті досліджено концепцію інституційного підприємництва та фактори, що впливають на неї. В якості останніх визначено величину трансакційних витрат створення та підтримки економічних інститутів, виробничу потужність гаранта, інституційну дисципліну, очікування економічних агентів, дію синергійних і мережевих ефектів, а також ефективність

механізмів виключення „безбілетників” з доступу до інститутів, що створюються.

*Ключові слова:* інституційне підприємництво, гарант інституту, трансакційні витрати, синергія, мережеві ефекти, проблема безбілетника.

#### **Кондратьева Т. В. Факторы инновационной активности институциональных предпринимателей**

В статье исследована концепция институционального предпринимательства и факторы, влияющие на нее. В качестве последних определено величину трансакционных издержек создания и поддержания экономических институтов, производственную мощность гаранта, институциональную дисциплину, ожидания экономических агентов, действие синергических и сетевых эффектов, а также эффективность механизмов исключения „безбилетников” из доступа к создаваемым институтам.

*Ключевые слова:* институциональное предпринимательство, гарант института, трансакционные издержки, синергия, сетевые эффекты, проблема безбилетника.

#### **Kondratieva T. V. The Factors of Innovation Activity of Institutional Entrepreneurs**

The paper investigates the concept of institutional entrepreneurship and its factors – the transaction costs of creating and maintaining of economic institutions, the production capacity of the guarantor of institutions, institutional discipline, expectations of economic agents, synergistical and network effects, the mechanisms of the decision of the free rider-problem.

*Key words:* institutional entrepreneurship, guarantor of institution, transaction costs, synergy, network effects, free-rider problem.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## КОНКУРЕНЦІЯ ЯК МОРАЛЬНО-ЕТИЧНА КАТЕГОРІЯ В ПОСТРАДЯНСЬКІЙ ДЕРЖАВІ

Радянське минуле нашої держави наклало специфічний відбиток на усі сфери людської діяльності. Наслідки колишньої соціальної системи відчутні й нині. Відповідно, така специфічна категорія як конкуренція та конкурентні відносини хоч і розвиваються у незалежній Україні під впливом глобальних світових ринкових процесів, але при цьому залишилась велика кількість поведінкових стереотипів сформованих ще у радянський час.

Конкуренцію як морально-філософську категорію вчені світу досліджують вже досить тривалий час. Серед дослідників слід назвати В. Баумвола [1], С. Бріттана [2], Т. Веблена [3], В. Зомбарта [4], А. Маршала [5], М. Рейнолдса [6], Л. Уорда [7] та багатьох інших. Вітчизняні вчені також вивчають різні аспекти конкуренції, зокрема: О. Бакалінська розглядає презумпцію добросовісності в конкурентному праві [8], В. Мовчан розкриває проблеми моралі в умовах вільної конкуренції [9], О. Александрова вивчає сутність конкуренції як принципу суспільного розвитку [10], Б. Зажигаєв притримується песимістичних поглядів на рівень моралі у сучасному суспільстві, що ставить під сумнів можливість існування добросовісної економічної конкуренції у пострадянських державах [11]. При цьому морально-етичні проблеми формування конкурентного середовища в Україні в умовах глобальних впливів розглянуті недостатньо, що і зумовило вибір мети цієї статті.

Л. Уорд (Lester Frank Ward) ще у 1892 р. зазначав, що мозок людини є першопочатковим двигуном конкуренції. Закон розуму у тому вигляді, у якому він діє у суспільстві в якості сприяння конкуренції у чийхось інтересах, за своєю суттю є аморальним, він спирається на принцип обману. Найвишуканіші форми цього обману мають назву „бізнес”, „стратегія” і „дипломатія”, але жодна з них не відрізняється від звичайних хитрощів нічим, окрім ступеня спритності, за допомогою якої жертви були обмануті [7]. Т. Веблен підтримував цю думку і критикував В. Зомбарта, який у своїй праці „Сучасний капіталізм” [4] переконував, що на обмані не може бути міцно засноване жодне підприємство [3].

А. Маршалл (Alfred Marshall) звертав увагу на те, що, коли йде мова про конкуренцію, то перш за все підкреслюється її антисоціальні форми. Однак вони є настільки важливими для підтримки енергії і самовисування, що припинення їхньої дії може порушити стабільність суспільного добробуту. Вчений також застерігав від „регулювання конкуренції”, оскільки це такий термін, котрий лише вводить в оману, за ним приховується виникнення привілейованого класу

виробників, котрі використовуючи свою колективну силу усувають потенційних конкурентів [5, с. 13].

Розроблена А. Маршалом теорія попиту і пропозиції стала головним інструментом дослідження економічної теорії добробуту (welfare economics) (далі – ЕТД), оскільки концепція оптимальності В. Парето (Vilfredo Pareto) виявилась для таких цілей непридатною [6, с. 647].

У самій ЕТД велику увагу приділено етичній складовій конкуренції, зокрема питанню припустимих для конкурентної боротьби засобів.

ЕТД занадто вимоглива щодо встановлення критеріїв неможливої досконалості, але недостатньо точна у своєму замовчуванні правил, заборон та рефлексів, занадто численних і розпливчатих, щоб їх можна було класифікувати, які вносять найважливіші зміни у практику реалізації своєкорисного інтересу і максимально інтернаціоналізують багато витрат, викликаних зовнішніми причинами, у внутрішні витрати виробництва [2, с. 86].

У. Баумол (William Jack Baumol) з точки зору теорії непотрібності господарської етики на конкурентному ринку вважає моральні дії окремих підприємців небажаними (навіть у випадку їх можливості), оскільки вони створюють перешкоди для механізму конкуренції і спотворюють цінові сигнали [1, р. 46].

З цим твердженням категорично не погоджується П. Козловскі (Peter Koslowski), який вважає використання механізму конкуренції у якості аргументу проти господарської етики неправильним, оскільки у основу цієї аргументації покладено необгрунтовану віру у механіку цінової системи і надмірний оптимізм стосовно можливості і швидкості відтоку і притоку виробничих факторів, тобто працівників та інвесторів капіталу, а також відповідного притоку та відтоку клієнтів, споживачів або наступних у технологічному ланцюжку виробників. Згідно з цією точкою зору конкуренція ззовні у достатній мірі змушує підприємців до ефективної та чесної поведінки всередині підприємства та за його межами, оскільки інакше відбувався б вплив працівників до інших роботодавців і покупців до інших продавців [12, с. 221].

Критикуючи безкомпромісність окремих супротивників конкуренції, Ф. Катервуд (Henry Frederick Ross Catherwood) зауважує, що колективістів вони розташовують на боці ангелів, а прибічників конкурентних ринків вважають учнями диявола, котрі допомагають йому приносити нещастя невдахам [13, р. 37].

Х. Ектон (Harry Burrows Acton) доводить, що вільна конкуренція є необхідною умовою досягнення моральної досконалості. Критики конкурентних ринків часто протиставляють їм відносини співробітництва, вважаючи, що конкуренція йде пліч-о-пліч з такими поняттями, як агресія, емуляція, суперництво, конфлікт та розбрат, а от співробітництво навпаки уособлює взаємодопомогу, доброзичливість, скромність і гармонію. При цьому супротивники ринку, для характеризування конкуренції зі сфери біологічної еволюції використовують поняття „виживає сильніший”. Однак ті, хто стверджує, що люди створені для співробітництва, а не для конкуренції, не розуміють того, що ринок побудований на співпраці, більше того, люди конкурують саме заради співпраці [14, с. 67].

П. Самуельсон конкурентні пропозицію та попит визначає як один зі способів організації економіки, один зі шляхів, але не єдиний шлях вирішення проблеми ринкового балансу. Якщо б один або кілька виробників змогли встановити монопольний контроль за галуззю, вони мали б можливість досягнути кінцевого результату, далекого від конкурентної точки рівноваги, а тому будь-яке стороннє втручання у конкурентні попит та пропозицію, за винятком особливих обставин, слід вважати злом [15, с. 193].

Один з прихильників конкуренції – С. Бріттан – відзначає, що більша частина конкурентних ситуацій у реальному житті дуже складна, а тому існує велика ймовірність вибору неправильної стратегії, адже зазвичай стратегію обирають керуючись не лише загальноприйнятими правилами: моральними (не вбий), умовними (притримуйтесь лівої сторони), побутовими (не викидайте сміття), але і спонуканнями, котрі впливають із заздрості та помсти [2, с. 66].

Існують і вкрай негативні погляди на морально-етичний зміст сучасної конкуренції. А саме, що вільний ринок руйнує не лише мораль, але й культуру, адже культурна цінність творів літератури, живопису, музики, кіно визначається тиражами, касовими зборами і ставками на аукціонах, а ці ринкові показники „якості” залежать, у першу чергу, від витрат на маркетинг та рекламу. Людська жадоба наживи і безсовісна конкуренція стали характерними рисами „вільного підприємництва” [16].

Такої самої думки притримується і Б. Зажигаєв, який вважає, що головною особливістю перетворень у пострадянських державах є деградація в усіх сферах, а жорстка конкуренція – основна прикмета сучасного світу [11, с. 7 – 8].

Дж. МакКаллум розглядав конкуренцію у співставленні з моральною філософією і на цій основі запропонував класифікацію конкурентних ситуацій: два чи більше індивіди або групи індивідів намагаються отримати щось або досягнути чогось, чого досягнути можуть не всі (або, на думку учасників, не всі), хто цього прагне; об’єкт прагнень наявний у кількості меншій від необхідної або вважається, що його кількість є меншою від необхідної для того, щоб кожний з учасників отримав бажане – випадково (наприклад, так звана

„природна” нестача їжі або орних земель), сплановано (наприклад, розподіл призиву у змаганні) або неминуче (наприклад, звання „найкращого бігуна”);

Питання, хто отримає бажане, ще не вирішене, тобто:

- ніхто з учасників ще не отримав цього безсумнівно (безсумнівно і з точки зору права на це, і з точки зору продовження використання, володіння або права);

- не існує загальної згоди (в сенсі рішення, хоча можливо існує згода у сфері передбачення його існування) серед конкуруючих сторін стосовно того, кому з них дістанеться шукане;

- існує спосіб з’ясувати, хто з учасників врешті-решт отримає шукане, а саме:

- існує спосіб з’ясувати, хто з учасників отримує безперечне право користування або володіння; або

- існує спосіб визначити, хто з учасників має більше прав в різні моменти часу; або

- існує спосіб визначити, чиє володіння або використання бажане (хоча і не безперечно) на окремих стадіях.

Саме відсутність зв’язку між бажаним та доцільним прагненням і бажаністю або доцільністю успіху у цьому прагненні і є головною загадкою конкуренції з точки зору моральної теорії [17, р. 204].

Конкуренції притаманний характер незахищеності: люди знаходяться у ситуації, коли з моральної точки зору проти них не вчинено жодного злочину під час здійснення якоїсь дії іншим індивідом, при цьому вважається, що вони зацікавлені у недопущенні цієї дії, і цей інтерес достатньо сильний, щоб виправдати принаймні деякі спроби прямо чи опосередковано втрутитись або припинити цю дію. У якості альтернативи, доцільно розглядати незахищеність у конкуренції як таку, що має контрактну природу. Тоді незахищеність буде частиною статусу, добровільно прийнятого індивідом, і вона буде легітимізована його згодою [17, с. 207].

У нашій державі поняття конкуренції стало звичним для економіки лише з часу відокремлення України від СРСР. У радянський період конкуренція визначалась як атрибут імперіалізму (монополістичного капіталізму) і вкрай небажане явище (оскільки імперіалізм виник у результаті поєднання монополії та конкуренції). Навіть технічний прогрес, за В. Леніним, трактувався як результат конкуренції між монополістами, котрі використовують досягнення науково-технічної революції для підвищення продуктивності праці [18, с. 313 – 314].

Тому протягом тривалого періоду фактично існувала заборона застосування поняття конкуренція до радянського виробництва, і як наслідок – командно-адміністративні методи управління в усіх сферах життя. Зазначене не оминувало й науку. Багато наукових відкриттів та розробок було заборонено, а вчених переслідували за їх „політично некоректні” наукові погляди.

У радянській економіці механізм управління виробництвом, зокрема сільським господарством,

тривалий час був специфічним, він отримав назву командна економіка (command economy) – система, у якій домінує суспільна (державна) власність на засоби виробництва, колективне прийняття економічних рішень, централізоване керівництво економікою за допомогою державного планування. Її характерною рисою був монополізм виробництва, що в остаточному підсумку гальмувало науково-технічний прогрес [19, с. 44].

Стимулювання та контроль у тоталітарній економіці СРСР здійснювались наступним чином: у перші роки радянської влади „зверху” доводився план, у разі невиконання якого застосовувались санкції і до виробників, і до осіб, вповноважених втілювати прийняті рішення – спеціальних загонів (рос. – отрядов продразверстки). Тому в селян під виглядом надлишків відбиралось життєво необхідне і вони були приречені на голодну смерть.

Після створення колгоспів та радгоспів, винними у невиконанні доведених планів призначали керівників: за невиконання плану у сталінський час можна було очікувати розстрілу або судового вироку із звинуваченням у саботажі та шкідництві, пізніше – основною санкцією стало звільнення з роботи. Результатами такого управління стала практика масових приписок та зниження якості продукції.

Наукова думка того часу також була обмежена рамками ідеології, яка диктувала правильність дослідження, тому багато науковців змушені були працювати над підведенням наукової основи під рішення керівництва комуністичної партії (часто абсолютно необґрунтовані). Через це наукові публікації, які стосувались конкуренції могли мати лише негативне забарвлення.

Проблему конкуренції як практичну задачу офіційно мали право вирішувати лише підприємства орієнтовані на експорт і зовнішньоторгові організації. Тому перше дослідження проблем конкурентоспроможності вітчизняної продукції без негативного контексту було опубліковане у 1985 р. Воно присвячувалось аналізу конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку [20, с. 7].

Однак вчені досліджували проблему конкуренції, підтвердженням його служили велика кількість праць, що з'явилися відразу після розпаду СРСР. З того часу конкуренція в українській економіці розглядається як природна та очевидна. Проте у наукових працях часом відчувається вплив десятиліть негативного ставлення до конкуренції.

Моральна складова є одним з аспектів розгляду конкуренції і з точки зору правових відносин. Вважається, що першим його провів Дж. Коммонс (John Rogers Commons) у праці „Юридичні основи капіталізму” (Legal Foundations of Capitalism). На думку вченого, головною моральною особливістю конкуренції є те, що у діяльності, котру можна класифікувати як конкурентну, жоден з учасників не захищений від того, що ще хтось почне на легітимній основі робити те саме. Тобто конкуренція частково означає повну відсутність обов'язків утримуватись від цієї діяльності [21, с. 104].

Один із Законів України, який регулює відносини у сфері конкуренції також враховує моральний аспект, котрий міститься навіть у назві: „Про захист від недобросовісної конкуренції” [22], який зазнав п'ять редакцій. Така кількість змін серед іншого була пов'язана із ринковою адаптацією нашої держави (як колишньої соціалістичної країни). Доводилось розв'язувати відповідні трансформаційні проблеми у площині реорганізації системи суспільно-економічних відносин, притаманних колишній тоталітарно-адміністративній культурі, з метою формування нових економічних порядків і передумов інтеграції своєї економіки до світового господарства. Ця адаптація до ринкової системи не могла здійснюватись механічно, за якимось планом, чи на основі директивного регулювання [23, с. 12 – 13].

Отже, не зважаючи на великий обсяг напрацьованих наукової думки щодо морально-етичного характеру конкуренції, існують прямо протилежні погляди на цей процес, адже у житті мають місце ситуації, які підтверджують обидві думки. Однак хоча вважається, що ринкова економіка в Україні функціонує, це досить специфічні ринкові відносини, які усе ще формуються. Так само формуються і специфічні для нашої держави форми конкуренції (під певним впливом радянського минулого).

Період незалежності України становить лише трохи більше ніж 2 десятиліття, що дуже мало для здійснення усіх необхідних для суспільства та економіки перетворень. При цьому практично з нуля створювався клас підприємців, першими з яких були кооператори – особи з великою схильністю до авантюризму, оскільки перших підприємців суспільство, виховане на марксистсько-ленінській ідеології, сприймало вкрай несхвально, і стосунки з якими будувались за класичною схемою НЕПа перших років радянської влади (очікування у багатьох прошарків населення, що конкуренція з часом буде офіційно заборонена, і намагання з боку кримінальних структур встановити контроль). З цих причин досить велика частина, заснованих у той час підприємств, припинила своє існування.

На сьогодні середньостатистичний підприємець – це людина з вищою освітою, професіонал у обраному виді економічної діяльності, який мало схильний до ризикованих операцій. Багато вітчизняних підприємств вже вийшли зі своєю продукцією та послугами на світовий ринок, навчившись працювати за сучасними вимогами, що є однією з умов успішного бізнесу. Тому є підстави вважати, що завершення формування відносин у вітчизняній економічній конкуренції за кращими цивілізованими зразками, триватиме не більше десятиліття, оскільки саме за такий період часу покоління, яке народилось у незалежній державі, створить власний прошарок підприємців, вихованих в нових умовах, на основі інших морально-етичних засад.

### Література

1. **Baumol W. J.** Business Responsibility and Economic Behavior. Phelps Edmund S. Altruism, Morality,

- and Economic Theory. New York, 1994. Pp. 45 – 56.
2. **Бриттан С.** Капитализм с человеческим лицом / Сэмюел Бриттан ; пер. с англ. ; под ред. В. М. Гальперина. – СПб : Экономическая школа, 1998. – 399 с.
  3. **Веблен Т.** Теория делового предприятия / Торстейн Веблен ; пер. с англ. – М. : Дело, 2007. – 288 с.
  4. **Зомбарт В.** Современный капитализм : в 3 т. / Вернер Зомбарт ; пер. Вольский С. Т. – Том II. – Ленинград : Государственное издательство, 1931. – 560 с.
  5. **Маршалл А.** Принципы экономической науки / Альфред Маршалл. – М. : „Прогресс”. – 594 с.
  6. **Рейнолдс М.** Экономическая теория благосостояния: условия, при которых изменение означает улучшение / Морган Рейнолдс, Юджин Смоленский / ред.: Афанасьев В. С. и Энтова Р. М. – М. : „Прогресс”, 1981. – 815 с. – С. 632 – 660.
  7. **Ward Lester F.** The Psychologic Basis of Social Economics. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1893. Vol. III. № 3. Pp. 71 – 90 [463 – 482]. – Pp. 83 – 84 [475 – 476].
  8. **Бакалінська О.** Презумпція добросовісності в конкурентному праві / О. Бакалінська // Порівняльно-аналітичне право, 2013. – № 4. – С. 96–98.
  9. **Мовчан О.** Етика : навчальний посібник / О. Мовчан. – К. : Знання, 2007. – 483 с.
  10. **Александрова О. С.** Конкуренция как принцип социального развития: социально-философский анализ : автореф. дис. ... канд. филос. наук : 09.00.03 / О. С. Александрова ; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Симферополь : [б. и.], 2004. – 17 с.
  11. **Зажигаєв Б. В.** Деградація – алгоритм пострадянських перетворень і його вплив на глобальну систему міжнародних відносин / Б. В. Зажигаєв // Проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць / наук. ред. Канцелярук Б. та ін. – К. : КиМУ, 2012. – Вип. 4. – С. 6–38.
  12. **Козловски П.** Принципы этической экономики / Петер Козловски. – СПб : Экономическая школа, 1999. – 344 с.
  13. **Catherwood, H. F. R.** Britain with the brakes off. London : Hodder & Stoughton, 1966. 222 p.
  14. **Acton Harry Burrows** *Morals of Markets and Related Essays*. 2-nd edition. Indianapolis : Liberty Fund, 1993. – 286 p.
  15. **Самуэльсон П.** Экономика : учебник, в сокр. / Пол А. Самуэльсон; Перевод с англ. – Севастополь : изд. „Ахтиар”, 1995. – 384 с.
  16. **Челищев Н. Ф.** Экономика и мораль / Н. Ф. Челищев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tchelcon.webspace.virginmedia.com/>.
  17. **MacCallum G. C.,** Singer M. G., Martin R., ed. *Competition and Moral Philosophy / Legislative Intent and Other Essays on Law, Politics, and Morality*. The University of Wisconsin Press. 1993. Pp. 203 – 223.
  18. **Ленин В. И.** Империализм, как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин // Полное собрание сочинений : 55 т. – Изд. 5. – Т. 27. – М. : Издательство политической литературы. – 643 с. – С. 299–426.
  19. **Уразов А. У.** Основы экономической теории / А. У. Уразов, І. В. Саух, П. В. Маслак. – Житомир : [б. в.], – 314 с.
  20. **Лифиц И. М.** Конкурентоспособность товаров и услуг / И. М. Лифиц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. – 460 с.
  21. **Commons J. R.** *Legal Foundations of Capitalism*. Clark, New Jersey : The Lawbook Exchange, Ltd., 2006. 394 p.
22. **Про** захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР // Відомості Верховної Ради України, 1996. – № 36. – Ст.164.
23. **Борщевський В. В.** Українсько-польське економічне співробітництво в умовах євроінтеграції : монографія / В. В. Борщевський. – Л. : Аверс, 2007. – 328 с.
- Куліш І. М. Конкуренція як морально-етична категорія в пострадянській державі**
- У статті автор розглядає еволюцію підходів до конкуренції як морально-етичної категорії в економічній науці України. Розкрито причини негативного ставлення до конкуренції у нашій країні, котрі були зумовлені ідеологічними чинниками. Показаний вплив напрацювань науковців світу на кардинальні зміни у ставленні до розуміння конкуренції як одного з чинників науково-технічного прогресу. Доведено, що форми та методи конкурентної боротьби зазнали суттєвих змін і можна очікувати, що у недалекому майбутньому конкуренція в нашій державі набуде цивілізованого вигляду за найкращими світовими зразками.
- Ключові слова:* конкуренція, пострадянська держава, морально-етичні засади.
- Куліш І. М. Конкуренция как морально-этическая категория в постсоветском государстве**
- В статье автор рассматривает эволюцию подходов к конкуренции как морально-этической категории в экономической науке Украины. Раскрыты причины негативного отношения к конкуренции в нашей стране, которые были обусловлены идеологическими факторами. Показано влияние работ ученых мира на кардинальные изменения в отношении к пониманию конкуренции как одного из факторов научно-технического прогресса. Доказано, что формы и методы конкурентной борьбы претерпели существенные изменения и можно ожидать, что в ближайшем будущем конкуренция в нашем государстве приобретет цивилизованный вид за лучшими мировыми образцами.
- Ключевые слова:* конкуренция, постсоветское государство, морально-этические принципы.
- Kulish I. M. Competition as a Moral and Ethical Category in the Post-Soviet State**
- The article describes the evolution of approaches to competition as a moral and ethical category in economic science of Ukraine. Negative attitude towards competition in our country was conditional ideological factors. Shows the effect of developments of world scientists to drastic changes in respect to the understanding of competition as a factor of scientific and technical progress. It is proved that the forms and methods of competition have changed dramatically, and we can expect that in the near future competition in our country will match international best practice.
- Key words:* competition, post-Soviet state, moral and ethical principles.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

К. В. Павлов,  
доктор экономических наук,  
г. Ижевск, Россия

## ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ВОДОПОТРЕБЛЕНИЯ В КРУПНОМ ГОРОДЕ (НА ПРИМЕРЕ ИЖЕВСКА)

Россия располагает огромными водными ресурсами и по их запасам, не только объемным, но и удельным, занимает одно из первых мест в мире и первое место в Европе. Общий объем воды только в озерах составляет свыше 106 трл куб. метров. Запасы воды в пресных озерах составляют 25 трл куб. метров, из них свыше 90% приходится на озеро Байкал. Однако проблема загрязнения и истощения водных ресурсов не только в мире, но и в России стоит чрезвычайно остро.

Водные ресурсы – это запасы воды внутренних и территориальных морей, озер, рек, водохранилищ, подземных вод, ледников, прудов, каналов и иного рода поверхностных водоемов, которые согласно российскому законодательству представляют единый государственный водный фонд.

Экономика водных ресурсов как один из молодых разделов экономики природопользования изучает наличие, количество, качество вод по их видам, использование вод на производственные и хозяйственно-бытовые потребности. Это позволяет обеспечить контроль над качеством используемых вод, эффективностью их очистки и сбросом в поверхностные водоемы и почву, а также вводом в действие сооружений по очистке сточных вод и систем оборотного водоснабжения.

Объектами статистического наблюдения по водным ресурсам являются водопользователи различных водных источников, производящих забор воды для промышленного и сельскохозяйственного использования, а также хозяйственно-бытовых, питьевых и иного рода потребностей. Статистическому наблюдению подлежат также залужение земель в прибрежных водоохраных полосах, регулирование русел малых рек и водоемов. Предметом статистического наблюдения являются отдельные предприятия, организации и учреждения всех отраслей экономики независимо от источника водоснабжения и приемников сточных вод.

Обеспеченность запасами водных ресурсов определяется отдельно для поверхностных и подземных вод в объемных показателях. Запасы возобновляемых поверхностных водных ресурсов в расчете на одного человека в России приблизительно составляют 29 тыс. куб. метров, подземных – 2 тыс. куб. метров. Во Франции поверхностные воды составляют 5 тыс. куб. метров, подземные – 0,5 тыс. куб. метров. В

Италии подземные воды составляют 2,7 тыс. куб. метров, подземные – 0,2 тыс. куб. метров. В статистике также учитывается количество наиболее крупных водохранилищ, их площадь водосбора и водной поверхности, а при характеристике рек помимо их длины учитываются также объем воды в основном русле и площадь бассейна.

Наличие запаса водных ресурсов характеризуется в натуральных показателях с двух точек зрения:

1) как запасы воды по видам в объемных единицах;

2) как запасы гидроэнергетических ресурсов (оцениваются по среднегодовой мощности течения рек, выраженные в кВт).

Водопотребление учитывается в объемных единицах, причем большое внимание уделяется составу водопотребителей и назначению его использования. Статистическому учету подлежит объем водозабора из природных источников, т. е. количество изъятых воды из поверхностных водоемов и подземных горизонтов для ее дальнейшего использования, сюда же включается вода, получаемая при добыче полезных ископаемых, откачке грунтовых вод при строительстве, а также шахтно-рудничные воды. Не учитывается нецентрализованное изъятие воды населением из колодцев, артезианских скважин и рек. Не является водопотреблением пропуск воды через гидроузлы для шлюзования судов, выработки электрической энергии и поддержание судоходных глубин.

Показатель водопотребления отражает величину использованной воды всех видов, полученной из водозаборных предприятий, коммунальных водопроводов и других водохозяйственных систем на производственные нужды, а также орошение, сельскохозяйственное водоснабжение и хозяйственные питьевые потребности. Показатель водопотребления не учитывает объем оборотного и последовательного использования сточных вод, а также коллекторно-дренажные стоки.

Рассмотрим основные социально-экономические и экологические проблемы водопотребления и способы их решения в крупном городе. Осуществлено это будет на примере г. Ижевска, являющегося столицей Удмуртской Республики. Снабжение почти 700 тысяч жителей города Ижевска чистой питьевой водой

хорошего качества и в необходимом количестве – основная задача Муниципального унитарного предприятия „Ижводоканал”. Качество воды, выходящей из очистных сооружений, соответствует российским нормативам. Другое важное направление деятельности „Ижводоканала”, составляющее основу санитарного и экологического благополучия города, – это водоотведение. Комплекс инженерных сооружений и санитарных мероприятий обеспечивают своевременный сбор сточных вод от населения и промышленных предприятий, транспортирование и очистку этих вод перед сбросом в реку Иж.

Предприятие „Ижводоканал” создано для производства продукции в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие осуществляет забор сырой воды из источников, очистку ее на очистных сооружениях водопровода, подачу потребителям, прием сточных вод, перекачку их, транспортировку и полную биологическую очистку на очистных сооружениях канализации. Тип продукции: вода и отвод стоков.

Виды деятельности предприятия:

- оказание юридическим и физическим лицам услуг по водоснабжению и водоотведению;
- осуществление деятельности по эксплуатации инженерных систем водоснабжения и водоотведения;
- обеспечение качества подаваемой воды в соответствии с действующими стандартами, нормами и правилами при соответствии исходной воды требованиям стандартов;
- выдача разрешительной документации, в т. ч. технических условий для присоединения новых, реконструированных, перепрофилируемых или расширяемых объектов к системам водоснабжения и канализации, а также при выполнении водоохраных мероприятий абонентом (заказчиком);
- осуществление функций заказчика по реконструкции и ремонту соответствующих сетей водопровода и канализации, а также объектов предприятия, необходимых для осуществления предприятием своей производственной деятельности;
- осуществление технического надзора за качеством выполняемых работ по строительству водопроводно-канализационных сетей, в т. ч. подключаемых к сетям, находящимся в муниципальной собственности;
- осуществление сбора средств за предоставление физическим и юридическим лицам услуг по водоснабжению и водоотведению;
- создание, финансирование и внедрение научно-технических разработок и проектов, выполнение научно-технических работ, направленных на автоматизацию технологических процессов, решение экологических проблем и вопросов защиты окружающей среды как для собственных нужд, так и для нужд третьих лиц;

- осуществление контроля за рациональным использованием питьевой и технической воды, поступающей из централизованных систем коммунального водоснабжения, за составом и свойствами сточных вод, сбрасываемых в систему коммунальной канализации и в канализационные сети г. Ижевска, а также взимание платы за превышение предельно допустимых концентраций вредных веществ в сточных водах согласно нормативным документам;

- купля-продажа товаров производственно-технического назначения и товаров народного потребления, продуктов питания, транспортных средств, а также недвижимости;

- производство продукции научно-технического и производственного назначения, товаров народного потребления, материалов;

- организация и проведение выставок, семинаров и других мероприятий по обмену опытом;

- деятельность по строительству и проектированию зданий и сооружений для собственных нужд, а также для нужд сторонних организаций (третьих лиц), исходя из технических и финансовых возможностей предприятия;

- водопользование;

- пользование недрами для добычи подземных пресных вод;

- осуществление лизинговых операций;

- осуществление внешнеэкономической деятельности;

- растениеводство.

Иные виды деятельности, не предусмотренные уставом, предприятие осуществлять не вправе, кроме деятельности, направленной на создание объектов социально-культурного назначения и строительство жилья в целях обеспечения потребностей работников предприятия. История развития МУП „Ижводоканал” начинается с 1934 г., когда городской отдел водоканализации начал профессионально заниматься водоснабжением города (табл. 1).

Таким образом, МУП „Ижводоканал” в своем развитии прошел длительную эволюцию и в настоящее время это крупное предприятие, в сферу деятельности которого входит оказание услуг по водоснабжению и водоотведению предприятиям г. Ижевска и его жителям, обеспечение качества подаваемой воды в соответствии с действующими стандартами, осуществление контроля состояния сточных вод. Оно обеспечивает работу водопроводных и канализационных сетей, насосных станций, очистных сооружений, а также осуществляет ремонт и строительство объектов водопользования и коммунальных услуг.

Состояние водных ресурсов в значительной мере зависит от уровня очистки сбрасываемых сточных вод [1]. Сточные воды – это воды, сбрасываемые после использования в ходе какого-либо процесса и

## История создания и развития МУП „Ижводоканал”

Этапы (годы)	Характеристика
1925	Городские власти принимают решение о строительстве современного водопровода
1929	Организован городской отдел „Водосбыт” (предшественник Абонентской службы МУП „Ижводоканал”)
1931 (8 марта)	„Ижпромкомбинат” реорганизован в трест коммунальных предприятий „Комунтрест”, объединивший 8 подразделений
1933 (21 сентября)	Постановление президиума Ижевского городского совета „О нормах и плате за пользование водой и канализацией в г. Ижевске”
1934	Предприятия водопровода и канализации переведены на полный хозрасчет с законченной отчетностью и балансом. „Коммунтрест” ликвидирован, его обязанности переданы горкомхозу.
1935	Утверждено „Положение о водоканалотделе Ижевского горкомхоза”, определены обязанности предприятия
1945	Водоканалотдел горисполкома преобразован в трест „Водоканализация”
1948	Президиумом горсовета утвержден устав треста „Водоканализация”. Утвержден его уставной фонд в размере 4678900 рублей
1949	Трест „Госводоканалпроект” разработал проектное задание на устройство канализационной системы Ижевска, началось строительство первого участка канализационной системы
1961	Создана Центральная лаборатория треста „Водоканализация”, водомерная мастерская
1964	Пуск первой очереди очистных сооружений
1965	Трест „Водоканализация” преобразован в производственное управление водопроводно-канализационного хозяйства Ижевского горисполкома; введена должность главного энергетика предприятия
1966	На насосной станции второго подъема Новых головных сооружений установлено 6 новых мощных насосов. Организован ремонтно-строительный участок
1968	Построена насосная станция мощностью 30 тысяч м <sup>3</sup> воды в сутки
1971	Пуск второй очереди очистных Новых головных сооружений с производительностью 100 тысяч м <sup>3</sup> воды в сутки
1972	По дону пруда протянуто две нити дюкера водопровода от Новых головных сооружений для водоснабжения Ленинского района
1974	Полный пуск первой очереди Камских очистных сооружений
1976	Ввод в эксплуатацию Главной канализационной насосной станции № 1 мощностью 150 тысяч м <sup>3</sup> воды в сутки
1977	В производственном управлении водопроводно-канализационного хозяйства Ижевска создан планово-экономический отдел
1985	На предприятии введена бригадная форма организации труда с элементами хозяйственного расчета
1988	В Центральной диспетчерской службе введен в эксплуатацию комплекс автоматической системы диспетчерского управления
1991	Центральная лаборатория аттестовалась одной из первых в России; По дну пруда протянута третья нить дюкера водопровода для водоснабжения Ленинского района; Создан энергомеханический отдел
1993	Производственное управление водопроводно-канализационного хозяйства Ижевска переименовано в Муниципальное предприятие „Ижводоканал”; Создан филиал МП „Ижводоканал” – „Водоинформ”
1999	МП „Ижводоканал” переименовано в Муниципальное унитарное предприятие „Ижводоканал”



2001	На базе планово-экономического и финансового отделов создан отдел финансового планирования
2002	Начинается прокладка полиэтиленовых водопроводных труб; Введен в эксплуатацию корпус микробиологической лаборатории, впервые питьевая вода для Ижевска стала контролироваться по 54 показателям
2004	Наименование предприятия уточнено: Муниципальное унитарное предприятие г. Ижевска „Ижводоканал”

поэтому не представляющие непосредственной ценности для этого процесса. К сточным водам относятся: бытовые и городские воды, однако к ним не относятся охлаждающие воды. Очистка сточных вод – это такой процесс, который обеспечивает соответствие воды установленным нормам качества.

Выделяют три типа очистки:

1. Механическая (первичная) – простая механическая очистка воды от твердых или осаждаемых веществ в сточных водах без биологического воздействия;

2. Биологическая (вторичная) – очистка отфильтрованных сточных вод искусственно регулируемыми биологическими процессами с помощью живых организмов, обычно это микроорганизмы;

3. Химическая (третичная) – использование специальных методов, таких, как микрофильтрация, фильтрация и химические процессы, для повышения эффективности биологической очистки с целью удаления питательных и минеральных веществ.

Различают три категории сточных вод, поступающих в поверхностные водоемы:

1. Нормативно или условно чистые – это все виды производственных и коммунальных стоков, которые поступают без очистки в природные водоемы, не ухудшают нормативное качество вод в заданном участке водоема;

2. Нормативно-очищенные – это такие производственные и коммунально-бытовые стоки, которые попадают в поверхностные водные объекты после очистки на водоочистных сооружениях. При этом содержание загрязняющих веществ в таких стоках не должно превышать установленных предельно допустимых сбросов (ПДС);

3. Загрязненные, т. е. недостаточно очищенные воды или вообще без очистки. К ним относятся все промышленно-производственные и коммунальные стоки, включая залповые сбросы с содержанием загрязняющих веществ выше утвержденных ПДС, сбрасываемые в природные водные источники после недостаточной очистки или вообще без очистки. В объем таких вод не входят стоки, направляемые на поля.

Проблемы обеспечения населения г. Ижевска питьевой водой нормативного качества и в достаточном количестве стали в настоящее время определяю-

щими, без решения которых невозможно сохранение здоровья населения, улучшение условий деятельности, решение многих социальных проблем, связанных с повышением уровня жизни людей, в т. ч. с развитием жилищного строительства. Новые мощности очистных сооружений водопровода не вводились более трех десятков лет; не проводилась их комплексная реконструкция. До настоящего времени эксплуатируются очистные сооружения 1932 г. строительства [2]. Кроме того, за последние годы заметно ухудшилось качество воды поверхностных источников питьевого водоснабжения. Возможности и резервы барьерных и очистных сооружений в значительной степени исчерпаны, т. к. при проектировании они конструктивно не были рассчитаны на очистку воды такого высокого качества. На действующих сооружениях необходимо строительство как новых дополнительных технологических сооружений, так и модернизация уже функционирующих сооружений.

Канализация является одним из важнейших элементов санитарного благополучия населенных мест. Устройство канализации является крайне важным фактором градостроительства, позволяющим по новому решать вопросы планировки и застройки города. Для соблюдения установленных условий водопользования необходимо постоянное совершенствование существующей технологической схемы очистки сточных вод и контроля за процессом очистки на всех его стадиях.

С целью повышения качества предоставления услуг по водоснабжению и водоотведению, оперативности решения организационно-технических задач, повышения технической оснащенности на предприятии принимаются текущие и перспективные планы технического перевооружения. Целью планов технического перевооружения МУП „Ижводоканал” является создание условий по обеспечению потребителей доброкачественной питьевой водой как одного из факторов санитарно-эпидемиологического благополучия, предотвращение поступления во внешнюю среду недостаточно очищенных сточных вод, обеспечение охраны окружающей среды от загрязнений, повышение эффективности, надежности и качества работы систем коммунального водоснабжения и канализации г. Ижевска.

К числу приоритетов плана относятся:

- улучшение качества питьевой воды за счет внедрения новых технологий на действующих сооружениях;
- улучшение качества очистки стоков на действующих городских очистных сооружениях канализации;
- повышение лабораторно-производственного контроля за качеством воды и очищенных сточных вод на всех этапах технологического цикла, включая выпуски водыв водоемы;
- снижение непроизводительных потерь воды;
- предпочтительность технических решений, прошедших практические испытания;
- экономичность.

В связи с этим в июне 2009 г. на тридцатой сессии Городской думы г. Ижевска была утверждена Инвестиционная программа МУП г. Ижевска „Ижводоканал” на 2010 – 2014 гг. Программа была разработана по Техническому заданию, утвержденному решением Городской Думы. При разработке инвестиционной программы учтены требования „Методических рекомендаций по разработке инвестиционных программ организаций коммунального комплекса”, утвержденных приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 10 октября 2007 г. № 99.

Цели программы:

- повышение надежности работы систем водоснабжения и водоотведения;
- обеспечение надежности питьевой воды в соответствии с требованиями современных санитарных норм;
- ликвидация складов с токсичными и отравляющими веществами, расположенными в черте г. Ижевска;
- обеспечение качества очищенных сточных вод в соответствии с федеральными требованиями;
- устранение сброса производственных сточных вод в поверхностные водоемы;
- обеспечение условий для развития жилищного строительства.

Общие затраты на реализацию мероприятий Программы превысили 725 миллионов рублей. Необходимый объем финансовых средств на реализацию части программы, направленной на улучшение качества товаров и услуг формируется частично за счет надбавки к тарифу, из городского бюджета, а также за счет собственных средств предприятия.

Основные финансово-экономические показатели МУП „Ижводоканал” за период 2007 – 2011 гг. представлены в табл. 2.

За период 2007 – 2011 гг. выручка от реализации продукции увеличилась на 34%. Затраты на производство продукции также увеличились – прирост составил 42%. В результате того, что себестоимость растет быстрее, чем выручка, возрастают и затраты на 1 руб. реализованной продукции – за

2007 – 2011 гг. прирост составил 9,2%. Фондоотдача в период 2007 – 2011 гг. увеличивается – это говорит о том, что увеличивается количество выпускаемой продукции, приходящейся на единицу стоимости основных средств [3].

В таблице 3 приведены значения показателей рентабельности продаж, рентабельности капитала и рентабельности активов МУП „Ижводоканал” в динамике за период с 2007 по 2011 гг. Из этой таблицы видно, что все показатели к концу указанного периода снизились. Это означает, что эффективность использования капитала и активов предприятия падает, кроме этого, снижается также и доля прибыли в общей выручке от реализации.

Увеличить показатели рентабельности можно как путем увеличения выручки, повышая тарифы на услуги, так и путем сокращения себестоимости. Однако увеличение выручки на основе роста тарифов является малоперспективным мероприятием, т. к. тарифы на услуги МУП „Ижводоканал” согласовываются с Управлением имущественных отношений Администрации г. Ижевска. В связи с этим эффективнее разработать меры по снижению себестоимости путем внедрения новых технологий и заключения новых договоров. Учитывая, что доля электроэнергии в себестоимости 1 кубического метра воды составляет около 40%, для снижения затрат на предприятии следует разработать и внедрить Программу энергосберегающих технологий.

В этой связи можно предложить осуществить внедрение системы управления водоснабжением и водоотведением на основе преобразователей частоты. Практика использования на водоподъемных и канализационных насосных станциях показала преимущество их применения. В частности, работа станций с преобразователями частоты позволяет:

- увеличить срок службы электродвигателя и приводного механизма;
- устранить возможность гидроудара и высоких пусковых токов;
- снизить эксплуатационные затраты в системах управления насосами, вентиляторами и воздуходувками;
- регулировать скорость вращения асинхронных электродвигателей в широких пределах;
- создавать замкнутые системы асинхронного электропривода с возможностью точного поддержания заданных технологических параметров;
- уменьшить нагрузки на электрические сети и увеличить срок службы механических узлов;
- экономить электроэнергию в насосных, вентиляторных и компрессорных агрегатах;
- отказаться от дроссельного регулирования давления воды в системе водоснабжения.

Кроме частотных преобразователей, на объектах можно также использовать устройства плавного пуска

Таблица 2

**Финансово-экономические показатели МУП „Ижводоканал” за 2007 – 2011 гг.**

Показатели	Годы				
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Выручка, тыс. руб.	690470	749929	806868	871532	933745
Затраты на производство, тыс. руб.	645550	692921	791297	864774	918372
Затраты на один рубль реализованной продукции, тыс. руб.	0,93	0,92	0,98	1,08	1,02
Фондоотдача	0,312	0,327	0,344	0,351	0,359

Таблица 3

**Показатели рентабельности МУП „Ижводоканал” за период 2007 – 2011 гг.**

Наименование показателя	Значение коэффициента				
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Рентабельность продаж	6,5	2,93	1,9	1,5	0,8
Рентабельность капитала, %	0,22	1,72	0,22	0,16	0,12
Рентабельность активов, %	0,19	1,5	0,31	0,29	0,17

асинхронных электродвигателей. Новые технологии следует внедрить на предприятии для того, чтобы дальнейшая работа МУП „Ижводоканал” стала менее затратной и более эффективной. По оценкам вследствие реализации указанных мероприятий снижение энергоёмкости производства на предприятии может составить 30%. Предложенные мероприятия, на наш взгляд, можно использовать также для повышения эффективности водопотребления и в других городах страны.

**Литература**

1. **Лялин В. Е.** Экологическая экономика: региональный аспект / В. Е. Лялин, К. В. Павлов, Т. И. Серазетдинова. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2004. – 76 с.
2. **Павлов К. В.** Региональные эколого-экономические системы / К. В. Павлов. – М. : „Магистр”, 2009. – 387 с.
3. **Шуляк П. Н.** Финансы предприятия / П. Н. Шуляк. – М. : Издат. дом „Дашков и К”, 2007. – 752 с.

**Павлов К. В. Ефективні вирішення соціально-економічних і екологічних проблем водоспоживання у крупному місті (на прикладі Іжевська)**

У статті на прикладі Іжевська як великого міста розглядаються соціально-економічні і екологічні проблеми водоспоживання, а також пропонуються методи і способи їх ефективного рішення.

*Ключові слова:* соціально-економічні і екологічні проблеми водоспоживання, ефективне вирішення проблем, крупне місто, водоспоживання в місті Іжевськ.

**Павлов К. В. Эффективные решения социально-экономических и экологических проблем водопотребления в крупном городе (на примере Ижевска)**

В статье на примере Ижевска, являющегося крупным городом, рассматриваются социально-экономические и экологические проблемы водопотребления, а также предлагаются методы и способы их эффективного решения.

*Ключевые слова:* социально-экономические и экологические проблемы водопотребления, эффективное решение проблем, крупный город, водопотребление в городе Ижевск.

**Pavlov K. V. Effective Decisions of Socio-economic and Ecological Problems of Water Consumption in Large Town (on the Example of Izhevsk)**

In article on the example of Izhevsk being the large city, social and economic and environmental problems of water consumption are considered, and also methods and ways of their effective decision are offered.

*Key words:* social and economic and environmental problems of water consumption, the effective solution of problems, the large city, water consumption in the city of Izhevsk

Стаття надійшла до редакції 04.10.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

## ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ УКРАЇНИ В СФЕРІ СПЕЦІАЛЬНОГО ВОДОКОРИСТУВАННЯ

Пріоритетність проєвропейського курсу як основи інтеграції України в глобальний економічний простір проголошено на законодавчому рівні з 1998 р. [1 – 2]. Проте політична та економічна нестабільність країни збільшила тривалість цього процесу і на деяких етапах ставила під сумнів його можливість та доцільність. Станом на 2013 р. триває переговорний процес щодо підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами-членами Європейського Союзу [3], яка визначає рамки для співпраці між сторонами в політичних, торгових, соціальних, культурних та інших сферах сумісного розвитку.

Успішність втілення інтеграційної політики України у зовнішньому геополітичному просторі багато в чому залежить від точності та ґрунтовності прогнозів щодо проблем і перспектив інтеграційного вибору, реакцій контрагентів на світовому ринку, оптимальності обраної стратегії будови взаємовідносин з альтернативними системами світових геополітичних сил. Висвітленню цих питань присвячено чимало інтерв'ю та статей у публіцистичній та спеціалізованій науковій літературі [4 – 6]. В цьому контексті стає доцільними дослідити економічні наслідки євроінтеграційного курсу України в сфері спеціального водокористування.

Таким чином, метою статті є встановлення кола зобов'язань в сфері спеціального водокористування, що постають перед Україною у випадку підписання Угоди про асоціацію з ЕС, та оцінка очікуваних економічних витрат на їх виконання, враховуючи сучасний стан національного водного фонду та водопровідно-каналізаційного господарства України.

За текстом угоди з питань забезпечення прийнятної якості води та екологічно безпечного управління водними ресурсами, включаючи морське середовище<sup>1</sup>, Україна приймає зобов'язання з адаптації національного законодавства до шести Директив Європейського Союзу<sup>2</sup> в перебігу 10-річного періоду після підписання угоди. Зокрема директиви:

1. 2000/60/ЄС, що встановлює рамки для діяльності Співтовариства у сфері водної політики [7];
2. 2007/60/ЄС з оцінки та управління ризиками повеней [8];
3. 2008/56/ЄС, що встановлює рамки для діяльності Співтовариства в галузі морської екологічної політики [9];
4. 91/271/ЄЕС про очищення міських стічних вод [10];
5. 98/83/ЄС щодо якості води, призначеної для споживання людиною [11];
6. 91/676/ЄС про захист вод від забруднення нітратами з сільськогосподарських джерел [12].

Відповідно до переліку заходів щодо приведення національної системи управління водними ресурсами у відповідність з європейськими аналогами, передбаченого угодою про асоціацію з ЕС [3], та очікуваними строками їх виконання українська сторона зобов'язується на протязі:

*двох років* – привести національне природоохоронне законодавство у відповідність з Директивами 2008/56/ЄС (морська екологічної політика) та 2007/60/ЄС (оцінка та управління ризиками повеней), призначити відповідальних виконавців серед компетентних органів державної влади;

*трьох років:*

- адаптувати національне природоохоронне законодавство до Директив 2000/60/ЄС (водна політика), 91/271/ЄЕС (очищення міських стічних вод), 91/676/ЄС (захист вод від забруднення нітратами з сільськогосподарських джерел) та призначити відповідальних виконавців;

- встановити зони на території країни, вразливі для забрудненнями нітратами (ст. 3, 91/676/ЄС);

*чотирьох років:*

- розробити плани природоохоронних дій для зон, вразливих для забруднення нітратами (ст. 5, 91/676/ЄС), і створити програми моніторингу концентрації нітратів у водних об'єктах (ст. 6, 91/676/ЄС);

<sup>1</sup> ANNEX XXIX to „CHAPTER 6” ENVIRONMENT of „TITLE V: ECONOMIC AND SECTOR COOPERATION”, p.704 – 707.

<sup>2</sup> Слід зауважити, що не всі з згаданих за Угодою Директив мають офіційний, юридично узгоджений переклад, що також потребуватиме залучення часових і трудових ресурсів для усунення ризиків пов'язаних з невизначеністю майбутніх зобов'язань України, прийнятих у сфері водокористування.

- розробити стратегію управління морськими ресурсами, що враховує співпрацю з ЄС (ст. 5 і 6, 2008/56/ЄС), провести первинну оцінку якості морських вод, встановити їхній екологічний статус, а також відповідні екологічні цілі і показники (ст. 5 і 8 – 10, 2008/56/ЄС);

- провести попередню оцінку загрози повеней (ст. 4 і 5, 2007/60/ЄС);

*п'яти років:*

- привести національне природоохоронне законодавство у відповідність з Директивою 98/83/ЄС та призначити відповідальних виконавців;

- встановити стандарти (ст. 4 і 5, 98/83/ЄС) та впровадити систему моніторингу якості для питної води, призначеної для господарсько-питних потреб (ст. 6 і 7, 98/83/ЄС);

- створити механізм інформування споживачів про якість питної води та дотримання відповідних стандартів (ст. 13);

- оцінити стан міських колекторів стічних вод і очисних споруд згідно з порядком і вимогами Директиви 91/271/ЄС;

*шести років:*

- затвердити на законодавчому рівні визначення одиниці гідрографічного зонування території країни згідно з Директивою 2000/60/ЄС;

- узгодити Положення про басейнове управління з функціями, передбаченими Директивою 2000/60/ЄС;

- встановити межі річкових басейнів і створити адміністративну структуру для міжнародних річок, озер і прибережних вод (ст. 3, 2000/60/ЄС);

- проаналізувати стан річкових басейнів (ст. 5, 2000/60/ЄС) згідно з переліком характеристик, наведених в Директиві 2000/60/ЄС, та розробити програми моніторингу якості води (ст. 8, 2000/60/ЄС);

- підготувати карти зонування території відповідно до ступеня небезпеки затоплення територій і ризиків виникнення повеней (ст. 6, 2007/60/ЄС), створити плани управління ризиками зумовленими повінню (ст. 7, 2007/60/ЄС);

- затвердити програми моніторингу поточного стану морських водних ресурсів (ст. 5 і 11, 2008/56/ЄС);

- встановити уразливі області та міські агломерації (ст. 5 та Додаток II) відповідно до Директиви 91/271/ЄС про очищення міських стічних вод;

*семи років* – підготувати програми заходів для досягнення якісного стану навколишнього середовища (ст. 5 і 13, 2008/56/ЄС);

*восьми років* – підготувати технічну та інвестиційну програму із виконання норм очищення міських стічних вод (ст. 17, 91/271/ЄС);

*десяти років* – підготувати плани управління річковими басейнами, організувати консультації з

громадськістю та публікацію цих планів (ст. 13 і 14, 2000/60/ЄС).

У перспективі це передбачає реформування системи управління та підвищення якості національного водного фонду, модернізацію промислового комплексу та приведення комунально-каналізаційного господарства у відповідність із загальноєвропейськими стандартами.

Як видно із рис. 1 та 2 навантаження по рокам розподіляється нерівномірно, найбільша кількість заходів припадає на період 2017 – 2019 рр. Тобто в межах відносно короткого інтервалу часу виникає потреба у концентрації значних фінансових та людських ресурсів. Натомість 2013 – 2015 рр. та 2020 – 2023 рр. (за умови, що угоду буде підписано у вересні 2013 р.) майже не завантажені. Подібний графік розподілу робіт є нераціональним, із значною вірогідністю зменшуватиме ефективність практичної реалізації вимог за угодою, отже, потребує корегування.

При встановленні оптимальних термінів приведення національної системи управління водними ресурсами у відповідність загальноєвропейським стандартам доцільно враховувати поточний стан природного водного фонду України, який стане відправною точкою очікуваних якісних зрушень. За результатами аналізу економіко-екологічної ситуації у сфері управління водними ресурсами в Україні встановлено наступне.

По-перше, стан національного водного фонду можна охарактеризувати як критичний. Так, понад 90% водних об'єктів в Україні за хімічним і бактеріальним складом відносяться до III – IV класів якості, що відповідає характеристикам „забруднені” і „брудні” [13, с. 22, 25, 26]. У зону водного стресу входять Одеська, Донецька, Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Херсонська та Миколаївська області, в яких якість води класифікується як „дуже брудна” (відповідає VI класу). У цих регіонах через інтенсивне антропогенне забруднення скидами промислових і комунально-побутових стічних вод, а також через зношеність очисних споруд у джерелах водопостачання якість води наближується за показаннями до технічної. Тобто відхилення від норми сягають 80%. Таким чином, якість води та умов централізованого водопостачання не дозволяють офіційно визнати її „питною”. У результаті близько 4 млн осіб населення України споживають воду за тимчасовими дозволами.

По-друге, національна система централізованого водопостачання та водовідведення не задовольняє поточні потреби індустрії і населення України та не відповідає стандартам Європейського Союзу. Так, станом на кінець 2012 р. житловий фонд в Україні обладнаний водопроводом і каналізацією на 60% [14;

15]. При цьому питома вага застарілих та аварійних водопровідних мереж в деяких областях досягає 60% загальної протяжності водоводів і в цілому по Україні становить 68 тис. км (68 757,3 км) [16]. Поточна потужність очисних споруд не відповідає фактичній потребі в основних фондах з водоочищення – покриває 52% загального обсягу водовідведення [17; 18]. Введення в дію окремих потужностей для очищення стічних вод є нерегулярним, орієнтованим переважно на комунально-побутові стоки. Пропускна здатність водоочисних споруд становить 414 тис. м<sup>3</sup> стічних вод на добу, у той час як фактичний рівень водовідведення в 2012 р. складає в середньому 22 млн м<sup>3</sup> на добу [17; 18, с. 508].

Отже, стає доцільним визначити орієнтовні діапазони додаткових витрат на здійснення комплексу природоохоронних заходів щодо приведення рівня техногенного навантаження на довкілля у відповідність із стандартами Євросоюзу. Для цього передбачається встановити середньорічну „вартість” нормативного очищення стічних вод в Україні. На основі вихідних даних щодо величин екологічно орієнтованих витрат підприємств<sup>3</sup> (табл. 1), їх якісної структури (табл. 2) та фактичних обсягів скидання зворотних вод, які відповідають санітарно-гігієнічним вимогам (рис. 3), проведено зіставлення економічних витрат з екологічним ефектом.

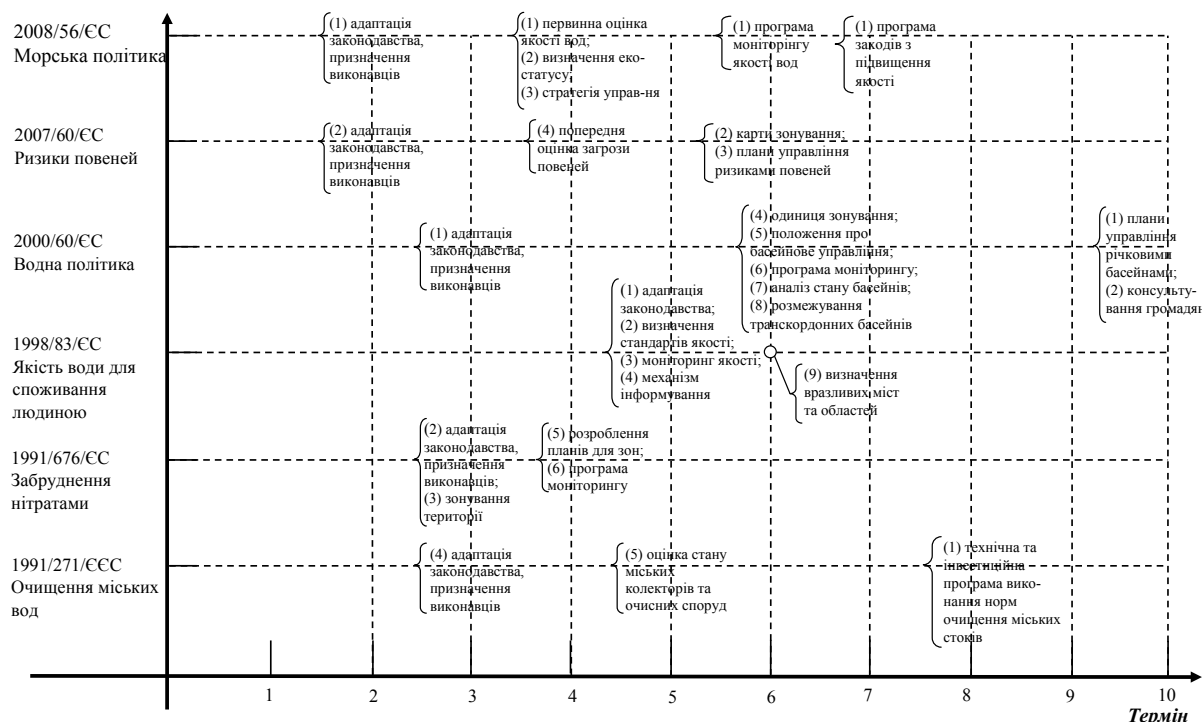


Рис. 1. Розподіл заходів за роками (з моменту підписання угоди) за окремими директивами в сфері водокористування

Таблиця 1

Загальні екологічно орієнтовані витрати в природоохоронній сфері

Тип витрат, млн. грн.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Поточні витрати	2618,4	2903,7	3080,1	3362	4152,2	5313,6	5172,4	6610,3	8444,6	8032,8	10366,6	12039,7
Капітальні інвестиції	605,9	772,1	759,8	1146,9	1835,5	1775,6	2194,2	3080,7	3731,4	3040,7	2761,5	6451
Екологічний податок за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти	29,9	25,7	25,4	29,2	36,8	38,4	69,8	75	69,7	88	93,7	60,3

[18, с. 524, 526]

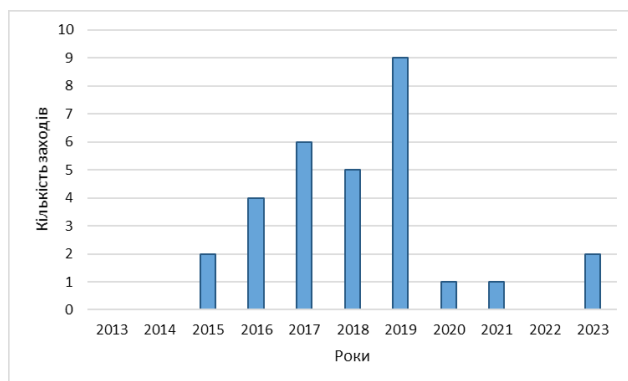
<sup>3</sup> Капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища й екологічного податку за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти.

Таблиця 2

**Структура капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища за напрямом „водочистка”, %**

Витрати у складі	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
капітальних інвестицій	52,3	45,2	46,2	47,4	41,4	41,4	30,5	26,3	24,8	29	26,5	11,2
поточних витрат	65,5	62,7	63	62,3	56,6	54,8	50,4	46,8	47,2	53,6	48,6	44,8

[18, с.524, 526]

**Рис. 2. Концентрація заходів за роки за угодою**

За результатами розрахунків встановлено, що в середньому на початок 2012 р. питомі витрати підприємств (установ та організацій) на одиницю екологічного ефекту становили у складі:

- капітальних витрат – 409,8 грн. / тис. м<sup>3</sup> за нормативно очищеного стоку;
- поточних витрат – 3 тис. 59 грн. / тис. м<sup>3</sup> за нормативно очищеного стоку;

При цьому усереднений показник екологічного податку становив 37 грн. / тис. м<sup>3</sup> забрудненого стоку.

Тобто, виходячи з розрахунків, поточні витрати, інвестиції з водоочищення та еко-податок на забруднений скид співвідносяться як 83:11:1. Це виключає стимулювання водокористувачів-забруднювачів до екологічно відповідального поведіння із зворотними водами шляхом використання екологічного податку при наявному рівні податкових ставок.

Крім того, як видно з рис. 4 та 5, вартість нормативного очищення та податкові відрахування за скидання забрудненого скиду постійно зростають: в 4 рази поточні витрати та еко-податок, у 3 рази – капітальні інвестиції.

Отже, за розглянутий період зберігається тенденція<sup>4</sup> досягнення меншого екологічного ефекту за більших економічних витратах, що прямо суперечить принципу ефективного природокористування – „макс-

**Рис. 3. Отриманий екологічний ефект**

симізації екологічного ефекту при мінімізації економічних витрат”. При цьому, як свідчить попередній аналіз економіко-екологічної ситуації в сфері водокористування якісний стан водного фонду станом на 2012 р. сягає відмітки „критичний”.

Таким чином, для нормативного очищення усього обсягу водовідведення 2012 р. (1800 млн м<sup>3</sup>) за встановленим для 2011 р. рівнем питомих витрат та поточним рівнем технологій водочистки додатковий обсяг поточних витрат підприємств становитиме 19 269,2 млн грн. (з урахуванням економії на виплаті екологічних податків за скидання забруднених стоків у навколишнє середовище), капітальних інвестицій – 2 589,2 млн грн. Тобто, більше ніж у 3 рази від фактично витрачених коштів.

Це надає підставу зробити висновок про те, що на сучасному рівні економічного та технологічного розвитку Україна не володіє достатнім потенціалом для дотримання європейських стандартів водокористування. Отже, представляється доцільним:

1) пролонгація термінів реалізації заходів (наприклад за табл. 3 та рис. 6) щодо приведення національної системи управління водними ресурсами у відповідність до європейських аналогів;

2) поступове збільшення ставок екологічних податків за забруднення навколишнього середовища

<sup>4</sup> Зумовлена інфляційними процесами, зношенням природоохоронних та виробничих фондів, зростанням цін на енергоресурси, орієнтуванням на дешеві, проте малоефективні технології очищення.

**Основні вимоги за Угодою про асоціацію України с ЕС в сфері спеціального водокористування**

Директива	Заходи в сфері спеціального водокористування	Строки виконання	
		за угодою	кореговані
2008/56/ЄС з морської екологічної політики	адаптування національного законодавства, призначення відповідальних виконавців	2	3
	проведення первинної оцінки якості морських вод	4	5
	встановлення екологічного статусу морських вод та відповідних екологічних цілей і показників		6
	затвердження програми моніторингу поточного стану морських водних ресурсів	6	8
	розроблення стратегії управління морськими ресурсами, що враховує співпрацю з ЄС	4	9
розроблення програми заходів для досягнення якісного стану навколишнього середовища	7	10	
2007/60/ЄС з оцінки та управління ризиками повеней	адаптування національного законодавства, призначення відповідальних виконавців	2	2
	проведення попередньої оцінки загрози повеней	4	4
	підготовка карт зонування території відповідно до ступеня небезпеки повеней і ризиків їх виникнення	6	6
	створення планів управління ризиками зумовленими повінню згідно з Директивою 2007/60/ЄС		8
2000/60/ЄС в галузі водної політики	адаптування національного законодавства, призначення відповідальних виконавців	3	3
	затвердження на законодавчому рівні визначення одиниці гідрографічного зонування території країни	6	4
	узгодження Положення про басейнове управління з функціями, передбаченими Директивою 2000/60/ЄС		7
	розроблення програми моніторингу якості води		9
	аналіз стану річкових басейнів згідно з переліком характеристик, наведених в Директиві 2000/60/ЄС	10	10
	встановлення меж річкових басейнів і створення адміністративної структури для міжнародних річок, озер і прибережних вод		11
	підготовка планів управління річковими басейнами відповідно до Директиви 2000/60/ЄС		11
організація консультацій з громадськістю та публікація планів управління річковими басейнами	12		
91/271/ЄС про очищення міських стічних вод	адаптування національного законодавства, призначення відповідальних виконавців	3	4
	оцінка стану міських колекторів стічних вод і очисних споруд згідно з порядком і вимогами, встановленими Директивою 91/271/ЄС про очистку міських стічних вод	5	5
	встановлення уразливих до забруднення міськими стічними водами областей та міських агломерацій	6	6
	підготовка технічної та інвестиційної програми із виконання норм очищення міських стічних вод відповідно до Директиви 91/271/ЄС про очистку міських стічних вод	8	9
91/676/ЄС про захист вод від забруднення нітратами з сільсько-господарських джерел	адаптування національного законодавства, призначення відповідальних виконавців	3	5
	встановлення зон на території країни, вразливих для забруднення нітратами		6
	розроблення планів природоохоронних дій для зон, вразливих для забруднення нітратами	4	7
	створення програми моніторингу концентрації нітратів у водних об'єктах		8
98/83/ЄС якість води, призначеної для споживання людиною	адаптування національного законодавства, призначення відповідальних виконавців	5	5
	встановлення стандартів якості для питної води відповідно до вимог Директиви 98/83/ЄС		7
	впровадження системи моніторингу якості для питної води, призначеної для господарсько-питних потреб		9
	створення механізму інформування споживачів про якість питної води та дотримання відповідних стандартів		10





Рис. 4. Динаміка витрат на тис. м³ очищеного скиду

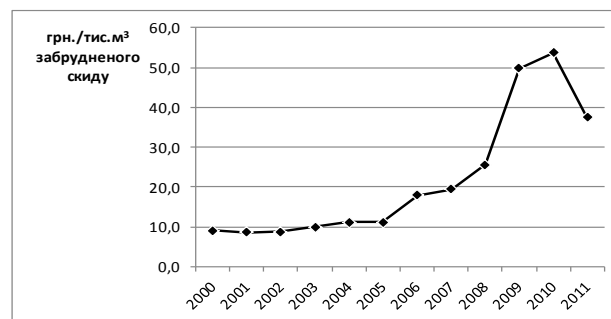


Рис. 5. Динаміка витрат на тис. м³ забрудненого скиду

для надання їм реальної мотивуючої сили щодо екологізації виробництва;

3) збільшення переліку практично застосовуваних стимулюючих важелів в сфері мотивації екологічно лояльного природокористування (пільгових кредитних та податкових режимів, екологічних застав, трансферту інноваційних технологій тощо).

### Література

1. Указ Президента України „Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004 – 2015 роки” від 28.04.2004 № 493/2004 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>. 2. Указ Президента України „Про державні програми з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України на 2004 – 2007 роки” від 13.12.2003 № 1433/2003 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1433/2003>. 3. Association agreement between the European Union and its member states, of the one part, and Ukraine, of the other part // European External Action Service. – 906 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/world/agreements/searchByActivity.do?parent=8516&xmlname=755&actName=External%20Relations>. 4. Артьомов І. В. Проблеми і перспективи входження України в Європейський Союз / І. В. Артьомов. – Ужгород : Ліра, 2007. – 384 с. 5. Корнієвський О. А. Україна в системі взаємовідносин світових геополітичних сил (США-ЄС-РФ) / О. А. Корнієвський // Україна в системі міжнародної безпеки : монографія. – К. : Фоліант, 2009. – С. 103 – 112. 6. Пилипенко Ю. І. Фактори технологічного відставання національної економіки України / Ю. І. Пилипенко // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 1 (6). – С. 141 – 145. 7. Директива 2000/60/ЄС Європейського Парламенту і Ради

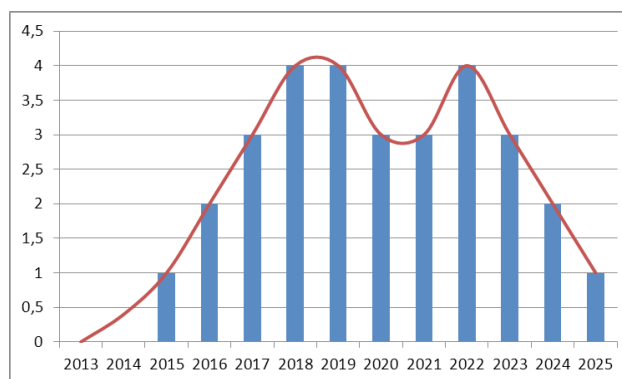


Рис. 6. Концентрація заходів по скорегованим термінам реалізації

„Про встановлення рамок діяльності Співтовариства в галузі водної політики” / Міжнародний документ від 23 жовтня 2000 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_962](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_962). 8. Директива № 2007/60/ЄС Європейського парламенту і Совета ЄС об оцінці та управлінні ризиками, пов'язаними з наводненнями (неофіційний переклад) / Міжнародний документ від 23.10.2007 № 2007/60/ЄС [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_b29](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_b29). 9. DIRECTIVE 2008/56/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 17 June 2008 establishing a framework for community action in the field of marine environmental policy (Marine Strategy Framework Directive) // Official Journal of the European Union. – 25.6.2008 (L 164/19-L 164/40) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:164:0019:0040:EN:PDF>. 10. Директива Ради 91/271/ЄЕС „Про очистку міських стічних вод” від 21 травня 1991 року (укр/рос) / Міжнародний документ від 21.05.1991 № 91/271/ЄЕС [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради Украї-

ни. – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_911](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_911). 11. **Директива** Ради 98/83/ЄС „Про якість води, призначеної для споживання людиною” від 3 листопада 1998 року (Офіційний переклад) / Міжнародний документ від 03.11.1998 № 98/83/ЄС [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_963](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_963). 12. ‘NITRATES’ DIRECTIVE (91/676/ЄЕС) Status and trends of aquatic environment and agricultural practice // European Commission, Directorate-General for Environment. – April 2000. – 43 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.zm.gov.lv/doc\\_upl/950799\\_binnenwerk\\_en\(2\).pdf](http://www.zm.gov.lv/doc_upl/950799_binnenwerk_en(2).pdf). 13. **Національна доповідь** про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2010 році // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Київ, 2011. – 564 с. 14. **Статистичний щорічник** України за 2011 // Державна служба статистики України. – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2012. – 559 с. 16. **Статистична інформація**. Навколишнє середовище: Основні показники використання та охорони водних ресурсів (1990 – 2012pp.) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ns\\_rik/ns\\_u/orvvr\\_u2005.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ns_rik/ns_u/orvvr_u2005.html). 17. **Статистична інформація**. Промисловість: Окремі техніко-економічні показники роботи водопроводів та окремих водопровідних мереж // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/etgv/etgv\\_u/vvp\\_vm\\_11u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/etgv/etgv_u/vvp_vm_11u.html). 18. **Статистична інформація**. Промисловість: Протяжність ветхих та аварійних водопровідних мереж // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/pvam/pvam\\_u/pvavm\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/pvam/pvam_u/pvavm_u.htm). 19. **Статистична інформація**. Промисловість: Забезпеченість населених пунктів водою та газом [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/etgv/etgv\\_u/zab\\_nas\\_11u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/etgv/etgv_u/zab_nas_11u.html).

### **Заніздра М. Ю. Економічні наслідки євроінтеграційного курсу України в сфері спеціального водокористування**

У статті проаналізовано переваги та недоліки прийняття Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом в контексті управління водними ресурсами та охорони навколишнього природного середовища. Оцінено додатковий обсяг поточних та інвестиційних витрат підприємств, потрібний для

нормативного очищення зворотних вод за рівнем цін та обсягом водовідведення станом на 2012 р. Надано рекомендації щодо пролонгації термінів реалізації заходів із приведення національної системи управління водними ресурсами у відповідність до європейських аналогів.

*Ключові слова:* інтеграція, директива, управління водними ресурсами, спеціальне водокористування, екологічний ефект, економічні витрати.

### **Заніздра М. Ю. Экономические последствия евроинтеграционного курса Украины в сфере специального водопользования**

В статье проанализированы преимущества и недостатки принятия Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом в контексте управления водными ресурсами и охраны окружающей природной среды. Оценен дополнительный объем текущих и инвестиционных расходов предприятий, необходимый для нормативной очистки сточных вод исходя из уровня цен и объема водоотведения по состоянию на 2012 г. Предложены рекомендации относительно пролонгации сроков реализации мероприятий по приведению национальной системы управления водными ресурсами в соответствие с европейскими аналогами.

*Ключевые слова:* интеграция, директива, управление водными ресурсами, специальное водопользование, экологический эффект, экономические издержки.

### **Zanizdra M. Yu. The Economic Impact of European Integration Course of Ukraine in the Sphere of Special Water Use**

In the article benefits and disadvantages of adopting the Association Agreement between Ukraine and the European Union are analyzed in the context of water resources management and environmental protection. Additional amounts of current and investment expenditures of enterprises that necessary for regulatory wastewater treatment, have been assessed on the basis of the level of prices and volume of wastewater according to 2012. Recommendation for the extension of deadlines for implementation of measures to bring the national water resources management system in line with European counterparts have been proposed.

*Key words:* integration, directive, water management, special water use, environmental impact, economic costs.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

**М. К. Сухонос,**  
*доктор технічних наук,*  
**Т. Г. Молодченко,**  
*кандидат економічних наук,*  
**В. М. Прасол,**

*Харківський національний університет міського  
господарства ім. О. М. Бекетова*

## **АНАЛІЗ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЙОГО ОЦІНКИ**

Реформування житлово-комунального господарства характеризується сьогодні насамперед поступовою зміною взаємовідносин між основними її суб'єктами, а саме органами влади, населенням – користувачами житлово-комунальних послуг, та підприємствами – постачальниками цих послуг.

За радянських часів основним суб'єктом правовідносин у сфері ЖКГ були державні органи влади. За державні кошти будувалось практично все житло, а також фінансувалось його утримання та ремонт. Однак сьогодні ситуація суттєво змінилася – з'явився інститут власників житла (у приватній власності знаходиться 98% житла), а також бізнес-структури, що діють на ринку будівництва та експлуатації житла.

Дослідженню питань щодо визначення технічного стану житлового фонду присвячено роботи Шутенка Л., Бойка М., Христенко Н. [1, 2, 3], однак відкритим залишається питання визначення на державному рівні механізму фінансування ремонтних робіт, які необхідні для збереження житлового фонду у задовільному стані.

Метою роботи є проведення комплексного аналізу технічного стану житлового фонду України та надання пропозицій, щодо вдосконалення та спрощення методики його розрахунку.

Відповідно до статті 4 Житлового кодексу Української РСР [4] житлові будинки, а також житлові приміщення в інших будівлях, що знаходяться на території Української РСР, утворюють житловий фонд.

В основі класифікації житлового фонду лежить критерій однорідності правового режиму житла. Це визначає також однорідність правового регулювання суспільних відносин, які залежать від певного засобу, за допомогою якого кожен громадянин реалізує право на житло. Відповідно до цього відбувається отримання житлового помешкання в тому чи іншому будинку і встановлюється відповідний режим володіння, користування, розпорядження ним. Традиційно житловий фонд України поділяють на чотири групи:

1) приватний житловий фонд. Сюди входять зведені жилі будинки, приватизовані квартири (будинки), що знаходяться на праві приватної власності й призначені для задоволення житлових потреб власників і членів їхніх сімей. Законодавство дозволяє приналежне їм житло здавати в оренду чи найму іншим особам.

2) державний житловий фонд складається з житлового фонду, що належить державним підприємствам, установам і організаціям на праві повного господарського відання або оперативного управління. Відповідно до ст. 4 – 6 ЖК [4] державний житловий фонд включає в себе жилі будинки (закінчені будівництвом і здані в експлуатацію) та жилі приміщення в інших будівлях, призначені для постійного проживання громадян;

3) комунальний житловий фонд – це фонд, що належить на праві власності територіальним громадам сіл, селищ, міст, районів у містах.

На сьогодні за даними державної служби статистики станом на 01.01.2013 97,5% є приватним житлом, 2,3% – комунальним і 0,2% – житло державної форми власності.

За матеріалами досліджень аналітичного центру асоціації міст України сьогодні в державі налічується 25,5 тисяч будинків, побудованих за проектами перших масових серій великопанельних, блочних і цегляних будинків, загальною площею 72 млн м<sup>2</sup>, тобто 23% міського житлового фонду потребує відновлення шляхом реконструкції і модернізації. У багатьох регіонах експлуатується житло, вік якого становить понад півстоліття. Так, у Черкаській, Харківській, Запорізькій, Миколаївській областях близько 30% складають житлові будинки побудовані в 1950-х роках і раніше. 18 – 20% такого житла припадає на АР Крим, Закарпатську, Івано-Франківську області. У столиці на його частку припадає 13,5% [5].

Структура житлового фонду України за роками забудови наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, більшість житлового фонду України перешугнуло 50-річний рубіж, таким чином, більше ніж 60% будинків потребують капітального ремонту. Більше третини котлів, що забезпечують теплом багатоквартирні будинки, є застарілими і енергоємними, комунальна інфраструктура зношена більш ніж на 60%. П'ята частина теплових мереж перебуває в аварійному стані.

У процесі багаторічної експлуатації конструктивні елементи й інженерне устаткування під впливом фізико-механічних і хімічних факторів постійно зношуються; знижуються їхні механічні, експлуатаційні якості, з'являються різні несправності. Все це приводить до втрати їхньої первісної вартості. Критерієм

оцінки технічного стану будинку в цілому і його конструктивних елементів та інженерного устаткування є фізичний знос.

Під фізичним зносом конструкцій, технічних пристроїв і будівлі в цілому маємо на увазі втрату ними техніко-експлуатаційних показників (міцності, стійкості, надійності тощо) внаслідок дії природно-кліматичних, технологічних факторів та життєдіяльності людини.

Величина фізичного зносу на момент його оцінювання характеризує ступінь погіршення технічних і пов'язаних з ними експлуатаційних показників будівлі (конструкцій, технічних пристроїв) порівняно з первісними і виражається співвідношенням вартості об'єктивно необхідних робіт з ремонту до їх відновної вартості.

Величина фізичного зносу окремих конструкцій, технічного обладнання або їх ділянок визначається за таблицями з „Правил оцінки фізичного зносу жилих будинків” [6] шляхом порівняння наведених в них ознак фізичного зносу з виявленими під час обстеження.

Графічно криву наростання фізичного зносу житлового будинку можна представити у вигляді графіка (рис. 2) [2].

Отже, можна констатувати той факт, що після приблизно 50 років, фізичний знос будинку починає наростати прискорено, особливо це помітно на будинках, якість експлуатації яких не відповідає нормам, тобто поточні та капітальні ремонти або не проводяться, або проводяться несвоєчасно та не належним способом.

Житловий фонд України згідно із даними державної статистики станом на 01.01.2012 становить 6,74 млн будинків загальною площею 1086 млн м<sup>2</sup>, зокрема: житловий фонд індивідуальної забудови – 6,5 млн будинків загальною площею 622 млн м<sup>2</sup>; житловий фонд багатоквартирної забудови – 240 тис. будинків загальною площею – 464 млн м<sup>2</sup> [7]. Також слід зазначити, що 23913 тис. чол. проживає в індивідуальних садибах, а 21719 тис. чол. – у багатоквартирних будинках.

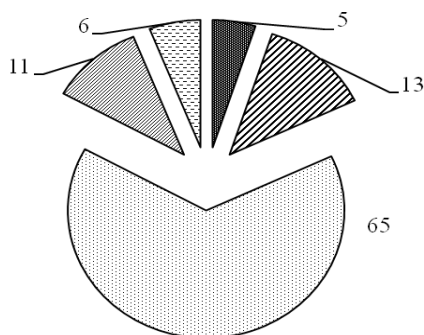


Рис. 1. Структура житлового фонду України за роками забудови

Наявний житловий фонд потребує проведення значних обсягів робіт з його ремонту та реконструкції. Взагалі більша частина житлового фонду України перебуває в незадовільному технічному стані через недостатнє фінансування заходів щодо його утримання; зберігається тенденція передчасного старіння житлового фонду. До категорії ветхих та аварійних житлових будинків віднесено 55,2 тис. будинків загальною площею 4,84 млн м<sup>2</sup>, у якому постійно проживають 167,4 тис. мешканців. Житловий фонд будинків першої масової забудови, який характеризується найгіршими експлуатаційними характеристиками, складає близько 72 млн м<sup>2</sup>. Фактично кожен четвертий міський житель мешкає в житлових приміщеннях, які мають незадовільний технічний стан та вичерпали свій експлуатаційний ресурс. Характеристика технічного стану житлового фонду за регіонами України наведено у табл. 1 [7].

Згідно із даними державної статистики станом на 01.01.2013, до категорії ветхих віднесено 46,9 тис. будинків (0,5% від загальної кількості житлових будинків країни), загальною площею 3,9 млн м<sup>2</sup>, в яких мешкає 95,5 тис. мешканців. До категорії аварійних віднесено 13,2 тис. будинків (0,1% житлових будинків країни), загальною площею 1,2 млн м<sup>2</sup>, у яких мешкає 23,1 тис. мешканців.

Збільшення фізичного та морального зносу житлового фонду України пояснюється, по-перше, значним терміном експлуатації більшості житлових будинків. Житло, побудоване за часів Радянського Союзу, не відзначалося високим рівнем комфортності, зручним плануванням та надійністю; значна його частина взагалі була зведена як тимчасове житло, що не передбачало використання житлових площ понад 25 – 30 років. Іншою причиною погіршення технічного стану житлового фонду є несистематичність проведення поточних та капітальних ремонтів через недостатні обсяги фінансування [3, с. 136].

Залежність наростання фізичного зносу житлових будинків від своєчасно проведених ремонтів наведено на рис. 3 [1].

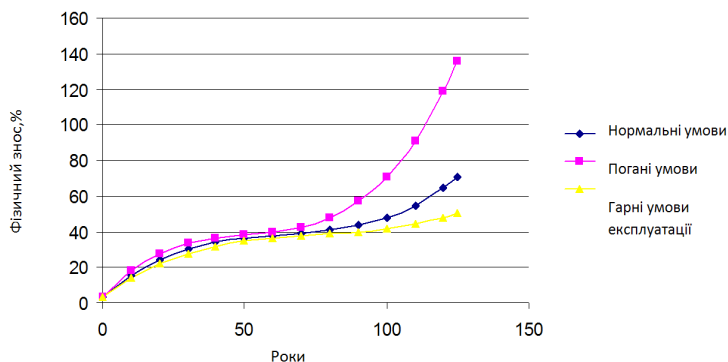


Рис. 2. Залежність фізичного зносу від віку будинку та якості його експлуатації

Аналізуючи дані, проілюстровані на рис.3, можна зробити висновок про те, що своєчасне проведення капітальних ремонтів призводить до уповільнення наростання фізичного зносу житлових будинків та подовження термінів його ефективного використання.

Також актуальність проведення робіт з реконструкції, а особливо з модернізації житлового фонду, підтверджує той факт, що майже 40% житла в Україні досі не обладнані системами холодного та гарячого водопостачання, опалення, каналізації, газом тощо. Як бачимо з рис. 4, за період з 2000 до 2012 р. питома вага житлового фонду, обладнаного вказаними системами, збільшилась незначно [7].

Крім того, погіршення технічного стану житлового фонду протягом останніх років було також викликано недосконалим організаційним механізмом проведення робіт щодо утримання житла в належному стані. Житлово-експлуатаційні контори тривалий час не справлялися зі своїми прямими обов'язками через брак коштів та відсутність кваліфікованих працівників, через що стан й без того занедбаного житлового фонду ще

більше погіршувався. Вирішення цього проблемного питання стало можливим з упровадженням альтернативних форм управління та утримання житлового фонду, наприклад, управляючих компаній або об'єднання співвласників багатоквартирних будинків [3, с. 137].

Аналіз, який дозволить швидко та без витрат визначити реальний стан житлового фонду кожного міста та визначити економічно вигідні та обґрунтовані шляхи усунення проблем, здійснюється в декілька етапів, а саме: визначення фізичного зносу будинку, а також визначення можливих методів усунення несправностей, які найбільш точно відповідали рівню зносу будівлі.

Як зазначалося вище, висновок про фізичний стан об'єктів складається на базі класифікованого аналізу виявлених очевидних дефектів і пошкоджень конструктивних елементів, що не вимагають спеціальних апаратурних і технічних засобів виявлення і методів діагностики. Якщо видимі ознаки пошкоджень і дефектів конструкцій відсутні або їхня наявність не настільки очевидна, щоб однозначно ідентифікувати табличний рівень зносу, то для визначення відсотка

Таблиця 1

## Характеристика технічного стану житлового фонду за регіонами України станом на 01.01.2013 р.

Регіон	Кількість житлових будинків усього, тис. од.	Загальна площа житлових приміщень, тис. м <sup>2</sup>	Ветхі та аварійні будинки	
			Загальна площа ветхого житлового фонду, тис. м <sup>2</sup>	Загальна площа аварійного житлового фонду, тис. м <sup>2</sup>
АР Крим	338,7519	40580,083	203	40,6
Вінницька область	562,193	44348,905	265,8	88,6
Волинська область	236,329	22637,413	113	22,6
Дніпропетровська область	608,945	79073,616	237,3	79,1
Донецька область	851,598	101949,805	235,2	100,8
Житомирська область	382,212	33585,344	235,2	33,6
Закарпатська область	319,992	29354,088	58,8	0
Запорізька область	350,241	41075,096	82,2	41,1
Івано-Франківська область	353,712	34064,806	102,3	34,1
Київська область	547,732	57034,391	285	57
Кіровоградська область	310,754	24728,920	123,5	0
Луганська область	515,476	55321,557	221,2	55,3
Львівська область	466,113	55847,080	111,6	55,8
Миколаївська область	261,111	25965,786	52	26
Одеська область	481,104	53411,176	427,2	106,8
Полтавська область	422,103	36810,639	184	36,8
Рівненська область	262,159	24902,841	149,4	24,9
Сумська область	325,566	27939,408	223,2	27,9
Тернопільська область	285,283	25911,466	77,7	51,8
Харківська область	495,912	64891,166	518,4	64,8
Херсонська область	285,07	25524,872	76,5	25,5
Хмельницька область	381,133	33861,596	169	33,8
Черкаська область	428,101	34244,397	239,4	68,4
Чернівецька область	252,146	21213,691	106	42,4
Чернігівська область	393,911	29982,766	119,6	29,9
м. Київ	35,654	61598,372	369,6	61,598
м. Севастополь	26,619	8349,215	24,9	16,6

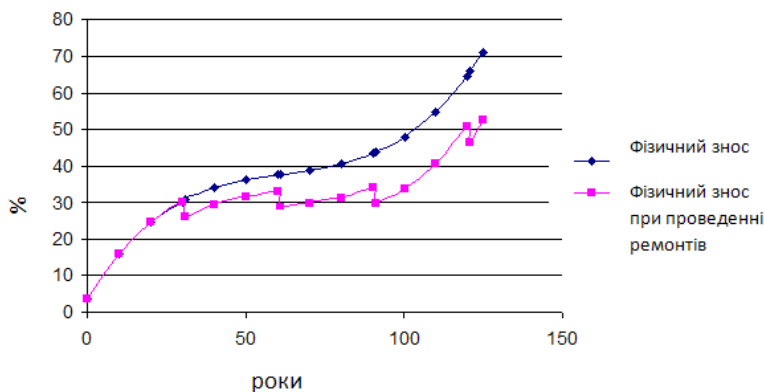


Рис. 3. Крива наростання фізичного зносу (1) і крива наростання фізичного зносу при своєчасному проведенні ремонтів (2)

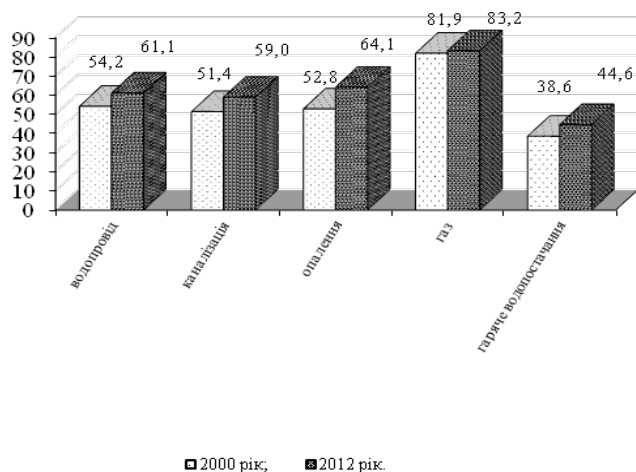


Рис. 4. Питова вага житлового фонду обладнаного системами водопроводу та каналізації, опалення, газу та гарячого водопостачання, %

фізичного зносу пропонується скористатися розрахунковим методом, заснованим на математичній формалізації процесу природного старіння елементів основних фондів у різних умовах експлуатації. Статистична обробка експериментальних даних дозволила апроксимувати криву наростання фізичного зносу будинків і конструктивних елементів у вигляді залежності, що має вигляд [8, с. 343].

$$Q = 212,2\left(\frac{t}{T}\right)^3 - 328,3\left(\frac{t}{T}\right)^2 + 188,4\left(\frac{t}{T}\right) + 3, \quad (1)$$

де  $Q$  – фізичний знос будинку або конструктивного елемента, %;

$t$  – фактичний період експлуатації об'єкта нерухомості, років;

$T$  – нормативний термін служби будинку або конструктивного елемента, років.

Однак вищенаведена формула враховує тільки нормативний і фактичний термін експлуатації будинку і не зважає на умови експлуатації, в яких перебуває

оцінюваний будинок. Якщо умови експлуатації відповідають нормативним потребам у часі щодо проведення капітальних і поточних ремонтів, а будинок підтримується у нормальному експлуатаційному стані (дбайливе ставлення організацій, які експлуатують будинок, щодо дотримання нерухомості в належному стані), то нормативний і фактичний терміни експлуатації збігаються. У цьому разі буде справедливою запропонована залежність інтенсивності фізичного зносу у часі експлуатації.

Для умов, коли терміни вказаних ремонтних і захисних робіт для конструкцій і конструктивних елементів не дотримуються і відрізняються від нормативних у більшу або меншу сторону, стан будинків погіршується відповідно прискорено або сповільнено. Приблизно за такою ж закономірністю змінюється і термін експлуатації будинку, який нормативними документами визначається як опосередкований.

Враховувати таку особливість зносу будинку, в роботі запропоновано за допомогою коригуючого експлуатаційного коефіцієнта  $k$ , що застосовується

як множник до опосередкованого терміну  $T$  служби будинку, коригувати значення фізичного зносу будинку в залежності від умов експлуатації.

У такий спосіб формула розрахунку фізичного зносу житлового будинку має наступний вигляд:

$$Q = 212,2 \cdot \left(\frac{t}{T \cdot k}\right)^3 - 328,3 \cdot \left(\frac{t}{T \cdot k}\right)^2 + 188,4 \cdot \left(\frac{t}{T \cdot k}\right) + 3, \quad (2)$$

де  $k$  – експлуатаційний коефіцієнт, що визначає умови експлуатації будинку або конструктивного елемента (погані  $<1$ , нормальні  $=1$ , гарні  $>1$ ) [8, с. 344].

Таким чином, при нормальних умовах експлуатації об'єкти нерухомості або конструктивні елементи по завершенні нормативного терміну експлуатації досягають зносу рівному 75,3 %, що вказує на його аварійний стан. Максимальний знос експлуатованих будинків не повинен перевищувати 70 – 80%. Погані умови експлуатації зменшують термін життя будинку, а гарні здатні продовжити його більше ніж в 2 рази.

Отже, можна зробити висновок, що чим кращі умови експлуатації житлового будинку, тим менший рівень фізичного зносу і тим довший термін експлуатації будинків. Тому необхідно прагнути до підвищення якості експлуатації житлових будинків (своєчасного проведення ремонтів), що дозволить значно знизити рівень фізичного зносу, і тим самим істотно збільшити його вартість. Однак, технічний стан будинків залежить не тільки від організацій, які його обслуговують, а так само від людей які проживають у ньому. Так, несанкціонований демонтаж стін і перегородок, будівництво додаткових балконів, прибудов, мансард призводить, як правило, до порушень у конструктивній схемі будинків і, як наслідок, до зниження нормальних експлуатаційних якостей будинку.

### Література

1. **Шутенко Л. М.** Технологічні основи формування і оптимізації життєвого циклу міського житлового фонду : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. т. н. / Л. М. Шутенко. – ХДАМГ. – Х., 2002. – 43 с.  
2. **Бойко М. Д.** Техническое обслуживание и ремонт зданий и сооружений / М. Д. Бойко. – Ленинград : Стройиздат, 1986. С. 70 – 84.  
3. **Христенко Н.** Фінансово-організаційні механізми поліпшення стану житлового фонду України / Н. Христенко // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1 (34). – С. 134 – 143 (фінансово-обліково-аналітичні аспекти)  
4. **Житловий кодекс Української РСР** (Відомості Верховної Ради (ВВР), 1983, Додаток до N 28, ст. 573) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5464-10>  
5. **За** матеріалами асоціації міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua/news/>.  
6. **СОУ ЖКГ 75.11 – 35077234.0015:2009.** Житлові будинки. Правила визначення фізичного зносу житлових будинків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://document](http://document.ua/zhitlovi-budinki.-zbirnik-ukrupnenih-pokaznikiv-vartosti-vid-nor5653.html)

[ua/zhitlovi-budinki.-zbirnik-ukrupnenih-pokaznikiv-vartosti-vid-nor5653.html](http://document.ua/zhitlovi-budinki.-zbirnik-ukrupnenih-pokaznikiv-vartosti-vid-nor5653.html) 7. **Паспорт** житлово-комунального господарства України 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/1215/Ukrein.pdf> 8. **Молодченко-Серебрякова Т. Г.** Ранжирование факторов место-положения и конструктивно-эксплуатационных параметров зданий при определении налогооблагаемой стоимости недвижимости / Т. Г. Молодченко-Серебрякова // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Вып. 59. – Киев : Техніка, 2004. – С. 342 – 345.

### **Сухонос М. К., Молодченко Т. Г., Прасол В. М. Аналіз технічного стану житлового фонду України та пропозиції щодо його оцінки**

В роботі проведено комплексний аналіз технічного стану житлового фонду в Україні та доведено, що на сьогодні велика кількість житлових будинків перебувають у ветхому та аварійному стані. Проведено аналіз житлового фонду за роками забудови та визначено, що більшість житлових будинків потребують проведення капітального ремонту. В роботі наведено пропозиції щодо методики визначення фізичного зносу житлових будинків з врахуванням щодо врахування умов експлуатації.

*Ключові слова:* технічний стан, фізичний знос, житловий фонд, капітальний ремонт.

### **Сухонос М. К., Молодченко Т. Г., Прасол В. М. Аналіз технічного стану житлового фонду України та пропозиції щодо його оцінки**

В работе проведен комплексный анализ технического состояния жилищного фонда в Украине, и доказано, что на сегодня большое количество жилых домов находятся в ветхом и аварийном состоянии. Проведен анализ жилищного фонда по годам застройки и определено, что большинство жилых домов требуют проведения капитального ремонта. В работе приведены предложения по методике определения физического износа жилых домов.

*Ключевые слова:* техническое состояние, физический износ, жилой фонд, капитальный ремонт.

### **Suhonos M. K., Molodchenko T. G., Prasol V. M. Analysis of the Technical State of the Housing Ukraine and Proposals for Evaluation**

In the complex analysis of the technical condition of the housing stock in Ukraine, and it is proved that today a large number of residential buildings are in a dilapidated and dangerous condition. The analysis of housing development for years and determined that the majority of residential buildings in need of a major overhaul. The paper proposals for the methodology for determining the physical deterioration of residential buildings.

*Key words:* technical status, physical deterioration, housing, renovated.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Интеграция финансовых рынков и, в частности, рынка ценных бумаг является одним из важнейших предпосылок для обеспечения устойчивого развития экономики в странах СНГ. После распада Советского Союза и перехода к рыночной экономике на постсоветском пространстве образовались разрозненные финансовые рынки. Эта разрозненность особо проявляется на рынке ценных бумаг. Проблемы разрозненности рынка ценных бумаг усугубляются также наличием значимых различий в регулировании рынка ценных бумаг, принципов построения депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также фиксации и передачи прав собственности и других имущественных прав на ценные бумаги.

Анализу теоретических и практических аспектов интеграционных процессов на рынке ценных бумаг посвящено достаточно большое количество исследований. В большинстве исследований подчеркиваются основные позитивные аспекты интеграции, а также возникающие риски. Во многих исследованиях основное внимание сфокусировано на глобализации интеграции регулируемого рынка ценных бумаг и, в частности, биржевого рынка [3; 9; 10; 14]. Работы известных ученых посвящены также исследованию конкретных институтов и механизмов фондового рынка, таких как фондовые индексы и, в частности, индексы зарубежных рынков [5; 6]. Однако, исследование интеграционных процессов на рынке ценных бумаг не может быть ограничено изучением только одного или нескольких сегментов рынка ценных бумаг. Важное значение имеет также изучение интеграционных процессов расчетно-клиринговых и депозитарных систем в сопоставлении с интеграционными процессами на регулируемом рынке. В свете возможностей создания общего экономического пространства особо важное значение приобретает всестороннее изучение перспектив интеграции рынка ценных бумаг стран СНГ.

Целью данного исследования является выявление возможностей и изучение перспектив интеграции рынка ценных бумаг в странах СНГ. Исходя из целей исследования в статье изучены данное состояние интеграционных процессов рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве, возможности и перспективы интеграции, а также основные положительные аспекты и проблемы на пути интеграции.

Интеграционные процессы рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве после распада Советского Союза в основном шли на национальном уровне. Данный этап в большинстве стран СНГ можно считать уже завершенным. Так, если в конце прошлого тысячелетия на территории Республики Армения действовало 4 фондовых бирж, то в настоящее время – только один оператор регулируемого рынка ценных бумаг – НАСДАК ОЭМЭКС Армения [12]. Интеграционные процессы шли также в сфере депозитарных и расчетно-клиринговых систем. В настоящее время на завершающем этапе находится внедрение единой депозитарной и расчетно-клиринговой системы, которая также является структурной единицей НАСДАК ОЭМЭКС [1]. Схожие тенденции наблюдаются также на российском рынке. Так, в конце 2011 г. происходит слияние двух основных торговых систем российского рынка ценных бумаг – РТС и ММВБ. В результате слияния образовалась Московская биржа – крупнейшая торговая система рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве [11]. Интеграционные процессы происходили также в сфере депозитарных и расчетно-клиринговых систем, действующих на территории Российской Федерации. В результате, в составе группы Московская биржа образовалась компания, предоставляющая все виды депозитарных и расчетных услуг на рынке ценных бумаг. Этой компании – Национальному расчетному депозитарию в 2012 г. был присвоен статус центрального депозитария [13]. В соответствии с законодательством Российской Федерации статус центрального депозитария может быть присвоен только одному юридическому лицу. Таким образом, как в Республике Армения, так и в Российской Федерации начали образовываться интегрированные торговые, депозитарные и расчетно-клиринговые системы рынка ценных бумаг. Схожие тенденции наблюдаются также и в других странах СНГ.

Дальнейшие интеграционные процессы рынка ценных бумаг связаны с интеграцией национальных торговых, депозитарных и расчетно-клиринговых систем, действующих в разных странах. Такие интеграционные процессы могут заключать в себя создание и укрепление связей между национальными системами, синхронизацию нормативно-правовой базы, регулирующую рынок ценных бумаг, а также образование наднациональных систем. В сфере международной инте-



грации разные страны на постсоветском пространстве начали придерживаться разных приоритетов. Так, в странах Балтийского региона (Литва, Латвия и Эстония) интеграционные процессы были направлены в основном на синхронизацию национального законодательства с законодательством Европейского Союза. В этих странах как операторы регулируемого рынка ценных бумаг, так и операторы расчетной системы (центральные депозитарии ценных бумаг) являются частью группы НАСДАК ОЭМЭКС [1, 12]. В странах Балтийского региона создана единая торговая система. Центральные депозитарии ценных бумаг Литвы, Латвии и Эстонии имеют линки между собой, при помощи которых фиксируют право собственности и другие имущественные права, а также выполняют функцию расчетной системы. Происходит также интеграция Балтийского рынка ценных бумаг НАСДАК ОЭМЭКС с другими рынками НАСДАК ОЭМЭКС, в частности – со Скандинавским рынком, создаются корреспондентские отношения с депозитарными и расчетно-клиринговыми системами, действующими на территории Европейского Союза, такими как Клирстрим или Евроклир. Международные интеграционные процессы углубляются также на территории стран СНГ. Значительные интеграционные возможности существуют на рынке ценных бумаг Российской Федерации, Беларуси, Казахстана и Украины.

Одним из направлений интеграционных процессов рынка ценных бумаг, происходящих на территории стран СНГ, является объединение операторов регулируемого рынка ценных бумаг, а также – депозитарной и расчетно-клиринговой систем, путем приобретения участия (акций) и (или) реорганизации. В таком направлении идут интеграционные процессы на регулируемом рынке Московской биржи и на основных регулируемых рынках Украины – Украинской биржи и Фондовой биржи ПФТС. Московская биржа является мажоритарным участником (акционером) Фондовой биржи ПФТС, а также крупнейшим участником (акционером) Украинской биржи [10; 15; 16]. В таких условиях является целесообразным объединение двух операторов регулируемого рынка ценных бумаг Украины. С данной целью Московская биржа намеревается увеличить свое участие в акционерном капитале Украинской биржи. Объединение двух основных операторов регулируемого рынка ценных бумаг Украины даст возможность не только углубить интеграционные процессы на территории Украины, но также – на межнациональном уровне, так как новый оператор будет являться частью группы Московская биржа.

Другим направлением интеграционных процессов рынка ценных бумаг, происходящих на территории стран СНГ, является создание единых или интегриро-

ванных торговых систем регулируемого рынка, а также – депозитарных и расчетно-клиринговых систем, путем развития сотрудничества между операторами этих систем. Такое направление интеграционных процессов наблюдается в отношениях Московской биржи, Белорусской валютно-фондовой биржи и Казахстанской фондовой биржи [2; 4; 11].

Особо важным может являться развитие интеграционных процессов между российским и армянским регулируемыми рынками ценных бумаг. Важность такой интеграции обусловлена тем, что, с одной стороны, основной оператор регулируемого рынка ценных бумаг России – Московская биржа является мажоритарным участником основных операторов регулируемого рынка ценных бумаг Украины – Украинской биржи и Фондовой биржи ПФТС, а также инициатором интеграционных процессов с основными операторами регулируемого рынка ценных бумаг Беларуси и Казахстана – Белорусской валютно-фондовой биржи и Казахстанской фондовой биржи, а с другой стороны, единственный оператор регулируемого рынка ценных бумаг Армении – НАСДАК ОЭМЭКС Армении является частью ведущего оператора регулируемого рынка ценных бумаг, депозитарных и расчетно-клиринговых систем в мире, а также в странах Балтийского региона (Литва, Латвия и Эстония) – группы НАСДАК ОЭМЭКС [11; 12; 13]. Таким образом, развитие таких интеграционных процессов может стать исходной точкой для развития интеграционных процессов между системами, действующими на территории Европейского Союза и СНГ. Однако, создание единых и интегрированных систем регулируемого рынка подразумевает также интеграцию депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также синхронизацию нормативно-правовой базы, регулиующую рынок ценных бумаг. В частности, требует особого внимания исследование проблем, связанных с фиксированием и передачей имущественных прав на ценные бумаги и защитой интересов инвесторов.

Для выяснения интеграционных возможностей рынка ценных бумаг важным является также изучение основных показателей регулируемого рынка. Учитывая особенности развития рынка ценных бумаг на территории стран СНГ, в качестве основных показателей регулируемого рынка выбраны число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, рыночная капитализация акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке, объемы торговли акциями и долговыми ценными бумагами, а также объемы торговли валютой и кредитными ресурсами на регулируемом рынке. Число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, и их рыночная капитализация на основных

регулируемых рынках стран СНГ представлены в табл. 1 [7; 8; 17].

Как видно из табл. 1, по числу компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, лидирует Белорусская валютно-фондовая биржа. В 2012 г. к торгам на регулируемом рынке Белорусской валютно-фондовой биржи были допущены акции 2359-и компаний. Второе, третье и четвертое места по числу компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, занимают, соответственно, Фондовая биржа ПФТС, Московская биржа и Украинская биржа. Однако, число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, здесь намного меньше, чем на Белорусской валютно-фондовой бирже. Так, в 2012 г. к торгам на регулируемом рынке Фондовой биржи ПФТС были допущены акции 636-и компаний, к торгам на регулируемом рынке Московской биржи – акции 268-и компаний, а к торгам на регулируемом рынке Украинской биржи – акции 198-и компаний.

Из табл. 1 видно, что по рыночной капитализации акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке, лидирует Московская биржа. В 2012 г. рыночная капитализация акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке Московской биржи, составляла 827,2 млрд долл. США. Второе, третье и четвертое места по рыночной капитализации акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке, занимают, соответственно, Казахстанская фондовая биржа, Украинская биржа и Фондовая биржа ПФТС. Однако, показатель рыночной капитализации акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке, здесь значительно ниже, чем на Московской бирже. Так, в 2012 г. рыночная капитализация акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке Казахстанской фондо-

вой биржи составляла 23,5 млрд долл. США, на регулируемом рынке Украинской биржи – 20,7 млрд долл. США, а на регулируемом рынке Фондовой биржи ПФТС – 17,6 млрд долл. США.

Объемы торговли акциями и долговыми ценными бумагами на основных регулируемых рынках стран СНГ представлены в табл. 2 [7; 8; 17].

Как видно из табл. 2, по объему торговли акциями на регулируемом рынке лидирует Московская биржа. В 2012 г. объем торговли акциями на регулируемом рынке Московской биржи составлял 372,6 млрд долл. США. Второе, третье и четвертое места занимают, соответственно, Казахстанская фондовая биржа, Украинская биржа и Фондовая биржа ПФТС. Однако, объемы торговли акциями на регулируемом рынке здесь значительно меньше, чем на Московской бирже. Так, в 2012 г. объем торговли акциями на регулируемом рынке Казахстанской фондовой биржи составлял 1,4 млрд долл. США, на регулируемом рынке Украинской биржи – 0,4 млрд долл. США, а на регулируемом рынке Фондовой биржи ПФТС – 0,2 млрд долл. США.

Из табл. 2 видно, что по объему торговли долговыми ценными бумагами на регулируемом рынке лидирует Московская биржа. В 2012 г. объем торговли долговыми ценными бумагами на регулируемом рынке Московской биржи составлял 2,2 триллиона долл. США. Второе, третье и четвертое места занимают, соответственно, Фондовая биржа ПФТС, Казахстанская фондовая биржа и Белорусская валютно-фондовая биржа. Однако, объемы торговли долговыми ценными бумагами на регулируемом рынке здесь значительно меньше, чем на Московской бирже. Так, в 2012 г. объем торговли долговыми

Таблица 1

**Число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке и их рыночная капитализация, 2011 – 2012 гг.**

Название оператора регулируемого рынка	Число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке		Рыночная капитализация акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке, млрд долл. США	
	2011	2012	2011	2012
Белорусская валютно-фондовая биржа, Беларусь	2335	2359	1,1	0,4
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	71	81	22,6	23,5
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	13	18	0,2	0,2
Московская биржа, Россия	341	268	771,2	827,2
НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Армения	11	11	0,1	0,1
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, Россия	0	3	0	0,1
Украинская биржа, Украина	195	198	25,6	20,7
Фондовая биржа ПФТС, Украина	462	636	15,9	17,6

ценными бумагами на регулируемом рынке Фондовой биржи ПФТС составлял 10,9 млрд долл. США, на регулируемом рынке Казахстанской фондовой биржи – 3,7 млрд долл. США, а на регулируемом рынке Белорусской валютно-фондовой биржи – 1,9 млрд долл. США.

Объемы торговли корпоративными и государственными долговыми ценными бумагами на основных регулируемых рынках стран СНГ представлены в табл. 3 [7; 8; 17].

Как видно из табл. 3, по объему торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на регулируемом рынке лидирует Московская биржа. В 2012 г. объем торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на регулируемом рынке Московской биржи

составлял 1,8 триллиона долл. США. Второе, третье и четвертое места занимают, соответственно, Казахстанская фондовая биржа, Фондовая биржа ПФТС и Белорусская валютно-фондовая биржа. Однако объемы торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на регулируемом рынке здесь значительно меньше, чем на Московской бирже. Так, в 2012 г. объем торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на регулируемом рынке Казахстанской фондовой биржи составлял 2,2 млрд долл. США, на регулируемом рынке Фондовой биржи ПФТС – 1,7 млрд долл. США, а на регулируемом рынке Белорусской валютно-фондовой биржи – 1,1 млрд долл. США.

Из табл. 3 видно, что по объему торговли государственными ценными бумагами на регулируемом

Таблица 2

**Объем торговли акциями и долговыми ценными бумагами  
на регулируемом рынке, 2011 – 2012 гг.**

Название оператора регулируемого рынка	Объем торговли акциями, млн долл. США		Объем торговли долговыми ценными бумагами, млн долл. США	
	2011	2012	2011	2012
Белорусская валютно-фондовая биржа, Беларусь	50,4	90,0	2280,5	1906,5
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	1089,2	1377,6	9762,5	3712,9
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	28,0	22,5	1,3	2,1
Московская биржа, Россия	554067,3	372619,6	1627302,0	2246430,0
НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Армения	0,5	1,0	15,7	11,4
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, Россия	0	0,1	36,6	223,5
Украинская биржа, Украина	4573,3	418,4	155,5	36,2
Фондовая биржа ПФТС, Украина	242,0	230,1	10879,3	10960,5

Таблица 3

**Объем торговли корпоративными и государственными долговыми ценными бумагами  
на регулируемом рынке, 2011 – 2012 гг.**

Название оператора регулируемого рынка	Объем торговли корпоративными долговыми ценными бумагами, млн долл. США		Объем торговли государственными ценными бумагами, млн долл. США	
	2011	2012	2011	2012
Белорусская валютно-фондовая биржа, Беларусь	1150,8	1138,6	1129,7	767,9
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	2010,8	2165,3	7751,7	1547,6
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	1,3	2,1	0	0
Московская биржа, Россия	1225152,3	1848335,6	402149,8	398094,7
НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Армения	1,8	1,0	13,9	10,4
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, Россия	36,6	223,5	0	0
Украинская биржа, Украина	62,9	24,5	92,6	11,7
Фондовая биржа ПФТС, Украина	1315,7	1675,0	9563,6	9285,5

рынке лидирует Московская биржа. В 2012 г. объем торговли государственными ценными бумагами на регулируемом рынке Московской биржи составлял 0,4 триллиона долл. США. Второе, третье и четвертое места занимают, соответственно, Фондовая биржа ПФТС, Казахстанская фондовая биржа и Белорусская валютно-фондовая биржа. Однако, объемы торговли государственными ценными бумагами на регулируемом рынке здесь значительно меньше, чем на Московской бирже. Так, в 2012 г. объем торговли государственными ценными бумагами на регулируемом рынке Фондовой биржи ПФТС составлял 9,3 млрд долл. США, на регулируемом рынке Казахстанской фондовой биржи – 1,5 млрд долл. США, а на регулируемом рынке Белорусской валютно-фондовой биржи – 0,8 млрд долл. США.

Объемы торговли валютой и кредитными ресурсами на основных регулируемых рынках стран СНГ представлены в табл. 4 [7; 8; 17].

Как видно из табл. 4, по объему торговли валютой на регулируемом рынке лидирует Московская биржа. В 2012 г. объем торговли валютой на регулируемом рынке Московской биржи составлял 3,8 триллиона долл. США. Второе, третье и четвертое места занимают, соответственно, Казахстанская фондовая биржа, Белорусская валютно-фондовая биржа и НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Однако, объемы торговли валютой на регулируемом рынке здесь значительно меньше, чем на Московской бирже. Так, в 2012 г. объем торговли валютой на регулируемом рынке Казахстанской фондовой биржи составлял 96,1 млрд долл. США, на регулируемом рынке Белорусской валютно-фондовой биржи – 30 млрд долл. США, а на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения – 0,8 млрд долл. США.

Из табл. 4 видно, что по объему торговли кредитными ресурсами на регулируемом рынке также лидирует Московская биржа. В 2012 г. объем торговли кредитными ресурсами на регулируемом рынке Московской биржи составлял 270,4 млрд долл. США. Второе и третье места занимают Санкт-Петербургская Валютная Биржа и НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Однако, объемы торговли кредитными ресурсами на регулируемом рынке здесь тоже значительно меньше, чем на Московской бирже. Так, в 2012 г. объем торговли кредитными ресурсами на регулируемом рынке Санкт-Петербургской Валютной Бирже составлял 49,6 млрд долл. США, а на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения – 15,1 млрд долл. США.

Из приведенных выше данных видно, что развитие регулируемого рынка того или иного региона во многом зависит от размеров рынка и масштабов интеграции на рынке. Так, по всем основным показателям лидирует Московская биржа, которая осуществляет деятельность на крупнейшем и достаточно интегрированном рынке стран СНГ. С точки зрения развития малых рынков, как рынок ценных бумаг Армении, важное значение имеет интеграция с другими внутренними рынками, например с валютным рынком и рынком кредитных ресурсов. Такая интеграция может дать синергетический эффект. Однако интеграционные возможности внутренних рынков ограничены. На нынешней стадии развития рынка важное значение приобретают также интеграционные процессы с внешними рынками. Интеграция торговых систем регулируемого рынка ценных бумаг в странах СНГ может происходить почти во всех сегментах рынка. Интеграционные возможности существуют как на первичном рынке, так и на вторичном, как на рынке государственных, так и корпоративных ценных бумаг.

Таблица 4

**Объем торговли валютой и кредитными ресурсами на регулируемом рынке, 2011 – 2012 гг.**

Название оператора регулируемого рынка	Объем торговли валютой, млн долл. США		Объем торговли кредитными ресурсами, млн долл. США	
	2011	2012	2011	2012
Белорусская валютно-фондовая биржа, Беларусь	17002,5	30047,8	0	0
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	106179,9	96063,7	0	0
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	0	0	0	0
Московская биржа, Россия	2938097,6	3760528,4	306062,5	270414,5
НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Армения	760,4	753,7	7087,7	15084,3
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, Россия	59,1	68,6	33118,0	49622,0
Украинская биржа, Украина	0	0	0	0
Фондовая биржа ПФТС, Украина	0	0	0	0

Интеграционные процессы на первичном рынке могут включать как создание интегрированных площадок для осуществления первичного размещения ценных бумаг, доступ к которым могут иметь профессиональные участники рынка ценных бумаг других стран СНГ, так и создание механизмов для переадресации заявок профессиональных участников рынка ценных бумаг одного государства посредством профессиональных участников рынка ценных бумаг другого государства на регулируемый рынок своей страны. В первом случае потребуется намного больше изменений в национальных законодательствах и других нормативно-правовых актах, регулирующих рынок ценных бумаг. Во втором же случае возрастут трансакционные расходы, связанные с исполнением заявок. Внедрение интегрированных систем и механизмов переадресации заявок на первичном рынке государственных ценных бумаг даст возможность обеспечить стабильное финансирование бюджетного дефицита с параллельным снижением расходов по обслуживанию государственного долга. Внедрение интегрированных систем и механизмов переадресации заявок на первичном рынке корпоративных ценных бумаг повысит инвестиционные возможности рынка, увеличит подвижность капитала, а также повысит роль рынка ценных бумаг в финансировании инвестиционных проектов.

Интеграционные процессы на вторичном рынке также могут включать создание интегрированных торговых площадок, доступ к которым могут иметь профессиональные участники рынка ценных бумаг других стран СНГ, также как и создание механизмов для переадресации заявок. Внедрение интегрированных систем и механизмов переадресации заявок на вторичном рынке ценных бумаг будет способствовать увеличению ликвидности рынка ценных бумаг, повышению конкуренции и формированию рыночной стоимости ценных бумаг.

Создание единых и интегрированных систем регулируемого рынка должно сопровождаться интегрированием депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также синхронизацией нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг. Интеграционные процессы депозитарных и расчетно-клиринговых систем могут включать внедрение института номинального держателя для центральных депозитариев и установление корреспондентских отношений между центральными депозитариями ценных бумаг стран СНГ. Благодаря установлению корреспондентских отношений между центральными депозитариями возможным станет обеспечение фиксирования и передачи прав собственности и других имущественных прав на ценные бумаги, а также обеспечение максимальной защиты интересов инвесторов. Однако как для развития

интеграционных процессов как на регулируемом рынке ценных бумаг, так и между депозитарными и расчетно-клиринговыми системами, важнейшей предпосылкой является синхронизация нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг. Основные проблемы связаны с тем, что после распада Советского Союза развитие нормативно-правовой базы на территории бывших союзных республик происходило в разных направлениях. Особо важным является синхронизация нормативно-правовой базы, регулирующей российский и армянский рынок ценных бумаг. Важность данного процесса обусловлена тем, что нормативно-правовая база, регулирующая рынок ценных бумаг Армении наиболее синхронизирована с законодательством стран Европейского Союза и, в частности, с нормативно-правовой базой стран Балтийского региона (Литвы, Латвии и Эстонии). Создание синхронизированной нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг, может положить начало формированию единого интегрированного Евразийского рынка ценных бумаг.

Таким образом, проведенные исследования показывают, что рынок ценных бумаг стран СНГ обладает достаточными интеграционными возможностями. Углубление интеграционных процессов на рынке ценных бумаг стран СНГ окажет положительное воздействие на увеличение инвестиционных возможностей экономики стран СНГ, что, в свою очередь, окажет положительное воздействие на увеличение темпов роста ВВП, сокращение безработицы и улучшение социального положения населения. Однако создание единых и интегрированных систем регулируемого рынка подразумевает также интеграцию депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также синхронизацию нормативно-правовой базы, регулирующую рынок ценных бумаг. В частности, требует особого внимания исследование проблем, связанных с фиксированием и передачей имущественных прав на ценные бумаги и защитой интересов инвесторов.

### Литература

1. **Багдасарян А. М.** Пути развития рынка ценных бумаг в Республике Армения : монография / А. М. Багдасарян. – Ереван : Наири, 2013. – 332 с.
2. **Белорусская** валютно-фондовая биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bcse.by>.
3. **Захаров А. В.** Валютные и универсальные биржи XXI века как антикризисный механизм финансового рынка / А. В. Захаров, Д. А. Кириченко, Е. В. Челмодеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2002. – 80 с.
4. **Казахстанская** фондовая биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kase.kz>.
5. **Ляшенко В. И.** Фондовые индексы и рейтинги / В. И. Ляшенко. – Донецк : Сталкер, 1998. – 320 с.
6. **Ляшенко В. И.**

Фондовые индексы зарубежных рынков / В. И. Ляшенко, К. В. Павлов. – М. : Магистр, 2007. – 558 с.

7. **Международная** ассоциация бирж стран СНГ, Бюллетени биржевой статистики: 2006 – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mab.micex.ru>.

8. **Международная** ассоциация бирж стран СНГ, Справочники бирж и депозитариев-членов МАБ СНГ. 2006 – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mab.micex.ru>.

9. **Миркин Я. М.** Ценные бумаги и фондовый рынок / Я. М. Миркин. – М. : Перспектива, 1995. – С. 66, 99 – 100, 413 – 440.

10. **Миркин Я. М.** Рынок ценных бумаг: Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я. М. Миркин. – М. : Финансовая академия при правительстве РФ, 2002. – 87 с.

11. **Московская биржа** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moex.com>.

12. **НАСДАК ОЭМЭКС** Армения [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.nasdaqomx.am>.

13. **Национальный** расчетный депозитарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nsd.ru>.

14. **Рубцов Б. Б.** Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития / Б. Б. Рубцов. – М. : Финансовая академия при правительстве РФ, 2000. – 312 с.

15. **Украинская биржа** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ux.ua>.

16. **Фондовая биржа ПФТС** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pfts.com>.

17. **Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Books: 2009 – 2013** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.feas.org>.

**Багдасарян А. М. Інтеграційні можливості ринку цінних паперів в країнах пострадянського простору**

Статтю присвячено дослідженню інтеграційних можливостей ринку цінних паперів в країнах пост-

радянського простору. У статті розглянуто стан, можливості і проблеми інтеграції регульованого ринку цінних паперів, а також депозитарних і розрахунково-клірингових систем.

*Ключові слова:* інтеграційні процеси, ринок цінних паперів, депозитарні та розрахунково-клірингові системи.

**Багдасарян А. М. Интеграционные возможности рынка ценных бумаг в странах постсоветского пространства**

Статья посвящена исследованию интеграционных возможностей рынка ценных бумаг в странах пост-советского пространства. В статье рассматриваются данное состояние, возможности и проблемы интеграции регулируемого рынка ценных бумаг, а также депозитарных и расчетно-клиринговых систем.

*Ключевые слова:* интеграционные процессы, рынок ценных бумаг, депозитарные и расчетно-клиринговые системы.

**Baghdasaryan A. M. Integration Possibilities of the Securities Market in the Countries of the Post-Soviet Region**

The article is devoted to the study of integration possibilities of the securities market in the countries of the post-Soviet region. The article considers the current situation, possibilities and problems of integration of the securities regulated market as well as depository and settlement systems.

*Key words:* integration processes, the securities market, depository and settlement systems.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

О. Ю. Кудріна,

кандидат економічних наук,

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

## РЕГІОНАЛЬНА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Іноді в літературі під час характеристики процесів із відновлення економіки поряд із поняттями „державна промислова політика” й власне „промислова політика” уживаються терміни „регіональна політика” та „регіональна промислова політика”. Зазначені терміни упродовж останніх років тривко укріпилися й у лексиконі науковців у галузях економічних та соціальних наук, і в уживанні представників органів державного управління. Але є очевидним, що зміст зазначених понять кожний із фахівців трактує по-різному.

Як показує системний аналіз наукової літератури, а також різних проектних розробок, серед фахівців існують суттєві розбіжності у визначенні терміна „регіональна політика”, тлумаченні його змісту та формулюванні мети цієї політики. Причиною тому є, переконані, порушення загальноприйнятих правил визначення термінології.

Регіональні проблеми промислового розвитку і питання державного управління розглядалися у наукових працях зарубіжних вчених: А. Вебера, І. Ізарда, А. Льюша, Е. Маркузен, А. Маршалла, Й. Г. фон Тюнена, Дж. Фрідмана, М. Фрідмена, Й. Шумпетера, вітчизняних і російських: О. Алімова, О. Амоши, Г. Балабанової, В. Вишневського, В. Геєця, З. Герасимчук, О. Гранберга, Б. Данилишина, М. Долішнього, І. Заблюдської, В. Керцмана, Г. Ковальнової, М. Кноглера, В. Лексіна, М. Лендьела, В. Лишиленко, В. Мамутова, Ю. Наврузова, В. Нагірної, Л. Пельтека, Я. Побурка, В. Поповкіна, В. Семиноженко, В. Симоненка, М. Чумаченка, О. Шевченко.

Метою статті є розкриття елементів теорії, логіки та понятійного апарату регіональної промислової політики як системи з позиції методології системного аналізу.

Відомий фахівець у галузі регіоналістики Алаєв Є. Б. під державною регіональною політикою розуміє сферу діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни у просторовому, регіональному аспекті, тобто пов'язаному з взаємовідносинами між державою й районами, а також районами між собою [1], тим самим отожднюючи поняття „регіональна політика” та „регіональне управління”.

Із позицією Алаєва Є. Б. важко погодитися хоча б тому, що дослідження по терміну „політика” дово-

дять: політика одвічно означає сукупність цілей та критеріїв (вимог), які зумовлюють відбір прийнятних для суб'єкта цієї політики альтернатив у процесі прийняття рішень щодо її реалізації.

Таким чином, поняття „регіональна політика” виходить за рамки місцевої політики, про яку пише Алаєв Є. Б., адже є складовою державної регіональної політики.

Взагалі сутність терміна „політика” полягає у визначенні стратегічної лінії поведінки суб'єкта в певній сфері життя, що зумовлює досягнення поставленої мети. Зміст регіональної політики є сукупністю стратегічно орієнтованих цілей і принципів, які визначають шляхи реалізації поставлених цілей у процесі управління розвитком соціально-економічних територіальних комплексів різних рівнів та форм організації у просторовому, регіональному аспекті.

Відомий український учений Долішній М. подає поняття регіональної політики у двох іпостасях: широкому значенні цього терміна і вузькому. У широкому розумінні, як вважає дослідник, регіональна політика є сферою діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком регіонів країни в регіональному аспекті. Вона є складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку.

У вузькому розумінні, регіональна політика – сукупність організаційних, правових та економічних заходів, що здійснюються суб'єктами регіональної політики відповідно до поточних і стратегічних цілей [7].

Є й інші підходи до поняття, котре нами досліджується.

Зокрема, Семиноженко В. і Данилишин Б. визначають регіональну політику як „діяльність держави, спрямовану на адміністративно-економічну оптимізацію регіональної структури країни та відносин між центром і територіями з метою забезпечення збалансованого розвитку за рахунок максимально ефективного використання внутрішніх і заохочення зовнішніх ресурсів в умовах глобалізації міжнародної економіки” [30].

Відомий вітчизняний економіст й географ Поповкін В. А. вважає, що регіональна політика України має сприяти найефективнішому досягненню головних економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку держави завдяки використанню закономірностей

і факторів територіального поділу праці й регіонального комплексотворення [24].

Деякі автори, наприклад Заблодська І., вважають, що регіональна промислова політика поєднує напрями реалізації державної промислової і регіональної політики України [9].

Існують й інші наукові точки зору на поняття „регіональна політика” та „регіональна промислова політика”.

Утім перед тим, як з'ясувати питання про сутність й зміст поданих вище на розгляд термінів, доцільним є стисло проаналізувати природу регіонального управління економічними процесами.

Не секрет, що реформування і модернізація галузей промисловості спрямовані на розвиток промислового комплексу країни, на створення таких видів виробництва, які сприяли б переходу промисловості на нову технологічну основу. Вирішення такого роду завдань можливе лише за умови нарощування промислового потенціалу регіонів і формування регіональних промислових комплексів в умовах розвитку інтеграційних відносин. Саме ці цілі мають бути покладені в основу розробки державної промислової політики на регіональному рівні, насамперед, орієнтованої на стратегічні пріоритети промислового розвитку і стимулювання галузей з мультиплікаційним ефектом зростання виробництва і зайнятості. Чинниками, що визначають необхідність ефективної державної промислової політики на регіональному рівні, є: наявність проблем у виробничій сфері, вирішення яких можливе в метах науково обгрунтованої державної та регіональної промислової політики, постійний розвиток інтеграційних відносин у промисловості тощо.

Розвиток промисловості органічно пов'язаний з територіальною трансформацією продуктивних сил. Тому виважена промислова політика регіонів є однією з важливих передумов забезпечення економічної стабільності України.

У цьому плані значної уваги заслуговують праці сучасних українських учених, присвячених актуальним проблемам регіональної політики (регіональної промислової політики).

В Україні регіональні дослідження завжди були і залишаються в центрі уваги науковців. Причому, доречно зазначити, активізація регіоналістики відбулася саме останніми роками як реакція суспільства на сучасні тенденції вітчизняного державотворчого процесу. Це, до речі, й визначило новий вектор регіональних досліджень, зорієнтований на пошуки шляхів, засобів і механізмів гармонійного розвитку регіонів у контексті розбудови національної економічної системи.

Водночас, поява нового аспекту в спектрі регіональних досліджень певним чином ускладнює

моделювання розвитку регіонів, який повинен враховувати не тільки необхідність переходу суспільства від планово-директивного керівництва до соціально-ринкового, але й сприяти створенню ефективної, динамічної економіки [8, с. 8].

Аналіз наукової літератури та чинної нормативно-правової бази, які тим чи іншим чином зачіпають проблеми регіональному розвитку, свідчить про суттєві розбіжності у визначенні змісту регіональної політики, формулюванні її мети, завдань, механізмів реалізації тощо.

Крім того, існує нагальна гостра проблема невизначеності єдиного первинного поняття „регіон” та інших важливих складових дилеми регіонального розвитку. Як справедливо зазначає Шевченко О., саме базисне поняття „регіон” на сьогодні потребує врегулювання, адже незважаючи на постійне загальнозживане оперування поняттям „регіон”, такої законодавчої норми не існує [35].

Існує безліч визначень й тлумачень категорії „регіон”. Причому регіон далеко не завжди уживається в якості позначення територіальної одиниці держави.

Іноді регіон (лат. regio – країна, область) розуміється як певна територія, що володіє цілісністю і взаємозв'язком її складових елементів, а також використовується в значенні територіальної одиниці держави [1].

У рамках географічного трактування регіон визначається як район, велика ділянка суші, частина земної поверхні із спеціальними фізико-географічними параметрами, географічна одиниця, визначена географічними кордонами.

Трактування економічного плану має своїм підґрунтям регіон як частину території, де існує система зв'язку між господарськими суб'єктами, підсистему всього соціально-економічного комплексу країни, складний територіально-економічний комплекс зі своєю структурою зв'язку та із власними зовнішнім й внутрішнім середовищем.

Соціально-політичне трактування регіону інтерпретує регіон як соціально-територіальну спільність, тобто сукупність соціальних, економічних, політичних чинників розвитку території. Сюди включають цілий набір характеристик: етнічний склад населення, трудові ресурси, соціальну інфраструктуру, соціально-психологічний клімат, політичні взаємодії, які враховуватимуть особливості окремих територій та сприятимуть найкращому використанню наявних ресурсів.

Таким чином, враховуючи напрям нашого дослідження, основою базисного поняття „регіон”, а також похідних від нього термінів „регіональна політика” та „регіональна промислова політика” будемо вважати комплекс характеристик складного територіально-



економічного комплексу. Саме цей аспект регіону буде визначальним у процесі розв'язання дилеми сутності й змісту вихідних вищезазначених понять.

Такої ж думки дотримуються Алімов О. й Ємченко В., пов'язуючи із поняттям регіон термін регіональна економіка – науковий напрям, який вивчає закономірність розміщення продуктивних сил та районів. Однією з функцій регіональної економіки є створення різних виробництв, що випускають продукцію міжгалузевого призначення [2].

Слід зазначити, що концепція факторів розміщення продуктивних сил належить до фундаментальних підстав розвитку регіональної економіки.

Крім того, в наші часи концепція факторів розміщення продуктивних сил увійшла до числа фундаментальних догм у всіх науках, що тією чи іншою мірою вивчають розміщення продуктивних сил або їх елементів (розміщення виробництва, розселення населення). Як уже зазначалося вище, це економічна і соціальна географія, районне планування та містобудівництво, регіональна економіка тощо. Концепція факторів розміщення є одним із основних методів пояснення конкретних територіальних структур і розміщення економіко-географічних об'єктів. Вона виступає як інструмент розв'язання кожного конкретного питання локалізації об'єкта.

Основою наукових досліджень про розміщення продуктивних сил стала економічна географія, котра вивчає розміщення виробництва в цілому та його окремих галузей, суспільний і територіальний поділ праці й територіальну організацію господарства. Право на існування ця наука здобула завдяки працям М. Ломоносова. Спочатку вона мала довідковий характер, а в науково-пізнавальну перетворилась з часом і стала фундаментом під час вивчення і розміщення продуктивних сил.

Питанням розміщення продуктивних сил і ефективного використання всіх факторів виробництва – землі, фондів, людей, які завжди були в центрі уваги суспільства, займалися науковці і практики всіх країн світу. Багато науково обґрунтованих розроблених концепцій визнані суспільством і використовуються в господарській діяльності.

Значний внесок у розвиток теорії розміщення продуктивних сил внесли іноземні вчені.

Так, німецький вчений Альфред Вебер (1868 – 1958 рр.) у 1909 році виклав „Теорію штандарта”. У книзі „Теорія штандарта промисловості” дослідник опрацював концепцію, що промисловість розміщується на території країни за принципом найменших витрат, і визначається трьома факторами – транспортними умовами, наявністю робочої сили і агломерацією (природними умовами).

Лишиленко В., аналізуючи позицію Альфреда Вебера, йде у своїх міркуваннях ще далі і вказує, що підприємство може ефективно функціонувати лише за наявності хорошого місця розташування, добре розвинутого транспортного сполучення та за наявності робочої сили як творця матеріальних благ [19].

Одним з перших теоретиків-дослідників у царині розміщення продуктивних сил й регіональної промисловості вважається Йоган Тюнен (1783 – 1850 рр.). Фахівець став відомим завдяки своєму дослідженню „Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства і національної економіки”. Територіально-економічні межі регіону (за Йоганом Тюненом) визначаються радіусом ринку, який пов'язаний з рентними доходами, граничними зарплатами тощо.

У 1826 році Тюнен у своїй книзі „Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства і національної економіки” виклав концепцію побудови моделей розміщення сільського господарства концентричними колами навколо ринку збуту продукції. На його думку, центром збуту сільгосппродукції виступає місто або велике переробне підприємство, де завдяки вдалому розміщенню ринку збуту можна отримати найвищий прибуток. Ця ідея, до речі, була втілена в Україні при організації овоче-молочних зон біля великих міст, обласних і промислових центрів.

Втім, деякі аналітики вважають теорію Йогана Тюнена дещо примітивною (наприклад, так вважає Пробст А.), оскільки, на їхнє переконання Йоган Тюнен замість побудови системної моделі економіки обмежується виключно розв'язанням вузькопрофільної проблеми розміщення господарських об'єктів і пропозицією окремих прикладних рецептів.

Заслугує на увагу в аналізованій площині й праця А. Вебера „Про розміщення промисловості”. Але й ця робота не може бути визнана догматичною. Як вважає вже згадуваний Пробст А., Альфред Вебер прагнув створити „вічну” або чисту теорію розміщення, що, однак, обмежувало й звужувало її практичність [25, с. 5 – 6].

У 1940 році Август Льоша (1906 – 1945 рр.) у своїй книзі „Географія розміщення господарства” доводив концепцію, що єдиною метою під час розміщення підприємства має стати отримання максимального прибутку. На думку дослідника, отримання надприбутку потребує раціональної організації виробництва й ефективного використання всіх видів ресурсів. Добитись цього результату можна за рахунок доброго знання основ економіки виробництва.

Серед багатьох наукових теорій, що характеризують проблему розміщення продуктивних сил у країнах ринкової економіки, також доцільно згадати теорію „географічного детермінізму”, де географічне

середовище розглядається як визначальний фактор розміщення і розвитку промисловості будь-якого регіону чи країни в цілому.

Різновидом цієї теорії є так званий „вulгарний географізм”, суть якого полягає в тому, що визначальною силою людського суспільства (зокрема розміщення продуктивних сил) вважаються природні умови. Саме вони, на думку прихильників цього напрямку, формують структуру і розміщення виробництва, визначають економічні і соціальні особливості життя людей у різних кліматичних поясах планети Земля.

Засновником цієї теорії вважається американський дослідник Елсворт Хентінгтон, який у своїй праці „Характер рас у світлі впливу природного середовища, природного відбору та історичного розвитку” виклав концепцію, що процес суспільного розвитку є наслідком впливу природних сил. Економіст вважав, що характер суспільного устрою визначається рельєфом, кліматом, ґрунтами, рослинним та тваринним світом. За його ствердженням, риси господарського розвитку і навіть поведінка людей в основному складаються під впливом природних елементів [19].

Тепер, після з'ясування етимології терміну „регіон”, що вживається в науках економічного профілю, доцільно окреслити природу поняття „політика” і з'ясувати природу категорії „регіональна політика”.

Глибинні дослідження терміну „політика” в економічній іпостасі розуміння дозволяють виявити одну просту закономірність: економісти окремо не розглядають зміст цього поняття, але розкривають його у контексті регіональної політики.

Наприклад Вишневський В. вважає державною регіональною політикою політику держави щодо політичного, соціального й економічного розвитку країни у просторовому (регіональному) аспекті, що віддзеркалює взаємини і між державою й регіонами, і регіонів між собою [5].

Це визначення, на нашу думку, має певні суперечливі моменти, що не дозволяє погодитися з ним априорі. Державна регіональна політика дійсно є важливою, однак не єдиною складовою регіональної політики. У межах будь-якої держави існують самостійні політики регіонів субнаціонального рівня, що відіграють усе більшу роль у межах територіального розвитку країн світу.

Родовий термін „політика” присутній також у визначенні регіональної політики, запропонованому Балабановим Г. На думку науковця, регіональна політика є сферою державної політики, спрямовану на виявлення нерівностей в умовах соціально-економічного розвитку та життя населення, аналіз причин їхнього виникнення, розроблення та реалізацію спеціальних заходів щодо збалансованого територі-

ального розвитку, запобігання соціальним конфліктам на ґрунті міжрегіональних диспропорцій [34].

Вищезазначене тлумачення має один принциповий недолік – визначення стосується виключно державної регіональної політики. За таких обставин представлена Балабановим Г. інтерпретація є лише частковою характеристикою регіональної політики.

Привертає увагу той факт, що переважна більшість дослідників, розвиваючи теоретичне підґрунтя регіональної політики, на жаль, вважає, що саме діяльність, насамперед, складає основу цього терміна.

Для ілюстрації Романюк С. зазначає, що „в ідеалі регіональна політика є узгодженою діяльністю національних та місцевих, регіональних органів державної влади, інститутів місцевого самоврядування..., а під державною регіональною політикою слід розуміти систематизований вплив на регіони центрального уряду, а також його територіальних підрозділів” [10].

Отже, в обох визначеннях цільова складова регіональної політики навіть не згадується.

У свою чергу, Наврузов Ю. вважає, що сучасна регіональна політика має бути визначена як діяльність держави, спрямована на адміністративно-економічну оптимізацію регіональної структури країни та відносин між центром і територіями з метою забезпечення збалансованого розвитку за рахунок максимально ефективного використання наявних внутрішніх і залучення зовнішніх ресурсів [22].

При цьому, Наврузов Ю. зазначає, що регіональна політика є складовою внутрішньої політики держави в цілому і значною мірою визначає спосіб співпраці центральної влади з адміністративно-територіальними одиницями, регіональними елітами, в напрямі якого вона спрямовує розвиток територій. Її зміст має відбивати систему заходів щодо управління політичним, економічним, соціальним, етнокультурним розвитком територій [22].

Вважаємо, що саме підхід Наврузова Ю. до визначення змісту регіональної політики найбільш влучно й всебічно відображає сутність вихідного явища. В запропонованому фахівцем тлумаченні стисло й чітко прописані основні цілі, завдання, суб'єкти та механізми реалізації регіональної політики, що виділяє це тлумачення серед інших.

Існують й інші доволі цікаві підходи до визначення регіональної політики, котрі, хоча й відображають сутність оперованого нами явища, проте, як на наш погляд, не так повно, як визначення Наврузова Ю., демонструють характеристики розгляданого явища.

Наприклад, Павлов К. вживає термін „політика регіонального розвитку”, під яким розуміє систему цілей щодо розвитку регіонів та заходів, які здійснюються органами державної влади та місцевого

самоврядування з метою забезпечення дієздатного управління політичним, економічним і соціальним розвитком” [23].

Треба звернути увагу на певні дискусійні моменти запропонованого вище визначення. По-перше, в разі включення до категорії політики терміну „система заходів, які лише мають здійснюватися в майбутньому”, ці заходи можуть розглядатися лише як завдання, що деталізують цілі цієї політики. А, по-друге, коли мова йде про „заходи, які здійснюються”, то це є конкретними управлінськими діями у процесі реалізації політики, навіть якщо вони стосуються створення певних умов для досягнення суб’єктом політики певної стратегічної мети.

Утім, обмеження визначення лише посиленням на цілі і заходи загального порядку без їхньої деталізації стосовно взаємовідносин регіону та центру, без зазначення специфіки цих взаємовідносин, не дозволяє розкрити істинну сутність такого явища як регіональна політика.

Свій авторський підхід до розуміння змісту регіональної політики та політики пропонує Бубенко П. і змістом і результатом особливої діяльності, яка називається політикою, цей автор визнає співорганізацію цілей керуючої і керованої систем” [4].

Відштовхуючись від представленого Бубенко П. визначення, логічно можна дійти до наступних висновків: 1) політика необхідна лише для збалансування цілей систем – тієї, що керує, та тієї, якою керують, – і після його досягнення вже не потрібна; 2) політика спрямована лише на внутрішнє середовище системи управління.

Гадаємо, що обидва із зазначених висновків вищевказаного автора виглядають доволі дискусійними. По-перше, складно погодитись із тим, що „співорганізація цілей” є результатом політики, скоріш за все – умовою реалізації регіональної політики. А по-друге, треба визнати наявність у складних системах кількох окремих політик, які виходять з цілей системи, що управляє; системи, якою управляють; а також системи управління як цілісного суб’єкта, що взаємодіє із зовнішнім середовищем.

Утім сукупність цілей і принципів, що є змістом кожної політики, дійсно сприяє тому, щоб досягти збалансованості інтересів усіх самостійних систем та їхніх підсистем.

Думки, що політика є певною діяльністю, дотримується також Мельник С. Він визначає державну регіональну політику як сукупність організаційно-правових та економічних заходів, що здійснюються державою у сфері регіонального розвитку відповідно до її стратегічних та поточних цілей та завдань. До того ж даний економіст вважає державну регіо-

нальну політику складовою державної економічної політики [21].

Існують й прямо протилежні погляди. Наприклад, проти того, щоб державна регіональна політика зводилася до державної регіональної економічної політики виступає Симоненко В., вважаючи за потрібне вести мову про соціально-економічну політику [31].

Так, дійсно, поняття регіональної соціально-економічної політики за своїм об’ємом є значно ширшим, ніж регіональна економічна політика. Але, зважаючи на існування поряд з економічною та соціальною сферами ще якнайменше кількох складових (пов’язаних з функціонуванням екосистеми, розвитком науки, культури, освіти тощо), для всеосяжного відображення територіального аспекту має все ж таки використовуватися загальний термін „регіональна політика”, що повинен розглядатися поряд з економічною політикою, а не в її складі.

На думку Симоненка В., регіональна соціально-економічна політика може бути визначена як сукупність таких економічних, правових та адміністративно-організаційних засобів і методів, які враховують та органічно пов’язують між собою весь комплекс загальнонаціональних та місцевих інтересів і спрямовуються на повнокровний, рівноцінний та рівномірний розвиток регіонів. Саме таке визначення, як ми вважаємо, скоріше відповідає механізму здійснення регіональної політики, ніж розкриває зміст та сутність цього поняття.

І дійсно, далі сам же Симоненко В. зазначає, що регіональна політика, з точки зору структури, містить такі елементи як цілі та механізми їхньої реалізації, об’єкти та суб’єкти [31], тобто фактично ототожнює регіональну політику з механізмом її здійснення.

Існують й інші підходи до визначення основ регіональної політики. Наприклад, Ларина Н. трактує регіональну політику в якості конкретного виду державної діяльності, методологічною основою якої є теорія регулювання економіки, а також певні інституціональні позиції держави відносно ринку [15].

Хотілося б особливо підкреслити, що різнопланові точки зору на природу регіональної політики до недавнього часу сходилися в одному: метою регіональної політики є максимальне скорочення тих нерівностей, які створюють ґрунт для виникнення соціальних конфліктів, заважають соціально-економічному розвитку країни в цілому або її частин.

Враховуючи вищесказане, цілком доречним видається висловлювання Точеної Т.: „об’єктами регіональної політики були міжрегіональні відмінності в рівні і умовах життя, в зайнятості і рівні безробіття, в темпах економічного розвитку, в умовах підприємництва” [33].

Заслуговує на увагу модель регіональної політики Лукінова І., який розкриває зміст досліджуваного поняття крізь призму „активізації державного сприяння на основі демократичного самоврядування й управління кожним з конкретних регіонів в органічних інтегральних зв'язках з іншими регіонами і горизонтально, і з державою в цілому, вертикально” [20].

На думку вченого, правові та економічні відносини між державою та регіональною владою мають будуватися за принципом верховенства загальнодержавного права і законів. Дуже важливим принципом є також налагодження тісних міжрегіональних економічних зв'язків у межах єдиного ринкового простору, забезпечення територіальної недоторканності та єдності.

„Під регіональною політикою, – вважає Симоненко В., – слід розуміти, з одного боку, чітко опрацьовану в законодавчому аспекті практичну діяльність держави в усіх регіонах країни, а з іншого – соціально-економічну політику, здійснювану на базі загальнодержавного законодавства самими регіонами для досягнення тих чи інших регіональних і місцевих цілей і завдань” [32, с. 31 – 37]. Вірно визначивши суть регіональної політики як єдність дій держави і регіонів, автор вказаних рядків вбачає роль останніх (що є доволі сумнівним) тільки в регулюванні соціально-економічних процесів, які, очевидно, не повністю охоплюють весь спектр регіонального життя.

Окремі спеціалісти у визначенні поняття регіональної політики акцентують увагу на питаннях охорони природи. Зокрема, для Гладких Ю. та Чистобаєва А. регіональна політика держави – це сфера діяльності з управління політичним, економічним, соціальним й екологічним розвитком країни в просторовому, регіональному аспекті, яка відображає і взаємовідносини між державою і регіонами, і регіонів між собою [6, с. 19].

Аналогічним є підхід Поповкіна В., який вважає, що для досягнення всіх зазначених телеологічних доміант-цілей (політичних, економічних, соціальних, екологічних тощо) Україна повинна використовувати закономірності і фактори територіального поділу праці й регіонального комплексу утворення [24, с. 54].

Необхідно, при цьому, зауважити, що в найпоширенішому варіанті розуміння регіональної політики економічний аспект домінує над іншими компонентами регіонального життя. Відповідно поняття „регіональна політика” і „регіональна економічна політика” часто вживаються як синоніми без будь-яких застережень.

Кноглер М. та Секарєв О. під регіональною політикою розуміють „сукупність заходів, спрямованих на усунення відмінностей в економічній дієздатності

та життєвому рівні, наявних між територіально відокремленими частинами країни, але, на нашу думку, це є не зовсім коректним, адже до поняття „регіональна політика” входить багато сфер людської діяльності, а регіональна економічна політика охоплює лише одну – економічну” [12].

Як видно, дане визначення має певний прогалину: в ньому сформульована мета регіональної політики, але зміст самого терміна так і не розкрито.

Амоша О., Вишневський В. та Збаразська Л. під регіональною політикою розуміють „сукупність заходів, спрямованих на усунення відмінностей в економічній дієздатності та життєвому рівні, наявних між територіально відокремленими частинами країни” [3].

На нашу думку, із такою точкою зору Амоші О., Вишневського В. і Збаразської Л. можна подискутувати хоча б із тих причин, що у наведеному визначенні основний акцент робиться не на суть регіональної політики, але на її основну мету. Хоча, заради справедливості треба визнати й вагомим контраргументом нашої позиції той, що може саме мета регіональної політики якраз-таки і визначає її сутність і зміст? Вочевидь, це риторичне питання.

Принциповим моментом під час визначення терміну „регіональна політика”, на наш погляд, є необхідність витлумачення цього поняття й у широкому, й у вузькому розумінні. У першому випадку це означає політику, яку здійснює держава по відношенню до регіонів, а також самі регіони в межах наданих їм прав і делегованих повноважень. У другому – регіональна політика зводиться виключно до дій держави, а тому в цьому контексті можна вести мову виключно про державну регіональну політику.

Сьогодні, на жаль, в жодному офіційному нормативно-правовому документі в сфері регіональної політики країни не наводиться визначення цього поняття. Здебільшого формулюється головна мета державної регіональної політики, яка полягає у „створенні умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищенні рівня життя населення, забезпеченні додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглибленні процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування” [19].

Регіональну політику, на нашу думку, потрібно розглядати у площині конкретизації інтересів, які вона реалізує. Наскільки специфічними є інтереси регіонів, що відображають історичні, етнічні, природні, еко-

номічні, соціальні, культурні особливості територій, настільки диференційованими є інтереси держави по відношенню до них.

Таким чином, регіональна політика покликана регулювати всі процеси, які відбуваються на певній території, серед яких сьогодні провідними є економічні. Характерною спрямованістю економічної політики регіону є визначення цілей промислового розвитку і вибір засобів їх досягнення через відповідні механізми регулювання.

Останніми роками термін „регіональна політика” міцно закріпився в економічному лексиконі і науковців з питань економічних та соціальних наук, і представників усіх рівнів державного управління.

Сучасна парадигма регіональної політики полягає у розумінні її як сфери потенційної інтервенції держави. Саме тому вживається термін „державна регіональна політика”, а її класичними пріоритетами є просторове спрямування економічної діяльності держави, розбудова інфраструктури, стимулювання приватного сектора щодо розміщення підприємств у певних регіонах, фінансові заохочення підприємств, „м’які” заходи підтримки розвитку, а саме: підтримка розвитку навчально-консультаційної та бізнесової інфраструктури.

Регіональна політика має здійснюватись у межах єдиного правового простору країни і передбачає існування суб’єктивно-об’єктивних відносин між державою і регіонами. На всіх рівнях регіональна політика виступає як поліструктурна категорія і охоплює основні сфери життєдіяльності суспільства: економічну, фінансову, податкову, соціальну, екологічну тощо. Пріоритетні напрямки в такій політиці залежать від стадії розвитку ринкових відносин: для розвинених країн – соціальні й екологічні аспекти; для країн з перехідною економікою – це економічна і податкова політика.

Доречно зазначити, що власне поняття державної регіональної політики увійшло в лексикон державного управління відносно недавно, але вже посіло в ньому помітне місце й широко, по-новому використовується теоретиками економічного профілю.

Наприкінці, Рубцов В. використовує тлумачення вихідного поняття, в якому під регіональною політикою зазвичай розуміється „свідома діяльність органів публічної влади, спрямована на розвиток регіонів, тобто така діяльність, що має на меті оптимальне використання ресурсів регіону для тривалого економічного зростання і зміцнення їх конкурентоздатності” [29, с. 42].

Лендшел М. під час визначення регіональної політики вказує: це сфера діяльності держави чи / та місцевого самоврядування, класичними пріоритетами якої

є просторове спрямування економічної діяльності, розбудова інфраструктури, стимулювання приватного сектора щодо розміщення підприємств у певних регіонах, „м’які” заходи підтримки розвитку, зокрема розбудови навчально-консультаційної та бізнесової інфраструктури [18, с. 70].

Серед сучасних підходів до визначення сутності регіональної політики поширеним є визначення Гудала В., який вважає її „складовою частиною державної політики, завданням якої є територіальне використання основних економічних інструментів та видів діяльності...”, а також Класена: „Метою регіональної політики є втручання держави у процес географічного розташування економічної діяльності для нейтралізації негативних, з точки зору просторового розвитку, наслідків дії вільного ринку. Тому її двома взаємозалежними завданнями є сприяння економічному зростанню та пом’якшення соціальних наслідків економічної діяльності” [10, с. 133].

Керецман В. в плані визначення поняття „регіональний розвиток” наводить декілька варіантів його тлумачення. Розвиток регіону означає такий режим функціонування регіональної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня і якості життя населення за рахунок стійкого і збалансованого відтворення соціального, господарського, ресурсного й екологічного потенціалів території [11, с. 397].

Близьку позицію за визначенням суті регіонального розвитку займають Комаров М., Лексін В. і Швецов А. та багато інших вітчизняних і зарубіжних регіоналістів.

Лексін В. та Швецов А. зазначають, що сталість регіонального розвитку передбачає тривалість збереження умов для відтворення соціального, природно-ресурсного, екологічного, господарського та інших потенціалів регіону в режимі збалансованості та соціальної орієнтації [17, с. 27].

Майже тотожною є позиція Комарова М., для якого сталість регіонального розвитку означає таку якість процесу відтворення, яка передбачає довготривале збереження умов відтворення потенціалів регіону в режимі збалансування і соціальної орієнтації [13, с. 8].

Отже, виходячи із вищезазначеного, регіональна політика постає як система заходів щодо забезпечення соціально-економічного розвитку на регіональному рівні. Певно, ця діяльність визначається плідною співпрацею держави (центру) та регіону з огляду на існування функціональної інституційної інфраструктури.

Слід зазначити, що сучасні дослідники регіонального розвитку розрізняють три його типи – асиметричний, гармонійний і нейтральний. Асиметричним

є такий тип регіонального розвитку, за якого регіони, що мають певні переваги за якимось показником на початку періоду, у майбутньому їх зміцнюють, а регіони, які мають відносно відставання, – ще більше відстають. Під час гармонійного розвитку розрив між показниками різних регіонів з часом скорочується. Нейтральним є такий тип регіонального розвитку, за якого відношення рівня регіональних показників є незмінним упродовж тривалого часу. Вихідним моментом, що породжує той чи інший тип регіонального розвитку, є його нерівномірність, яка належить до фундаментальних цивілізаційних процесів і пов'язана з об'єктивними відмінностями природно-кліматичних, ресурсних, соціально-економічних та інших умов.

Тип регіонального розвитку може бути визначений тільки в динаміці, яка вивчається впродовж певного відрізка часу. Жоден тип регіонального розвитку не може бути апіорі визнаний позитивним чи негативним, адже інколи відносно відставання може слугувати стимулом для пошуку нових можливостей розвитку того чи іншого регіону [11, с. 398].

Російські автори Н. Ларіна та А. Кисельников визначають регіональну політику як засіб державного регулювання соціально-економічних процесів у проблемних регіонах (ареалах) держави і зняття соціального і екологічного напруження [14].

Більш адекватне, на нашу думку, визначення регіональної політики сформулювали автори серії статей Лексин В., Андреева Е., Ситников А., Швецов А. „Регіональная политика России: концепции, проблемы, решения”.

На думку цих авторів, регіональною політикою можна вважати таку систему намірів і дій, яка реалізує інтереси держави по відношенню до регіонів і внутрішні інтереси самих регіонів такими методами і способами, які враховують природу сучасних регіональних процесів, і яка (регіональна політика) здійснює все вищесказане переважно у структурі між – і внутрішньо-регіональних зв'язків [16].

Богорад О., Тевелев О., Падалка В., Підмогильний М. вважають, що регіональна політика – це сфера діяльності держави щодо управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни в просторовому (регіональному) аспекті, тобто пов'язана з взаємовідносинами між державою і регіонами, а також регіонів між собою. Це також і сфера діяльності регіональної (місцевої) влади щодо управління соціально-економічним розвитком регіону (міста) [28].

Нерідко природа регіональної політики розкривається не у спосіб формулювання певного визначення, але за рахунок виведення принципів (засад) функціонування регіональної політики. Наприклад,

у доповіді „Регіональний розвиток у Європейському Союзі: уроки для України” сутність регіональної політики висвітлюється у площині принципів, на яких повинна базуватися політика регіонального розвитку:

– принципи справедливості та соціального залучення диктують, щоб люди не потрапили у невідгідне становище через те, що вони народилися в тому чи іншому місці;

– принцип субсидіарності говорить, що на національному рівні виконуються лише ті функції, які не можуть бути з більшою ефективністю та дієвістю виконані на нижчому рівні. На практиці це означає, що планування, складання програм, виконання та управління підтримкою регіонального розвитку починається на регіональному й місцевому рівнях, причому шляхом координування, досягнення консенсусу та процесу розстановки пріоритетів, результатом чого є багаторічний програмний документ національного рівня. Є ще один вимір цього принципу: переконання в тому, що повноваження на прийняття рішень повинні делегуватися на найвідповідальніший рівень, означає, що громади мають „право” брати на себе відповідальність за власне соціально-економічне майбутнє;

– принцип ефективності передбачає, що неблагополучні регіони мають негативний вплив на національну економіку. Мобілізація робочої сили, капіталу та землі збільшила б національний ВВП, а також покращила б рівень життя у депресивних регіонах та інші.

Ці та інші принципи регіональної політики також закріплено в Постанові Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. „Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року” (далі — Стратегія), зокрема:

– принцип програмування – політика регіонального розвитку здійснюється на основі взаємозв'язаних довгострокових стратегій, планів та програм розвитку і на державному, і на адміністративно-територіальному рівні. Цей принцип також передбачає щорічне планування необхідних витрат державного бюджету, що сприяє забезпеченню прозорості, стабільності та синхронізації в політиці розвитку регіонів;

– принцип концентрації – у зв'язку з обмеженістю державних фінансових ресурсів під час виконання завдань, визначених цією Стратегією, ресурси концентруються на певних територіях, встановлюється ієрархічність пріоритетів відповідно до сформульованих цілей, визначаються вимоги до економічної ефективності їх використання;

– принцип синхронізації дій („синергії”) – передбачає синхронне проведення низки реформ, що впливають на соціально-економічний розвиток регіонів, узгодження пріоритетів та дій центральних і

місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо регіонального та місцевого розвитку;

– принцип поляризованого розвитку – передбачає формування „опорних регіонів” (полісів, локомотивів зростання), в яких концентруються фінансові, адміністративно-управлінські, людські та інші ресурси, з подальшим посиленням інноваційної активності в інших регіонах. Цей принцип застосовували держави, що перебували на початкових стадіях соціально-економічного піднесення, коли інноваційна хвиля тільки починала формуватися та набувала масштабності за рахунок її концентрації в окремих „полісах зростання”;

– принцип додатковості – передбачає фінансова підтримка регіонального розвитку здійснюється за рахунок державного та місцевих бюджетів. За цим принципом фінансування з державного бюджету здійснюватиметься без зменшення фінансування з місцевих бюджетів;

– принцип субсидіарності розподілу владних повноважень, за якими місце надання адміністративної (управлінської) послуги максимально наближено до її безпосереднього споживача з урахуванням повноти надання належної якості послуги шляхом концентрації матеріальних і фінансових ресурсів на відповідному територіальному рівні управління;

– принцип збалансованого розвитку – зумовлює диференційованість надання державної підтримки регіонам з урахуванням їх потенціалу умов, критеріїв та строків, визначених законодавством;

– принцип партнерства – передбачається тісна співпраця між центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, об'єднаннями громадян, суб'єктами господарювання в процесі реалізації Стратегії, проведення моніторингу та оцінки виконання визначених завдань;

– принцип єдності – передбачає забезпечення суспільної єдності, яка полягає у зменшенні відмінностей між окремими регіонами у використанні людських ресурсів та рівні життя населення; економічної єдності, яка полягає у зменшенні відмінностей в економічному розвитку між регіонами; просторової єдності, яка полягає у створенні інфраструктурних умов для розвитку периферійних регіонів. Досягнення єдності в усіх трьох вимірах повинне бути однією із цілей регіонального розвитку та регіональної політики [27].

Очевидно, що кількість наукових підходів до тлумачення поняття „регіональна політика” – безліч. Аналіз наявних трактувань регіональної політики дозволяє зупинитися на двох її основних визначеннях – науковому й офіційному державному.

У першому випадку регіональна політика – це розробка й реалізація в державних масштабах системи заходів для збалансованого соціально-економічного розвитку територій, створення сприятливих умов функціонування господарських об'єктів, а також належних соціальних і економічних умов життєдіяльності населення.

В офіційному викладі державна регіональна політика є системою заходів, що здійснюються органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування для ефективного управління економічним і соціальним розвитком України та її регіонів – Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя.

Регіональна політика, на нашу думку, є невід'ємною складовою загальнодержавної політики й співвідноситься із останньою як частковість до загального.

При цьому, регіональна політика має свої особливості, притаманні лише їй, специфічні характеристики і обмеження. Вона формується, зокрема, з огляду на напрямки та темпи соціально-економічного розвитку регіону, обсяги і розміри його бюджету, характеристики внутрішнього конкурентного середовища, особливості екологічної обстановки, ресурсного потенціалу, а також з урахуванням власної інвестиційної політики (яка, до речі, одночасно є і джерелом формування й основним напрямом регіональної політики).

Регіональну політику потрібно розглядати крізь призму конкретизації інтересів, яких вона реалізує. Наскільки специфічними є інтереси регіонів, що відображають історичні, етнічні, природні, економічні, соціальні, культурні особливості територій, – настільки диференційованими є інтереси держави по відношенню до них.

Узагальнюючи сутність наших визначень, можна констатувати наступне, а саме власне тлумачення: **державна регіональна політика** – *система заходів, що здійснюються в рамках загальнодержавної політики у межах адміністративно-територіальних одиниць, спрямованих на гармонізацію інтересів держави і регіонів, зведення до мінімуму соціально-економічних нерівностей, які створюють ґрунт для виникнення соціальних конфліктів, заважають соціально-економічному розвитку держави в цілому та її регіонів зокрема.*

Вона може проводитися на трьох рівнях:

- державному, тобто з активною участю центру в регіональному розвитку;
- регіональному – внутрішньо-регіональний розвиток на основі наявних повноважень і засобів регіонів;

• локальному – політика органів місцевого самоврядування (у закордонних європейських країнах – муніципальна політика).

Соціально-політичні цілі в регіональній політиці є визначальними, але при цьому вони сполучаються з економічними, екологічними, військово-стратегічними, зовнішньоекономічними. У сучасну епоху регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку більшої частини держав світу.

В контексті розглянутої проблеми, безумовно, цікавить визначення поняття „регіональна промислова політика”.

### Література

1. **Алаев Э. Б.** Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. – М. : Мысль, 1982. – 350 с. 2. **Алимов О.** Промисловий потенціал України: напрями ефективного розвитку / О. Алимов, В. Ємченко // Економічний часопис-XXI. – 2003. – № 6. – С. 41 – 46. 3. **Амоша А.** Промышленная политика Украины: концептуальные ориентиры на среднесрочную перспективу / А. Амоша, В. Вишневский, Л. Збарзская // Экономика Украины. – 2009. – № 11. – С. 4 – 14; № 12. – С. 4 – 13. 4. **Бубенко П. Т.** Регіональні аспекти інноваційного розвитку : монографія / П. Т. Бубенко. – Х. : НТУ „ХПІ”, 2002. – 316 с. 5. **Вишневський В.** Промислова політика: теоретичний аспект / В. Вишневський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 4 – 15; № 3. – С. 25 – 35. 6. **Гладкий Ю. Н.** Основы региональной политики / Ю. Н. Гладкий, А. Н. Чистобаев. – СПб : Изд-во Михайлова В. А., 1998. – 660 с. 7. **Долішній М.** Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішній, О. Мошенець // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 7 – 17. 8. **Долішній М. І.** Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наук. думка, 2006. – 512 с. 9. **Заблодська І. В.** Регіональна промислова політика: питання теорії та практики: монографія / І. В. Заблодська. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 344 с. 10. **Інститути та інструменти розвитку територій.** На шляху до європейських принципів / С. Романюк, В. Рубцов, М. Лендъел та ін. ; за ред. С. Максименка. – К. : Київський центр Ін-ту Схід-Захід. Міленіум, 2001. – 244 с. 11. **Керецман В.** Регіональний розвиток як предмет державного регулювання / В. Керецман // Вісник НАДУ: Регіональне управління та місцеве самоврядування. – 2003. – № 4. – С. 397 – 401. 12. **Кноглер М.** Ринкова реформа і регіональна політика / М. Кноглер, О. Секарев // Економіка України. – 1995. – № 1. – С. 64 – 71. 13. **Комаров М. П.** Инфраструктура регионов мира :

учебник / М. П. Комаров. – СПб : Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 347 с. 14. **Ларина Н. И.** Региональная политика в странах рыночной экономики / Н. И. Ларина, Кисельников А. А.. – М., 1998. – С. 4. 15. **Ларина Н. И.** Региональная политика: мировой опыт и проблемы России / Н. И. Ларина // Регион. – 1998. – № 3. – С. 132 – 147. 16. **Лексин В.** Региональная политика России: концепции, проблемы, решения / В. Лексин, Е. Андреева, А. Ситников, А. Швецов // Российский экономический журнал. – 1993. – № 9. – С. 51. 17. **Лексин В. Н.** Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М. : УРСС, 1997. – 372 с. 18. **Лендъел М.** Спеціальні інститути розвитку територій: європейський досвід / М. Лендъел // Інститути та інструменти розвитку територій на шляху до європейських принципів. – К. : Міленіум, 2001. – С. 67 – 148. 19. **Лишиленко В. І.** Регіональна економіка : підручник для студ. вищ. навч. закл. / В. І. Лишиленко. – К. : ЦНЛ, 2009. – 384 с. 20. **Лукінов І.** Інвестиційна політика в стабільному економічному розвитку / І. Лукінов // Економіка України. – 1999. – № 10. – С. 4 – 9. 21. **Мельник С. А.** Управління регіональною економікою: навч. посіб. / С. А. Мельник. – К. : КНЕУ, 2000. – 124 с. 22. **Наврузов Ю.** Регіональна політика в Україні: проблеми, принципи, перспективи / Ю. Наврузов // Управління сучасним містом. – 2001. – № 1 – 3 (1). – С. 41 – 50. 23. **Павлов К. В.** Управление экономикой на основе учета воспроизводственных диспропорций / К. В. Павлов // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – № 1 (5). – С. 65 – 67. 24. **Поповкін В. А.** Регіонально-цілісний підхід в економіці / В. А. Поповкін. – К. : Наук. думка, 1993. – 220 с. 25. **Пробст А. Е.** Уолтер Изард и его методы регионального анализа: введение в науку о регионах / А. Е. Пробст. – М. : Экономика, 1996. – 240 с. 26. **Про** Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 22. – Ст. 983. 27. **Про** затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – Ст. 2132. – (Зі змін.). 28. **Регіональна економіка :** словник-довідник / О. Д. Богорад, О. М. Тевелєв, В. М. Падалка, М. В. Підмогильний. – К. : НДІСЕП, 2004. – 346 с. 29. **Рубцов В.** Інструментальне забезпечення регіональної політики // Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів: статті / В. Рубцов. – К. : Київський центр Ін-ту Схід-Захід. Міленіум, 2001. – С. 41 – 64. 30. **Семиноженко В. П.** Новый регионализм / В. П. Семиноженко,



Б. М. Данилишин. – К. : Наук. думка, 2005. – 160 с. 31. **Симоненко В. К.** Регионы Украины : проблемы развития / В. К. Симоненко ; отв. ред. И.И. Лукинов. – К. : Наук. думка, 1997. – 263 с. 32. **Симоненко В. П.** Регіональна політика: системний підхід / В. П. Симоненко // Економіка України. – 1996. – № 6. – С. 31 – 37. 33. **Точёная Т. И.** Основы и современные формы региональной промышленной политики : учеб. пособие / Т. И. Точёная ; ВолГУ. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. – 180 с., 2005 34. **Трансформація** структури господарства України: регіональний аспект / за ред. Г. В. Балабанова, В. П. Нагірної, О. М. Нижник. – К. : Міленіум, 2003. – 404 с. 35. **Шевченко О.** Нормативно-правове забезпечення регіонального розвитку в Україні [Електронний ресурс] / О. Шевченко // Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку: сайт Нац. ін-ту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/november08/3.htm>.

**Кудріна О. Ю. Регіональна промислова політика як інструмент ефективного використання промислового потенціалу регіону**

У статті досліджено еволюцію елементів теорії щодо розуміння та трактування поняття „регіональна промислова політика” вітчизняними та зарубіжними науковцями. Зазначено, що в науці існують певні вимоги до визначення термінів (об’єктивність, чіткість визначення, завершеність пояснення). Зроблено висновок, що регіональна політика повинна означати, насамперед, політику, яка у визначенні має бути уточнена ознаками, що відрізняють її від інших видів політики. Визначені закономірні порушення цих основоположних формально-логічних заповідей, які призводять до помилкових уявлень щодо природи регіональної політики. На основі порівняння різних висловлювань сформовано власний підхід до визначення терміну „державна регіональна політика”.

*Ключові слова:* державна регіональна політика, регіональна політика, регіональна промислова політика.

**Кудрина О. Ю. Региональная промышленная политика как инструмент эффективного использования промышленного потенциала региона**

В статье исследована эволюция элементов теории в понимании и трактовке понятия „региональная промышленная политика” отечественными и зарубежными учеными. Отмечено, что в науке существуют определенные требования к определению терминов (объективность, четкость определения, завершенность объяснения). Сделан вывод, что региональная политика должна означать, прежде всего, политику, которая в определении должна быть уточнена признаками, отличающими ее от других видов политики. Определены закономерные нарушения этих основополагающих формально-логических заповедей, которые приводят к ошибочным представлениям о природе региональной политики. На основе сравнения различных высказываний сформирован собственный подход к определению термина „государственная региональная политика”.

*Ключевые слова:* государственная региональная политика, региональная политика, региональная промышленная политика.

**Kudrina O. Yu. Regional Industrial Policy as a Tool for Efficient Use of the Industrial Potential of the Region**

This paper investigates the evolution theory elements on the understanding and interpretation of the term „regional industrial policy”, both domestic and foreign scholars. Pointed out that in science there are certain requirements for the definition of terms (objectivity, clarity of definition, completeness explanation). Concluded that regional policy should mean, above all, a policy that in the definition should be refined features that distinguish it from other types of policies. The output of regular violations of these fundamental precepts of formal logic that lead to misconceptions about the nature of regional policy. By comparing the various statements formed its own approach to the definition of „State Regional Policy”.

*Key words:* state regional policy, regional policy, regional industrial policy.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

**В. М. Кочетков,**  
доктор економічних наук,  
**Є. В. Волошаненко,**  
аспірантка,

*Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут”*

## **ВИЯВЛЕННЯ ЗАГРОЗИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ ДИСКРИМІНАНТНИХ МОДЕЛЕЙ**

Трансформація системи світового господарства відбувається в умовах низхідної стадії великого циклу М. Кондрат'єва, яка розпочалась у 2007 – 2008 рр. і триватиме близько 25 років [3, с. 5], проходячи стадії падіння й депресії. Системна криза охопила всю національну економіку, про що свідчать зростання валового державного боргу і неможливість його обслуговування без подальших зовнішніх і внутрішніх запозичень – це призвело до погіршення оцінок, поданих міжнародними рейтинговими агентствами „Moody’s Investors Service”, „Fitch IBCA”, „Standart & Poog’s” щодо спроможності України відповідати своїм фінансовим зобов’язанням і віднесення її до групи країн з нестабільними умовами ведення бізнесу, несприятливим становищем в податковій, бюджетній і фінансовій сферах [15].

Зростає питома вага збиткових підприємств: вона коливається по галузях від 38,5% до 60% [16, с. 88 – 89], наростає розрив в доходах між багатими і бідними: так, 15% українців живуть за межею бідності, а рівень споживання кожного четвертого громадянина (включаючи сім’ї з дітьми) нижче прожиткового мінімуму [9]; поширюються процеси монополізації, згортання конкуренції і вільного підприємництва. Відповідно послаблюються позиції України в міжнародних рейтингах. Так, з 2007 до 2012 р. на 11 пунктів знизилась її позиція в „Global Competitiveness Index of World Economic Forum” (82 місце), який оцінює стійкість економічного розвитку країни; на 36 пунктів погіршилась позиція України в рейтингу „Doing Business Rating” (152 місце), який оцінює простоту ведення бізнесу в 10 областях регулювання підприємницької діяльності; 163 місце з 179 країн посідає Україна в „Index Economic Freedom of Heritage Foundation”, який оцінює 10 свобод: від майнових прав до підприємництва [13 і 14].

Наявність системної кризи вимагає постійного оновлення аналітичного базису оцінювання потенційної загрози банкрутства підприємств і зумовлює гостру необхідність розвитку теорії і практики антикризового управління, спрямованого на фінансове оздоровлення діяльності підприємств, відновлення їх платоспроможності і прибутковості. Зростаючий рівень банкрутства вітчиз-

няних підприємств вимагає кардинального реформування їхньої діяльності шляхом впровадження адаптаційних стратегій реструктуризації підприємств, їх організаційної структури, процесів виробництва і управління.

Як правило, розробці і впровадженню методів і стратегій реструктуризації приділяється увага вчених і економістів по відношенню до стратегічно важливих для України промислових підприємств в металургії, машинобудуванні, хімічній і вугільній промисловості. На наш погляд, проблеми діагностики кризового стану підприємств видавничо-поліграфічної галузі (ВПГ) також потребують глибокого вивчення, аналізу і пропозицій щодо відновлення їх життєздатності і розвитку на основі впровадження корпоративних стратегій економії і реструктуризації. Отже, обрана тема представляється актуальною і важливою.

Питанням оцінки потенційної загрози банкрутства підприємств присвячені роботи Е. І. Альтмана [1], У. Бівера [11], І. А. Бланка [10], Г. О. Партин [6, 8], О. П. Зайцевої [12], Р. М. Скриньковського [5], І. А. Астраханцевої [21] та ін., у яких розроблено методики і математичні моделі діагностики вірогідності настання банкрутства, запропоновані різні способи адаптації зарубіжних моделей до вітчизняних умов, обґрунтовано роль і значення антикризових корпоративних стратегій відновлення і реструктуризації підприємств [17, 20 і 21]. Однак недостатньо розроблені прикладні аспекти оцінки загрози банкрутства підприємств в галузевому розрізі, зокрема у видавничо-поліграфічній галузі, і відповідно відсутні пропозиції щодо оздоровлення цих підприємств, їх реструктуризації на корпоративному і бізнес-рівнях.

Таким чином, базуючись на життєвому циклі розвитку підприємства, маємо на меті здійснити оцінку потенційної загрози банкрутства підприємств видавничо-поліграфічної галузі для виявлення стадії кризи і виходу з неї через корпоративні стратегії відновлення і реструктуризації.

„Системна криза охопила видавничу справу, ... книга в Україні втратила свою провідну роль, внаслідок чого відбувається стрімке зниження рівня освіченості, культури, духовності суспільства, що призводить до втрати наукового, інтелектуального

потенціалу країни”, – зазначено в схваленій Урядом Концепції популяризації вітчизняної видавничої продукції на 2014–2018 роки [2, с. 3]. Загальноекономічні фактори макроекономічного рівня, такі як зниження рівня реальних доходів населення і монопольно високі ціни, викликані експансією російських виробників, безпосередньо впливають на скорочення попиту на книжкову продукцію: так, упродовж 2013 року 58% громадян не придбали жодної книги [2, с. 3]. Застосування інноваційної моделі виявлення кризового стану промислових підприємств України на основі аналізу фінансового результату від звичайної діяльності підприємства до оподаткування [16, с. 91–93] дозволило діагностувати погіршення фінансової стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі й оцінити цей стан як кризовий.

Трансформаційний характер вітчизняної економіки потребує особливого підходу до виявлення стадії кризи на різних фазах її виникнення, проявлення і розв’язання. Оскільки виникнення кризи як процесу загострення протиріч зумовлено об’єктивними передумовами циклічного розвитку підприємства, її наслідки не завжди є руйнівними. Як правило, вони пов’язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації процесу виробництва і підприємства в цілому.

Для оцінювання фінансового стану підприємств в процесі виявлення потенційної загрози їх банкрутства застосовують дискримінантний аналіз у формі моделей прогнозування банкрутства, найвідомішими серед яких є моделі Альтмана [1, с. 74–89, 10, с. 246–248], Спрінгейта [6, с. 298], У. Бівера [11, с. 117–123], О. Зайцевої [12, с. 26–32]. Для країн з перехідною економікою, яка характерна для України, використовують наступну чотирьохфакторну модель оцінки ризику банкрутства [8, с. 216–217; 23, с. 36], описану формулою:

$$R = 0,838 K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63 K_4$$

де  $R$  – інтегральний показник ризику банкрутства підприємства,

$K_1$  – коефіцієнт мобільності (оборотний капітал / вартість активів);

$K_2$  – рентабельність власного капіталу (чистий прибуток / власний капітал);

$K_3$  – коефіцієнт оборотності майна (дохід від реалізації продукції / вартість активів);

$K_4$  – співвідношення чистого прибутку і загальних витрат.

В табл.1 наведені розраховані авторами на основі первинних статистичних даних [7] фінансові коефіцієнти ( $K_1 - K_4$ ), інтегральний показник ризику банкрутства підприємств, які займаються видавничо-поліграфічною діяльністю, торгівлею, постачанням матеріалів і науково-дослідними роботами в сфері розробки спеціальних видів друку ( $R$ ) і коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_5$ ). Із 15 обстежених підприємств, згідно запропонованих методичних підходів,

ризик банкрутства є мінімальним у 4-х підприємств: Прапор, УкрНДІСВД, Укркнига і УМН (значення  $R > 0,421$ ), низька ймовірність банкрутства у двох: Глобус і Волинська обласна друкарня ( $0,420 > R > 0,321$ ), решта – 9 знаходяться в зоні високої і максимальної ймовірності ( $0,18 > R$ ).

Криза прибутковості поступово переростає в кризу ліквідності, що загрожує повній втраті платоспроможності підприємств. Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності у жодного з обстежених підприємств (табл.1.) не відповідає нормі ( $K_5 \geq 0,2$ ).

Щоб підтвердити або спростувати отримані результати розрахунку інтегрального показника  $R$ , оцінимо загрозу банкрутства на цих підприємствах, використавши удосконалену багатofакторну модель Альтмана для підприємств, акції яких не беруть участь у біржових котированнях [21, с. 22–23] за формулою:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$$

де  $X_1$  – чистий оборотний капітал / сума активів,

$X_2$  – резервний капітал + нерозподілений прибуток – збитки / сума активів,

$X_3$  – прибуток до оподаткування / сума активів,

$X_4$  – (капітал + резерви) / сума довгострокових і поточних зобов’язань;

$X_5$  – чистий дохід від реалізації продукції / сума активів.

В табл. 2 представимо розрахунки інтегрального показника  $Z$  п’ятифакторної моделі Альтмана, згідно яких для трьох підприємств: УМН,

„Укрполіграфпостач” і „Укркнига” – з оцінкою  $Z$ -рахунку  $\geq 3$ , загроза банкрутства є мінімальною [21, с. 23]; три підприємства: „Глобус”, Волинська обласна друкарня і „Галицька книга” із  $Z$ -рахунками відповідно 1,62; 2,08 і 2,66 знаходяться в зоні невизначеності; решта, 9 підприємств із оцінками в межах від -0,67 до 1,15 знаходяться в зоні високої загрози банкрутства. Очевидно, що обидві моделі, незважаючи на відмінності у розрахунках, дають схожі результати, які можуть бути використані для подальшого аналізу і вибору корпоративних і бізнес-стратегій на стадії кризи.

Оцінюючи масштаби кризового фінансового стану обстежених підприємств за основними індикаторами, можна зробити висновок про перехід від стадії легкої до глибокої фінансової кризи: показники прибутковості є від’ємними, перетворившись на показники збитковості; коефіцієнти абсолютної ліквідності менші за норму в 2–100 разів. Відбувається зниження темпів росту чистого оборотного капіталу (ЧОК) за період 2007–2011 рр. (табл. 3): в середньому на підприємствах він складає 0,42, тобто ЧОК за п’ять років зменшився в 2,5 рази, а на окремих підприємствах він досяг від’ємних значень.

На стадії нестабільного функціонування підприємств, а тим більше поглиблення кризового стану

Таблиця 1

## Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника R, 2011 р.

Коефіцієнти/ підприємства	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	R	K <sub>5</sub>
1	2	3	4	5	6	7
Атлас	0,50	-1,27	1,29	-0,289	<b>-0,961</b>	0,001
Киевская Правда	0,12	-0,14	0,52	-0,149	<b>-0,106</b>	0,06
Прапор	0,72	-0,53	0,23	-0,062	<b>0,522</b>	0,039
Глобус	0,51	-0,095	1,11	-0,042	<b>0,366</b>	0,0002
Харків	0,13	-0,089	0,46	-0,063	<b>0,005</b>	0,004
Волинська обл. друкарня	0,51	-0,054	0,79	-0,043	<b>0,389</b>	0,009
Харківська друкарня №2	0,76	-0,50	0,095	-0,875	<b>-0,408</b>	0,007
Галицька книга	0,17	-0,056	0,50	-0,046	<b>0,083</b>	0,17
УкрНДІСВД	0,28	0,0013	0,04	0,003	<b>0,567</b>	0,10
Укркнига	0,67	0,35	0,027	0,513	<b>1,237</b>	0,02
Львівполіграфпостач	0,29	-0,217	1,26	-0,032	<b>0,112</b>	0,02
Укрполіграфпостач	0,13	-0,017	0,36	-0,029	<b>0,088</b>	0,02
Поліграфкнига, м. Київ	0,197	-0,25	0,28	-0,26	<b>-0,240</b>	0,005
Білоцерківська книжкова фабрика	0,135	-0,51	0,35	-0,289	<b>-0,556</b>	0,002
УМН	0,82	0,94	2,63	0,17	<b>1,877</b>	0,006

Джерело: коефіцієнти розраховані авторами на основі статистичних даних [7]

Таблиця 2

## Розрахунок інтегрального показника Z для підприємств ВПГ, 2011 р.

Показники/ підприємства	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	Z
Атлас	-0,07	-0,51	-0,53	0,93	1,29	<b>-0,45</b>
Київська правда	0,015	-0,084	-0,108	0,944	0,52	<b>0,52</b>
Прапор	0,27	-0,017	-0,029	0,56	0,23	<b>0,56</b>
Глобус	0,20	0,04	-0,033	1,06	1,11	<b>1,62</b>
Харків	-0,34	-0,396	-0,047	1,96	0,46	<b>0,55</b>
Волинська обл. друкарня	0,27	0,095	-0,04	2,72	0,79	<b>2,08</b>
Харк. друкарня № 2	0,29	-0,46	-0,46	2,01	0,10	<b>-0,67</b>
Галицька книга	0,018	-0,25	0	5,63	0,50	<b>2,66</b>
УкрНДІСВД	0,010	-0,009	0,0011	2,64	0,04	<b>1,15</b>
Укркнига	0,42	0,26	0,38	3,53	0,03	<b>3,21</b>
Львівполіграфпостач	-0,37	-1,86	-0,06	3,37	1,26	<b>0,63</b>
Укрполіграфпостач	-0,0096	-0,033	-0,0017	6,41	0,36	<b>3,00</b>
УМН	0,21	0,34	0,50	0,62	2,63	<b>4,88</b>
Білоцерк. книжк. фабр.	0,01	-0,14	-0,14	0,50	0,35	<b>0,017</b>
Поліграфкнига, м. Київ	-0,35	0	0	0,46	0,283	<b>0,223</b>

Джерело: коефіцієнти розраховані авторами на основі статистичних даних [7]

і високої вірогідності банкрутства застосовуються корпоративні стратегії диверсифікації, пов'язані з відновленням, економією і реструктуризацією портфеля ділової активності [17, с. 19]. Стратегія відновлення спрямована на відродження дочірніх фірм, а не на їх ліквідацію, і це може бути використано для підприємств, які входять до складу холдингу „Укрвидавполіграфія”. Корпоративна стратегія економії передбачає скорочення кількості підприємств, зменшення масштабу диверсифікації і концентрацію

капіталу на найбільш привабливих сферах діяльності. Під реструктуризацією ми розуміємо процес стратегічних змін у виробництві, структурі капіталу, власності і управлінні, який оздоровлює, стабілізує діяльність проблемних підприємств і виводить їх на рівень динамічного розвитку.

Світовий досвід застосування стратегії економії і випереджаючої реструктуризації демонструє міжнародний медіа-холдинг Руперта Мердока, який повідомив про продаж соціальної мережі „My Space”

## Динаміка змін чистого оборотного капіталу на підприємствах ВПП

Показники/ підприємства	Темпи зростання ЧОК в 2011р. / 2007 р.
Атлас	0,29
Київська правда	н.д.
Прапор	0,62
Глобус	0,62
Харків	0,046
Волинська обл. друкарня	1,15
Харківська друкарня №2	0,41
Поліграфкнига	0,08
Галицька книга	0,11
УкрНДІСВД	0,14
Укркнига	1,05
Львівполіграфпостач	0,008
Укрполіграфпостач	0,002
Білоцерк. книжк. фабрика	0,13
УМН	0,46
В середньому по групі	0,42

і розподіл своєї імперії на дві окремі структури: перша, „21<sup>st</sup> Century Fox” буде займатися телевізійними і кіно-проектами, а нова структура із старою назвою „News corporation” сфокусує свою діяльність на видавничому бізнесі: продукуванню газет The Wall Street Journal, The Times, The Sun і New York Post. На рішення щодо виділення видавничого бізнесу від телевізійного та розважального Р. Мердок втратив 1,6 млрд дол. [18], але цей розподіл робить компанії більш привабливими для інвесторів за рахунок досконалого і цілеспрямованого управління.

Корпоративна стратегія реструктуризації, будучи продовженням життєвого циклу підприємства [20, с. 193], передбачає перегляд складу і пріоритетів в сферах діяльності підприємства. Вона включає придбання нових підприємств і ліквідацію (продаж) старих. Стратегію санаційної реструктуризації проводить австралійська видавнича компанія „Fairfax Media” внаслідок різкого падіння курсу акцій (12% на рік) і доходів (6% за рік), раціоналізуючи свою діяльність і скоротивши в 2012 р. 2 тис. робочих місць та закrywши 2 типографії в Сідней і Мельбурні [22]. На вітчизняному видавничому ринку „Український Медіа-холдинг”, застосовуючи стратегію економії і адаптаційної реструктуризації, спрямованої на подолання негативних тенденцій на ринку і виживання підприємств в умовах системної кризи, у вересні 2012 р. скоротив кількість філіалів компанії ЧАО „Комсомольська правда – Україна”, яка входить до складу „Українського Медіа-холдингу” і займається видавничою і поліграфічною діяльністю, в АРК, Харкові, Львові, Донецьку, Запоріжжі і Дніпропетровську.

На основі застосування двох дискримінантних моделей розраховано інтегральні показники оцінки потенційної загрози банкрутства 15-ти підприємств ВПП, більшість яких входить до складу холдингу

„Укрвидавполіграфія”. Здійснено порівняльний аналіз і виявлено розбіжності в кінцевих результуючих показниках і висновках; оцінено вагові коефіцієнти в моделі, запропонованої для перехідних економік, як такі, що призводять до некоректних результатів.

Оцінено вірогідність потенційної загрози банкрутства для 9 підприємств як надзвичайно високу і наголошено на небезпеку, пов’язану з переходом від стадії легкої до глибокої фінансової кризи.

Базуючись на об’єктивності процесів циклічного розвитку підприємства, обґрунтовано застосування на стадії кризи корпоративних стратегій економії, відновлення і реструктуризації процесів виробництва, управління і підприємства в цілому.

## Література

1. Altman E. I. Financial Rations. Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. September 1968. Pp. 123 – 140.
2. Концепція популяризації вітчизняної видавничої продукції та читання на 2014 – 2018 роки // Вісник Книжкової палати. – 2013. – № 4. – С. 3.
3. Соскін О. І. Роль державного регулювання у формуванні сучасної економічної моделі: зміна імператива в умовах хаосу / О. І. Соскін // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 1 – 2. – С. 3 – 7.
4. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія / В. М. Кочетков. – К. : Вид-во Європ. Університету. – 2003. – 300 с.
5. Скриньковський Р. М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування / Р. М. Скриньковський // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 228 – 240.
6. Паргин Г. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. О. Паргин, Н. Є. Селюченко. – 2-ге вид., перер. і доп. – Л. : Вид-во

Львівської політехніки. – 348 с. 7. **Агенство** з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant>. 8. **Партин Г. О.** Фінанси підприємств: навч. посібник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Л. : ЛБІ НБУ. – 2003. – 265 с. 9. **Пронічева О.** 15% українців живуть за межею бідності [Електронний ресурс] / О. Пронічева. – Режим доступу : <http://ukrainian.vcanews.com/content/op-ukraine-poverty/1528117.html>. 10. **Бланк И. А.** Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк // „Энциклопедия финансового менеджера”. – Вып. 4. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с. 11. **Beaver W. H.** Financial Ratios and Predictions of Failure. Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research. – 1996. – P. 153 – 189. 12. **Зайцева О. П.** Антикризисный менеджмент в российской фирме / О. П. Зайцева // Аваль (Сибирская финансовая школа). – 1998. – № 11. – С. 26 – 39. 13. **Місце** України в міжнародних рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.in.gov.ua](http://www.in.gov.ua). 14. **IMD World Competitiveness Yearbook 2012**, 25. 06. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.imd.org](http://www.imd.org). 15. **List of countries by credit rating**, 24 July 2012 // [en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org). 16. **Кривов'язюк І. В.** Інноваційний підхід до оцінювання безпечності функціонування промислових підприємств / І. В. Кривов'язюк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3 (141). – С. 83 – 95. 17. **Аронов А. М.** Сущность и типы корпоративных стратегий диверсификации / А. М. Аронов. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ. – 2001. – 21 с. (Препринт) 18. **Компания Р.** Мердока News Corp потеряла во втором квартале 2012 г. 1,6 млрд дол [Електронний ресурс] / Р. Компания. – Режим доступу : [http://rus.ruvr.ru/news/2013\\_05\\_24/Mediaholding-Rupert](http://rus.ruvr.ru/news/2013_05_24/Mediaholding-Rupert) – назва з екрану. 19. **ЧАО „Комсомольская правда – Украина”** (Киев), входящее в состав УМХ приняло решение о закрытии 6 филиалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.companion.ua/articles/content?id=211090](http://www.companion.ua/articles/content?id=211090). 20. **Пилюшенко А. В.** Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия / А. В. Пилюшенко // Менеджер. – 2011. – № 2 (50). – С. 193 – 198. 21. **Астраханцева И. А.** Финансовая реструктуризация несостоятельных предприятий как стратегия оздоровления в процессе антикризисного управления / И. А. Астраханцева // Антикризисное и внешнее управление, приложение. – 2004. – № 2. – 92 с. 22. **После** списания активов акции компании Fairfax падают до рекордно низкого уровня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://world-economic.com/ru/news-view-246.html>. 23. **Головко В. І.** Навчально-методичний комплекс з курсу „Економічний ана-

ліз” / В. І. Головко, І. В. Головко, С. О. Шарманська ; Інститут післядипломної освіти КНУ імені Тараса Шевченка. – К., 2007. – 43 с.

### **Кочетков В. М., Волошаненко Є. В. Выявления угрозы банкротства предприятий издавнично-полиграфической галузі на основе дискриминантных моделей**

У статті розглянуто ознаки системної кризи на макро і мікрорівнях українського книговидавництва. Здійснено порівняльний аналіз оцінок потенційної загрози банкрутства підприємств ВПГ на основі двох дискриминантних моделей. Запропоновано застосування корпоративних стратегій відновлення, економії і реструктуризації для подолання кризового стану і відродження підприємств.

*Ключові слова:* діагностика, багатофакторна модель Альтмана, криза, банкрутство, видавнично-поліграфічна галузь, стратегії реструктуризації.

### **Кочетков В. Н., Волошаненко Е. В. Выявление угрозы банкротства предприятий издательско-полиграфической отрасли на основе дискриминантных моделей**

В статье рассмотрены признаки системного кризиса на макро- и микроуровнях отечественного книгоиздательского бизнеса. Осуществлен сравнительный анализ оценок потенциальной угрозы банкротства предприятий издательско-полиграфической отрасли на основе двух дискриминантных моделей. Предложено внедрение корпоративных стратегий восстановления, экономии и реструктуризации для преодоления кризисного состояния и возрождения предприятий отрасли.

*Ключевые слова:* диагностика, многофакторная модель Альтмана, кризис, банкрутство, издательско-полиграфическая отрасль, стратегии реструктуризации.

### **Kochetkov V. N., Voloshanenko E. V. Detection Risk of Bankruptcy Publishing-printing Enterprises on the Base of Discriminant Models**

This paper considers indications of systemic crises on the macro- and micro- levels Ukrainian publishing business. Comparative analysis of assessment potential risk of bankruptcy 15 publishing-printing enterprises on the base of discriminant models was carried out. Application corporative strategies of renovation, economy and restructuring for overcoming crises and revival enterprises was proposed.

*Key words:* diagnostics, number-factors model of Altman, crises, bankruptcy, publishing-printing branch, corporative strategy of restructuring.

Стаття надійшла до редакції 21.12.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

И. Н. Майер,

*Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк*

## ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Активизация инвестиционного процесса в Украине является одним из показателей успешного функционирования экономики, который способствует структурной перестройке отраслей промышленности и стабильному социально-экономическому развитию страны.

Многоотраслевой машиностроительный комплекс Украины представляет собой мощный сектор промышленности, в состав которого входят более 11 тыс. предприятий. В нем сосредоточено более 15% стоимости основных средств, 6% оборотных активов промышленности с общей численностью занятых около 22%.

В современных условиях хозяйствования машиностроительные предприятия все чаще сталкиваются с проблемой возрастающей конкуренции и имеют множество неразрешенных проблем, среди которых: низкая конкурентоспособность продукции, недостаточное количество оборотных средств, отсутствие технического переоснащения и низкая производительность труда, высокий уровень износа основных фондов, сокращение инвестиций и инновационной активности.

Наиболее развитыми отраслями машиностроения являются тяжелое и транспортное машиностроение. Существующая структура машиностроения характеризуется преобладанием металлоемких отраслей и недостаточным развитием наукоемких – приборостроения, радиоэлектроники и станкостроения, что негативно отражается на процессах инновационного развития машиностроения.

Структура отечественного экспорта является нерациональной, а зависимость экономики государства от сырьевых отраслей приводит к несостоятельности достойно конкурировать с мировыми участниками на международном рынке. Поэтому проблема привлечения инвестиционных средств на предприятия машиностроения приобретает особо важное значение.

Фундаментальные исследования по проблеме инвестиционного обеспечения машиностроительных предприятий рассматривались в работах В. Грицина, Н. Чумаченко, Т. Майоровой, В. Федоренко, И. Лукиной, И. Курнышева и другие ученые. В своих трудах авторы раскрывали различные направления совершенствования инвестиционной деятельности в промышленности.

Для решения проблемы недостаточного поступления инвестиционных средств на машинострои-

тельные предприятия Украины необходимо провести анализ основных источников инвестиционного обеспечения отрасли машиностроения.

Целью статьи является анализ внутренних и внешних источников инвестиционного обеспечения машиностроительной отрасли и машиностроительных предприятий Украины с определением наиболее значимых и перспективных.

Исследование источников инвестиционного обеспечения отрасли осуществлялось на основании данных государственного комитета статистики Украины.

В настоящее время предприятия машиностроения Украины функционируют в сложных экономических условиях.

Ухудшение состояния машиностроительных предприятий Украины вызвано значительными внутренними проблемами развития: низкой конкурентоспособностью продукции, недостаточным количеством оборотных средств, низкой производительностью труда, отсутствием технического переоснащения, высоким уровнем износа основных фондов, неэффективным использованием имеющихся ресурсов, сокращением инвестиций и инновационной активности предприятий.

Постоянное сокращение важнейшего источника финансирования машиностроительных предприятий – бюджетных ассигнований – сопровождается уменьшением доли прибыли предприятий, направляемой на модернизацию производства. Поэтому первоочередной задачей инвестиционной деятельности отечественных предприятий машиностроения является поиск и эффективное использование всех возможных финансовых ресурсов – как внутренних, так и внешних.

Основными источниками привлечения инвестиционных средств на предприятия машиностроения являются следующие:

- а) внутренние средства: государственное бюджетное финансирование; банковские кредитные средства; поступления от приватизации государственного имущества; собственные средства предприятий;
- б) внешние средства: средства иностранных инвесторов; международные кредиты и займы; другие внешние инвестиционные источники.

Центральное место в финансировании отечественного машиностроения должны занимать государственный бюджет и государственные капиталовложения.

Важным источником финансирования инвестиционных программ и проектов машиностроительных предприятий являются государственные капитальные вложения. В 2011 году инвестиции в основной капитал машиностроительной отрасли составили 120,1% против 112,0% в 2010 году. Наибольшие объемы инвестиций в основной капитал наблюдались в производстве транспортных средств и оборудования – 157,0% и производстве машин и оборудования – 127,5% [1].

В настоящее время Министерством экономического развития и торговли Украины приняты „Программа развития внутреннего производства” [2], „Государственная программа активизации развития экономики на 2013 – 2014 г.” [3] и „Программа развития в Украине торгово-экономических реформ до 2014 года „Зажиточное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство” [4].

„Программа развития внутреннего производства” предусматривает развитие высокотехнологичных производств и выпуск импортозамещающей продукции в авиастроении, автомобилестроении, транспортном машиностроении, модернизация металлургических предприятий и обновление парка сельскохозяйственных предприятий. Так, в 2011 – 2018 гг. предполагается реализация 159 инвестиционных проектов, общей стоимостью 44,18 млрд дол. Объем выпуска продукции при реализации указанных проектов составит около 10,5 млрд дол. [2].

„Программой активизации развития экономики на 2013 – 2014 годы” определены шесть приоритетных направлений государственной экономической политики. Среди них: повышение конкурентоспособности экономики; улучшение инвестиционного климата; поддержка национального товаропроизводителя и реализация политики импортозамещения; развитие высокотехнологичных отраслей; структурная перестройка в стратегических секторах; а также развитие экспортного потенциала посредством предоставления финансовой поддержки и продвижения отечественных товаров на внешних рынках. Программа предусматривает государственную поддержку инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики посредством освобождения от уплаты ввозной пошлины импортного оборудования, которое не выпускается в Украине, а для предприятий, использующих импортное оборудование до 2017 года, вводится нулевая ставка на прибыль [3].

Общая инвестиционная поддержка государства в виде предоставления льгот субъектам хозяйствования в 2013 году составит около 70,4 млрд грн, в том числе за счет льгот по налогу на добавленную стоимость – 35 млрд грн, по налогу на прибыль – 30,7 млрд грн [5].

„Программой развития в Украине торгово-эко-

номических реформ до 2014 года” сформирована база из 714 приоритетных и стратегически важных инвестиционных проектов общей стоимостью около 900 млрд грн, а также 125 отраслевых и региональных инвестиционных проектов общей стоимостью – 200 млрд грн [4]. Для реализации этих проектов предполагается привлечь кредитные средства европейских, российских, мировых финансовых структур, а также иностранных и частных инвесторов. Правительством будет предоставлена поддержка серийного производства самолетов Ан-140 и Ан-148, а также разработка и серийное производство турбореактивного двухконтурного двигателя Аи-28 [6].

Однако несмотря на определенные положительные моменты в отношении государственной поддержки машиностроительных предприятий, есть и определенные трудности – особенно в сфере инвестирования инноваций.

Финансирование государственных программ и государственного заказа на разработку новейших технологий остается недопустимо низким.

В 2011 году объемы финансового обеспечения государственных целевых научно-технических программ составили 7,5%, а уровень государственного заказа на разработку новейших технологий – 6,5%, что указывает на неэффективное программно-целевое управление научно-технологической сферой Украины [7].

Свыше 70% инновационно активных предприятий осуществляли нововведения за счет собственных средств, объем которых в 2011 г. составил 7585,5 млн грн или 52,9% от общего объема финансирования (14333,9 млн грн). Наибольшие объемы собственных средств были вложены в инновационную деятельность машиностроения (31,3%): в производство машин и оборудования – 16,3%; производство электрического и электронного и оптического оборудования – 3,8%; производство транспортных средств и оборудования 11,2% [1].

Бюджетные расходы на инновационную деятельность в машиностроении увеличились в 2011 году в 5,8 раза и составили 57,9% против 17% 2010 году.

Финансовое обеспечение инновационной деятельности за счет кредитных средств в 2011 году в машиностроении увеличилось в 3 раза и составило 31,5 млн грн по сравнению с 10,2 млн грн в 2010 году [1].

Средства иностранных инвесторов в инновационную деятельность машиностроения сократились в 4,6 раза – с 63,7 млн грн в 2010 г. до 13,9 млн грн в 2011 г.

В западных странах государственный заказ в высокие технологии, машиностроение, авиастроение систематически используется в качестве инструмента



экономического регулирования и социально-экономической политики. Благодаря этому инструменту они ориентируют собственных производителей на принятие необходимых государственных решений в сфере инвестиций, структурной перестройки или предоставляют им финансовую поддержку путем прямых субсидий.

В Украине Программой „Зажиточное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство” предусматривается активизация инновационных процессов и полноценное использование потенциала науки в процессе технологической модернизации экономики. Индикаторами достижения цели до 2014 года определены увеличение доли инновационно активных предприятий с 10,7% до 25% и повышение наукоемкости ВВП с 0,95% до 1,5% [4].

Однако, основным препятствием для проведения технологической модернизации на предприятиях является хроническое невыполнение государством своих финансово-инвестиционных обязательств. Это приводит к тому, что предприятия не могут планировать свою деятельность не только на перспективу, но и на текущий год. Поэтому первоочередными государственными задачами являются: выделение приоритетов и основных технико-экономических показателей НИОКР, распределение и контроль за использованием бюджетных средств и обеспечение машиностроительных предприятий заказами на отечественную продукцию для уменьшения импортозависимости отечественной экономики.

Роль кредитно-банковского инвестирования промышленных предприятий становится все более значимой, так как банки располагают свободными денежными средствами для того, чтобы управлять избыточными резервами и денежными предложениями. Поэтому в условиях ограниченного бюджетного финансирования, следующими по значимости источниками финансирования отечественных предприятий машиностроения являются банковские кредиты и средства инвестиционных и страховых компаний.

Примером привлечения банковских средств на предприятия машиностроения являются кредиты „Приватбанка”, „Проминвестбанка”, „Укрсиббанка”, банка „Финансы и кредит” и банка „Форум”.

„Проминвестбанк” – один из лидеров корпоративного кредитования, который кредитовал проекты по модернизации украинской экономики и имеет большой опыт работы с промышленными предприятиями. За 20 лет он выдал кредитов на сумму более чем 60 млрд дол., при этом объемы кредитных вложений банка в 2,5 раза превысили расходы госбюджета на реализацию экономических программ [8].

Выдаваемое банком финансирование было направлено на развитие топливно-энергетического комплекса, машиностроение, приборостроение, металлургии, химической, пищевой промышленности, строительстве и сельском хозяйстве.

Общий объем кредитных средств, выданных банком корпоративным клиентам в 2011 году, составил 28 млрд грн и по сравнению с 2010 годом вырос на 17%. Это позволило укрепиться банку на третьем месте среди негосударственных коммерческих банков по объемам кредитования юридических лиц.

Структура кредитного портфеля также демонстрирует положительную динамику – в течение 2011 г. доля долгосрочных кредитов выросла с 59,8% до 78,3% и к концу III кв. 2012 г. корпоративный портфель банка составил 30,6 млрд грн, что позволило ему войти в топ-5 крупнейших банков страны [8].

Несмотря на успешные примеры банковского кредитования, в настоящее время наблюдается недостаточное использование кредитных средств на машиностроительных предприятиях Украины. Это связано с тем, что многие предприятия перешли в частные руки, и неохотно раскрывают результаты своей финансово-экономической деятельности, которая является важным фактором привлечения кредитов частного, а тем более иностранного капитала.

Отметим, что стоимость кредитных ресурсов в настоящее время гораздо выше рентабельности в промышленности, что не позволяет предприятиям машиностроения активно использовать кредиты для открытия нового или расширения существующего производства. По словам В. Мунтияна: „Экономика работает и нормально развивается, если рентабельность производства выше стоимости кредитных ресурсов”. Например, в США ставка рефинансирования составляет 0,25%, а стоимость кредитного ресурса – 1,5 – 3,5%; в Европе – 1,77%, стоимость кредитных средств 4,8 – 5,9%. В Украине учетная ставка Национального банка составляет 7,75%, рентабельность в промышленности – 2,2%, а средняя стоимость кредитных ресурсов – 20% [9]. Итоговая стоимость кредита равна 26 – 28%, что почти в десять раз превышает уровень рентабельности в промышленности.

Несмотря на то, что в 2013 г. произошло снижение учетной ставки Нацбанка Украины до 7,0% и ставок коммерческих банков до 14% [10], получение кредитных средств для большинства предприятий является неразрешенной проблемой, что препятствует их использованию для реализации крупных инвестиционных проектов по модернизации производства сроком на 4 – 5 лет.

В сложившихся условиях предприятия не могут воспользоваться кредитными средствами, а коммер-

ческий банк его не предоставит, потому что коэффициент возврата не будет выполнен. Поэтому банки предпочитают вкладывать деньги не в машиностроение и высокотехнологические предприятия, а в торговлю и пищевую промышленность, где обеспечены быстрый оборот вложенных средств.

Не менее важным источником получения инвестиционных средств являются доходы от приватизации государственного имущества Украины.

Согласно государственной программе приватизации на 2011 – 2014 гг. предполагается уменьшить долю государственного сектора в экономике с нынешних 37% ВВП до 25 – 30%. Объем поступлений от приватизации и управления госимуществом прогнозируется в размере 50 – 70 млрд грн. Это возможно за счет продажи „Одесского припортового завода”, морских торговых портов и газораспределительных предприятий. В перспективе не исключены приватизация ПАО „Турбоатом”, НАЭК „Энергоатом Украины” и ГТС Украины [11].

В табл. 1 представлены поступления в государственный бюджет Украины от приватизации государственного имущества в 2008 – 2012 гг. [12].

Рассматривая динамику поступлений средств от приватизации госимущества в государственный бюджет за последние годы, можно увидеть, что знаковым для экономики Украины оказался 2011 год.

В 2013 году план по приватизации определен на уровне 10,9 млрд грн. При этом за всю историю независимости Украины такой объем средств от продажи госимущества был получен всего дважды – в 2011 г. за счет продажи „Укртелекома” и в 2005 г. после продажи „Криворожстали” [13].

В табл. 2 представлен перечень предприятий, выставленных на продажу в 2012 – 2013 гг. [14].

Ярким примером получения хороших результатов от проведения приватизации является отечественная судостроительная отрасль. Из одиннадцати предприятий судостроения наибольший рост объемов производства (в 2,3 раза) наблюдался на ОАО „Damen Shipyard’s Ocean”, 78% акций которого выкупила голландская компания „Damen Shipyard’s Group” [15].

Необходимо отметить, что проведение приватизации в Украине имеет свою специфику. С одной стороны, приватизация имеет ряд положительных моментов: государство получает дополнительные бюджетные поступления, а приватизируемые предприятия – необходимые им инвестиции и технологии; с другой стороны, после продажи предприятия нет никаких гарантий относительно дальнейшего выполнения новыми собственниками своих инвестиционных обязательств.

Поэтому при проведении приватизации необходимо помнить, что главным смыслом приватизации должна быть активизация инвестиционных процессов для проведения структурных преобразований в экономике. А средства, полученные от приватизации государственного имущества, должны использоваться, в первую очередь, на модернизацию и инвестирование научно-технического и инновационного потенциала предприятий базовых отраслей промышленности.

Собственные средства предприятий являются самыми многочисленными по значимости источниками привлечения инвестиционных средств на предприятия машиностроения. Однако в 2011 г. инвестиции за счет собственных средств сократились по сравнению с 2002 г. на 11,8% и составили 54% [1]. Уменьшение объемов финансирования за счет собственных средств связано с большим уровнем инфляции, увеличением дебиторской и кредиторской задолженности, сокращением удельного веса оборотных средств, направляемых на инвестиционные цели. Так, в процессе реализации конкретных инвестиционных проектов происходит замораживание денежных средств, что также негативно влияет на функционирование предприятий. Поэтому для большинства из них провести техническое перевооружение только с помощью прибыли и амортизационных отчислений. Собственных средств хватает только лишь на поддержание производства, но никак не для его развития, увеличения мощностей и финансирования НИОКР в объеме, необходимом для создания новой наукоемкой продукции.

В 2012 году налог на прибыль составил 21%, однако в настоящее время прибыль предприятий

Таблица 1

**Ориентировочный перечень предприятий, пакеты акций которых в размере не менее 25% уставного капитала выставлены на продажу в 2012 – 2013 гг.**

Годы	Доходы госбюджета	Поступления от приватизации	% от доходов
2008	231686,3	482,3	+0,21%
2009	209700,3	777,6	+0,37%
2010	240615,2	1093,4	+0,45%
2011	314616,9	11480,3	+3,65%
2012	346025,5	6763,5	+1,95%

Таблица 2

**Ориентировочный перечень предприятий, пакеты акций которых в размере не менее 25% уставного капитала были выставлены на продажу в 2012 – 2013 гг.**

Наименование предприятия	Государственная часть уставного капитала, которая выставляется на продажу, %
ПАО „Артемковский машиностроительный завод „Победа труда”	99,98
ПАО „Конотопский завод по ремонту дизельных поездов”	100,0
ПАО „Джанкойский машиностроительный завод”	99,99
ДАХК „Днепровский машиностроительный завод”	50,0
ОАО „Пульсар”	99,93
ОАО „ХК „Крайн”	99,82
АО „Машиностроительное производственное объединение „Орион”	50,0
ПАО „Белопольский машиностроительный завод”	25,0
ПАО „НПК „Киевский завод автоматики им. Г. И. Петровского”	93,07
ПАО „Павлоградский завод автоматический линий и машин”	25,0
ПАО „Киевский завод реле и автоматики”	58,94
ПАО „Закарпатский завод „Электроавтоматика”	94,53
ОАО „Львовский завод „Автопогрузчик”	57,39
ОАО „Центральное конструкторское бюро „Ритм”	25,0
ПАО „Авиационное предприятие специального назначения „Меридиан”	100,0
ПАО „Акционерная компания „Свема”	91,59
ОАО „Турбоатом”	75,22
ОАО „Оснастка”	50,01
ПАО „Скиф”	66,59
ОАО „Точмаш”, г. Донецк	25,0
ПАО „Гайворонский тепловозремонтный завод”	100,0
ПАО „Северодонецкий приборостроительный завод”	55,78
ОАО „Приборостроительный завод „Сокол”	67,26
ОАО „Ивановский станкостроительный завод”	99,11
ОАО „Кураховский механический завод”	34,91
ПАО „Тернопольский радиозавод „Орион”	96,19
ПАО „Черниговский завод радиоприборов „ЧеЗаРа”	25,0
ПАО „Киевский радиозавод”	50,0
ПАО „Черкасский завод телеграфной аппаратуры”	25,01
ПАО „Фотон”	100,0
ОАО „Азовкабель”	90,8
ОАО „Автоливмаш”	25,99
ПАО „Завод „Маяк”	98,7
ПАО „Завод „Красный луч”	100,0
ПАО „Завод „Прилив”	95,54
ОАО „Феодосийская судостроительная компания „Море”	100,0
ОАО „Машиностроительный завод „Аметист”	49,57
ОАО „Юность”	94,62
ПАО „Научно-исследовательский проектно-технологический институт машиностроения” (НИПТМАШ)	55,74
ПАО „Украинский НИИ силовой электроники „Преобразователь”	46,04
ПАО „Украинский НИИ технологии машиностроения”	35,26
ПАО „Научно-исследовательский проектно-конструкторский институт атомного и энергетического насосостроения”	50,0
ПАО „НИИ электромеханических приборов”	94,44

не достаточно эффективно используется в качестве источника инвестиционного обеспечения, что связано с акционированием предприятий и созданием публичных акционерных обществ.

В то же время с помощью автоматического возмещения НДС в 2012 году бюджетную компенсацию в размере около 20 млрд грн своевременно получили более 480 плательщиков, занятых в строительной, горно-металлургической, электротехнической отрасли, машиностроении, судостроении, энергетике, легкой и химической промышленности, сельском хозяйстве и торговле.

Общее количество претендентов на автоматическую компенсацию могло быть значительно больше. Основным препятствием является низкий уровень средней заработной платы на предприятиях. В соответствии с требованиями для получения автоматического возмещения НДС, средняя зарплата должна превышать минимальный уровень не менее чем в 2,5 раза. По результатам обработки деклараций за III кв. 2012 года этому критерию не отвечают почти 1,4 тыс. плательщиков. Кроме этого, по данным налоговой службы 257 плательщиков имеют разногласия между собственным налоговым кредитом и налоговыми обязательствами своих контрагентов, 46 плательщиков имеют налоговый долг, а 30 – не находятся по месту регистрации или находятся в стадии банкротства [16].

Использование амортизационных отчислений как источника финансирования предприятий машиностроения не нашло достаточного широкого развития, так как в последние годы большая часть амортизационных отчислений использовалась не по назначению и они направлялись на капитальный ремонт производственных фондов. В настоящее время предприятиями проводится ремонт оборудования, без которого производство не может обойтись, так как закупка нового требует значительных инвестиций, объем которых ограничен.

В условиях значительного уменьшения объемов внутреннего инвестирования и ограничения внутренних источников финансирования особое значение для экономики Украины приобретает проблема привлечения иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции содействуют не только макроэкономической стабилизации экономики Украины, аккумулируют капитал, но и способствуют факторам роста промышленного развития, обеспечивая доступ к современным технологиям.

В структуре инвестиций в основной капитал европейских компаний около 10% приходится на средства бюджета, 30% – на собственные ресурсы и 60% – на заемные средства. Американские компании

предпочитают, чтобы на долю заемных средств у них приходилось не менее 80% капиталовложений [17].

По данным Государственной службы статистики, общий объем внесенных с начала инвестирования в экономику Украины прямых иностранных инвестиций на 1 июля 2012 года составил 52426,7 млн дол. В первом полугодии 2012 года в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 3224,2 млн. долл. прямых инвестиций по сравнению с 2788,2 млн дол. за аналогичный период 2011 года [1].

Многие иностранные компании заинтересованы в кредитовании высокотехнологических предприятий машиностроения Украины. При этом многие иностранные банки готовы дисконтировать риски по таким контрактам. Примером привлечения иностранных инвестиций является „Укринмаш” с перспективными разработками по динамической защите для танков „Нож” и защиты бронетехники „Заслон”.

Одним из способов привлечения внешних инвестиционных средств на предприятия машиностроения является сотрудничество с зарубежными партнерами и экспорт продукции машиностроения. Несмотря на последствия мирового экономического кризиса, в 2010 – 2012 гг. наблюдалось увеличение экспорта продукции машиностроения. Фактором роста экспорта послужило улучшение экономической ситуации в странах СНГ. Основными потребителями продукции украинского машиностроения являются Российская Федерация, Беларусь, Казахстан, Германия, Венгрия, Польша и Иран.

Экспорт машиностроительной продукции осуществляется преимущественно по следующим товарным группам: котлы, машины и аппараты, электрические машины и оборудование, железнодорожные и трамвайные локомотивы, транспортное оборудование. Так, в 2012 году в общем объеме машиностроительного экспорта увеличился удельный вес поставок железнодорожного состава с 5,6% до 6,0% и реакторов ядерных и котлов с 5,2% до 5,5% по сравнению с 2011 годом [1].

В общем объеме импорта машиностроительной продукции в 2012 году поставки машинного и электротехнического оборудования составили 15,5%; средства наземного транспорта, в том числе летательные и плавучие средства – 9,5% [1].

Из вышесказанного следует, что зависимость Украины от импорта продукции машиностроения находится на достаточно высоком уровне, что грозит для нее еще большей зависимостью от иностранных государств и неспособностью выпускать конкурентоспособную экспортную продукцию по причине недостаточного развития собственной машиностроительной отрасли.

Таким образом, в настоящее время поиск источников финансирования является наиболее важной проблемой для машиностроительных предприятий Украины.

Проведенный анализ показал, что наиболее важным источником финансового обеспечения машиностроительных предприятий Украины остаются государственные инвестиции в основной капитал.

Существенным препятствием эффективного использования государственных средств является хроническое невыполнение государством своих финансовых и инвестиционных обязательств. Поэтому основной государственной задачей развития отечественного машиностроения должно стать восстановление деятельности высокотехнологичного импортозамещающего машиностроения на максимально возможном уровне с привлечением в эту отрасль достаточного объема инвестиционных средств. С этой целью целесообразно принять Государственную программу развития машиностроительной отрасли на 2013 – 2017 года с обязательным бюджетным финансированием и проведением жесткого контроля за целевым использованием бюджетных средств.

В условиях ограниченного бюджетного финансирования к важным и значимым источникам финансирования машиностроительных предприятий относятся средства коммерческих банков и инвестиционных компаний. С целью уменьшения стоимости кредитных средств необходимо предусмотреть использование для высокотехнологичных производств машиностроения частичной компенсации процентной ставки по привлеченным кредитам.

Самыми многочисленными по значимости источниками привлечения инвестиций для предприятий машиностроения остаются собственные средства предприятий. Однако, для большинства промышленных предприятий Украины невозможно провести техническое перевооружение только с помощью прибыли и амортизационных отчислений. Поэтому в условиях значительного дефицита инвестиционных средств для финансового обеспечения машиностроительных предприятий необходимо привлекать как внутренние, так и внешние инвестиционные источники. В этой связи особое значение приобретает проблема привлечения иностранных инвестиций, которые не только содействуют макроэкономической стабилизации экономики и аккумулируют капитал, но и способствуют факторам роста промышленности, и обеспечивают доступ к современным технологиям.

Увеличение поступлений иностранных инвестиций зависит от выполнения определенных государственных гарантий перед иностранными государствами и инвесторами. Особую актуальность в

рамках этого вопроса приобретает проблема выбора дальнейшего внешнеэкономического курса Украины, направленного на евроинтеграцию или вступление в ТС с Россией.

### Литература

1. **Статистичний** щорічник України за 2011 рік / Держкомстат ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2011. – 558 с.
2. **Постанова** Кабінету Міністрів України „Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва” від 12.09.2011 р. №1130 // Офіційний вісник України. – 2011. – Ст. 3139.
3. **Постанова** Кабінету Міністрів України „Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 роки” від 27.02.2013 р. № 187 // Офіційний вісник України. – 2013 р., №24. – Ст. 807.
4. **Азаров**: Приоритетные инвестпроекты будут освобождены от импортной пошлины на оборудование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vchaspiuk.ua/print/95250>
5. **Кабмин** сформировал базу инвестпроектов общей стоимостью 1,1 трлн грн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://building.ua/Kabmin-sformiroval-bazu-dannyh-investproektov-obshey-stoimostu-11-trln-grn>
6. **Закон** України „Про Державний бюджет України на 2011 рік” // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 7 – 8. – Ст. 52.
7. **Указ** Президента України „Про Національний план дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 – 2014 рр. „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” від 27.04.2011 №504 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 33. – Ст. 1375.
8. **Иваненко В.** Второе дыхание Проминвестбанка / В. Иваненко // Коммерсант-Украина. – 2012. – № 207 (18 дек.). – С. 3.
9. **Валерий Мунтиян**: Для Украины стратегически выгодно вступить в ТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://2000.net.ua/2000/forum/sosedi/73089>
10. **Итоги** деятельности коммерческих банков Украины за первое полугодие 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/finances/banking-sector/itogideiatelnosti-kommercheskih-bankov-ukrainy-za-pervopolugodie-2011-goda-98502>
11. **Ход** приватизации в Украине вызывает ряд вопросов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://economics.lb.ua/state/2012/04/19/146907\\_hod\\_privatizatsii\\_ukraine\\_vizivaet.html](http://economics.lb.ua/state/2012/04/19/146907_hod_privatizatsii_ukraine_vizivaet.html)
12. **Поступления** в госбюджет Украины от приватизации государственного имущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/budget/priv.php?2013>
13. **Приватизировать** нужно все и сразу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://economics.lb.ua/state/2013/01/24/186789\\_privatizirovat\\_nuzhno\\_srazu\\_.html?utm\\_](http://economics.lb.ua/state/2013/01/24/186789_privatizirovat_nuzhno_srazu_.html?utm_)

source=lbu&utm\_medium=link&utm\_campaign=more

14. **Орієнтовний** перелік підприємств, пакети яких не менше 25 процентів статутного капіталу будуть запропоновані до продажу в 2012 році // Відомості приватизації. – 2012. – № 2 (695). – С. 1; 16. 15. **Заплатинский В.** Особенности приватизации на Украине [Электронный ресурс] / В. Заплатинский. – Режим доступа : [http://vasilieva.narod.ru/ptpu/12\\_4\\_02.htm](http://vasilieva.narod.ru/ptpu/12_4_02.htm)

16. **Возмещение** НДС „автоматом” потенциально могут получать в пять раз больше плательщиков, чем сейчас [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.prostobiz.ua/biznes/gosregulirovanie/novosti/vozmesczenie\\_nds\\_avtomatom\\_potentsialno\\_mogut\\_poluchat\\_v\\_pyat\\_raz\\_bolshe\\_platelschikov\\_chem\\_seychas\\_nalogovaya](http://www.prostobiz.ua/biznes/gosregulirovanie/novosti/vozmesczenie_nds_avtomatom_potentsialno_mogut_poluchat_v_pyat_raz_bolshe_platelschikov_chem_seychas_nalogovaya)

17. **Гонгальский Д.** Сам себе инвестор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investgazeta.net/ekonomika/sam-sebe-investor-144644/>

#### **Майер І. М. Джерела інвестиційного забезпечення машинобудівних підприємств України**

У статті проведено аналіз основних джерел інвестиційного забезпечення машинобудівних підприємств України. Визначено, що найбільш значущими джерелами інвестиційного забезпечення машинобудування є інвестиції в основний капітал і власні кошти підприємств. Використання банківських кредитних коштів залишається достатньо проблемним, оскільки ціна кредитів залишається достатньо високою, що не дозволяє активно використовувати на підприємствах машинобудування це джерело інвестиційного забезпечення. В умовах значного скорочення об'ємів внутрішніх інвестицій особливе значення набуває проблема залучення іноземних інвестицій. Відмічено, що збільшення надходжень іноземних інвестицій залежить від виконання певних державних гарантій перед іноземними державами і інвесторами. Особливої актуальності в межах цього питання набуває проблема подальшого зовнішньоекономічного курсу України, спрямованого на євроінтеграцію або вступ у митний союз з Росією.

*Ключові слова:* інвестиції, інновації, машинобудівна галузь, джерела інвестиційного забезпечення, інвестиції в основний капітал, власні кошти підприємств, банківські кредити, іноземні інвестиції.

#### **Майер И. Н. Источники инвестиционного обеспечения машиностроительных предприятий Украины**

В статье проведен анализ основных источников инвестиционного обеспечения машиностроительных предприятий Украины. Определено, что наиболее зна-

чимыми источниками инвестиционного обеспечения машиностроения являются инвестиции в основной капитал и собственные средства предприятий. Использование банковских кредитных средств остается достаточно проблематичным, так как цена кредитов остается достаточно высокой, что не позволяет активно использовать на предприятиях машиностроения этот источник инвестиционного обеспечения. В условиях значительного сокращения объемов внутренних инвестиций особое значение приобретает проблема привлечения иностранных инвестиций. Отмечено, что увеличение поступлений иностранных инвестиций зависит от выполнения определенных государственных гарантий перед иностранными государствами и инвесторами. Особую актуальность в рамках этого вопроса приобретает проблема дальнейшего внешнеэкономического курса Украины, направленного на евроинтеграцию или вступление в таможенный союз с Россией.

*Ключевые слова:* инвестиции, инновации, машиностроительная отрасль, источники инвестиционного обеспечения, инвестиции в основной капитал, собственные средства предприятий, банковские кредиты, иностранные инвестиции.

#### **Mayer I. N. Sources of the Investment Providing of Machine-building Enterprises of Ukraine**

In the article analyzed the main sources of investment providing of machine-building enterprises of Ukraine. The most important sources of investment providing machine-building enterprises are the investments into fixed capital and own funds of enterprises. Use of the bank credits is problematic. The cost of the credits remains rather high, it doesn't allow to use actively this source of investments for financial security on enterprises of mechanical engineering. In the conditions of considerable reduction of volumes of internal investments special value is gained by a problem of attraction of foreign investments. It is noted that the increase in volumes of foreign investments depends on performance of certain state guarantees before the foreign states and investors. The special actuality within the framework of this question is acquired by the problem of further external economic course of Ukraine, directed on eurointegration or entry in customs union with Russia.

*Key words:* investments, innovations, machine-building industry, sources of investment providing, investments into fixed capital, own funds of enterprises, bank credits, foreign investments.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

**В. О. Кравченко,**  
*аспірант,*

*ДЗ „Луганський національний університет  
імені Тараса Шевченка”*

## **ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМПАНІЙ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ**

Розвиток страхового ринку України передбачає для страховиків нові завдання, головними серед яких є здійснення діяльності, яка б відповідала нормам прибутковості та вимогам фінансової безпеки страхових компаній. Така діяльність має забезпечувати та задовольняти економічні інтереси власників компаній і страхувальників.

Під час розгляду фінансової безпеки страхових компаній доцільно, насамперед, звернутися до аналізу та визначення сутності страхового ринку як достатньо специфічної форми організації економічних відносин, де формується попит і пропозиція на страховий захист фізичних та юридичних осіб, відбувається купівля-продаж страхової послуги та реалізуються певні інвестиційні можливості страховиків.

По-перше, формування системи фінансової безпеки страхових компаній відбувається на страховому ринку як результат перевищення сум акумульованих страхових премій і отриманих регресних внесків над сумами виплачених страхових відшкодувань і управлінських витрат, по-друге – розміщення активів у різні інструменти фінансового ринку.

Зважаючи на специфічну форму організації економічних відносин у сфері страхування, ряд питань щодо страхового ринку потребують подальшого дослідження, оскільки в економічній літературі відсутня однотайна думка вчених стосовно не лише сутності страхового ринку, але й його складових як фінансового сектору країни.

Розвиток страхового ринку органічно пов'язаний з ринком страхових послуг та фінансовим ринком, де виважена політика страхових компаній є важливою передумовою забезпечення фінансової безпеки страховиків. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням економічної природи, сутності і особливостей фінансового і страхового ринку, наведено в працях вчених, серед яких С. Л. Брю [1], С. І. Юрій, О. О. Луцишин [2], В. Д. Базилевич [4], В. М. Фурман [5], В. Л. Смагін [15] та інші. Досить цікавим в економічному сенсі є дослідження ринку страхових послуг О. О. Гаманкової [6].

Узагальнення наукових джерел дозволяє констатувати – у вітчизняному страхуванні накопичилися проблеми теоретичного характеру, котрі, передусім,

ускладнюють розуміння фінансової безпеки страхових компаній.

Метою статті є обґрунтування сутності, специфічних особливостей страхового ринку, які впливають на фінансову безпеку страхових компаній.

Базовою умовою ефективного функціонування страхових компаній у ринковій економіці є якісно високий рівень розвитку страхового ринку, яким поєднуються поняття „ринок” і „страхування”.

Автори всесвітньо відомого підручника „Економікс” К. Макконнелл і С. Брю визначають ринок, як „інститут або механізм, який сполучає покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг [1, с. 940].

Водночас С. І. Юрій і О. О. Луцишин уточнюють, що таке визначення ринку має глибокий економічний зміст, який вимагає усвідомлення:

- 1) принципової відмінності між розумінням ринку як сфери товарного обігу;
- 2) сукупності конкретних економічних процесів.

По-перше, мова йде про сам продукт як об'єкт ринкових відносин у формі товарів та послуг, по-друге – про відносини між економічними агентами щодо цього продукту. Така принципова відмінність відображає сутність економічної категорії „ринок”. Виходячи з цих позицій, вчені визначають ринок як певний тип господарських зв'язків між суб'єктами економічної системи. На думку науковців, ринок аналізується як спосіб організації й функціонування економічних зв'язків господарюючих суб'єктів, що ґрунтуються на принципах вільної купівлі-продажу, а також суспільної форми функціонування економіки із прямими і зворотними зв'язками, що забезпечує взаємодію виробництва і споживання через процеси обміну [2, с. 50 – 51].

Ринкова економіка зумовила поглиблення спеціалізації ринку взагалі, зокрема й фінансового. У загальному розумінні це ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу є різні фінансові інструменти та фінансові послуги [3, с. 345]. При цьому фінансові інструменти і фінансові послуги виступають специфічною формою товару. Так, у страхуванні – це страхова послуга, що характеризується здатністю задовольняти потреби фізичних та юридичних осіб у страховому захисті.

Купівля-продаж страхової послуги відбувається на страховому ринку.

Першочерговим прикладом визначення сутності страхового ринку є думка В. Д. Базилевича, який у монографії зі страхування (1998 р.) страховий ринок визначає як „система економічних відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу специфічного товару – страхового захисту, і в межах якого (страхового ринку) виникає попит і пропозиція, встановлюється ціна на даний товар” [4, с. 38].

У фаховій літературі є досить багато варіантів визначення сутності і специфічних особливостей страхового ринку. Страховий ринок детально характеризує В. М. Фурман, який відносить страховий ринок до системи стійких економічних відносин між покупцями, посередниками і продавцями, „пов’язаних з формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестраховування, що матеріалізується в страхових, перестраховальних і супутніх послугах у даній країні, групі країн чи міжнародному масштабі” [5, с. 122].

У цілому визначення страхового ринку в наукових працях зводиться до наступного його сприйняття: система стійких економічних відносин, особлива форма грошових відносин, специфічні економічні відносини, форма організації фінансових відносин, система фінансово-економічних відносин, сфера діяльності страховиків, особлива соціально-економічна структура, соціально-економічне середовище, складна багатофакторна динамічна система; частина фінансового ринку тощо.

У більш детальному викладі страховий ринок визначається науковцями:

- як економічний простір, у якому взаємодіють страхувальники (формується попит на страхові послуги), страхові компанії (задовольняється попит на послуги), страхові посередники (агенти і брокери), а також організації страхової інфраструктури (об’єднання), асоціації (страховиків, консалтингові фірми, навчальні центри);

- як сфера грошових відносин, де об’єктом купівлі-продажу є специфічний товар – страхова послуга, формується попит і пропозиція на неї;

- як форма взаємозв’язку між учасниками страхових правовідносин (страхувальники, страховики та їх посередники).

Важливо підкреслити, що більшість науковців страховий ринок розглядають як систему економічних (грошових, фінансових) відносин, де об’єктом купівлі-продажу виступає страхова послуга та формується попит і пропозиція на неї. При цьому автори переконливо пояснюють існування страхового ринку потребою фізичних і юридичних осіб у страховому

захисті. Проте розглянуті вище визначення більшою мірою відбивають сутність ринку страхових послуг, а не страхового ринку як такого.

Вітчизняний дослідник О. О. Гаманкова, спираючись на фінансову природу страхування, розглядає ринок страхових послуг як форму організації економічних відносин, „особливу сферу розподільних та обмінних грошових відносин, що виникають на ринку фінансових послуг між страховиками та страхувальниками з приводу купівлі-продажу послуг зі страхового захисту” [6, с. 108]. Водночас цілком можна погодитися з думкою вченої, що саме відносини щодо купівлі-продажу страхових послуг формують поняття „ринку страхових послуг” [6, с. 108].

З наведених поглядів науковців можна зробити висновок, що ринок страхових послуг є складовою страхового ринку, тісно пов’язаний з ним і в межах якого виникає попит і пропозиція на страхові послуги.

Структура ринку страхових послуг визначається відносинами між суб’єктами ринку, до яких слід віднести:

- страховиків – професійних учасників ринку страхових послуг як виробників страхових послуг (страхові компанії, перестрахові компанії, страхові посередники);

- страхувальників – споживачів страхових послуг;

- суб’єктів інфраструктури ринку страхових послуг – аварійні комісари, сюрвейери, диспашери, актуарії, страхові аудиторі, спеціалізовані та багатопрофільні консультанти.

Головне місце на страховому ринку страхових послуг належить страховикам. Згідно законодавству України страховиком є юридична особа, яка спеціально створена для здійснення страхової діяльності та одержала у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності. Вимоги до страховиків, порядок ліцензування їх діяльності встановлюються Законом України „Про внесення змін в Закон України «Про страхування»”, згідно з яким страховиками є фінансові установи у формі акціонерних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю [7, ст. 2]. У законодавстві також визначено, що страхувальником може бути фізична та юридична особа [7, ст. 3].

В Україні, як і в багатьох інших країнах, головним учасником ринку страхових послуг є акціонерні страхові товариства, контрольний пакет акцій яких належить власникам страхових компаній (страховикам). Згідно з законодавством України, акціонерне товариство – юридична особа, один із видів господарських товариств, відмінні риси якого – формування



статутного капіталу шляхом випуску акцій. Для цього статутний капітал поділяється на певну кількість акцій однакової номінальної вартості. На етапі створення акціонерного товариства засновники мають першими сплатити випущені акції, тим вони формують статутний капітал. Засновники, як власники акцій, набувають відповідних корпоративних прав: брати участь в управлінні акціонерним товариством, отримувати дивіденди, частку активів у випадку ліквідації товариства та інші права [8].

Акціонерні товариства поділяють на публічні та приватні. В Україні на страховому ринку переважають приватні акціонерні страхові компанії, які можуть здійснювати тільки приватне розміщення акцій. Приватним називається розміщення, коли розповсюдження випускових акцій здійснюється, здебільшого, серед засновників. Це пояснюється таким мотивом: статус приватного товариства дає змогу контролювати поширення акцій серед обмеженого й заздалегідь відомого кола осіб, які можуть відповідати інтересам засновників.

Для страхових компаній важливо те, що формування статутного капіталу має відбуватися виключно в грошовій формі. Мінімальний розмір статутного капіталу страховика, який займається видами страхування – іншими, ніж страхування життя, встановлюється в сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який займається страхуванням життя – 1,5 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України [7, ст. 30].

В основі створення страхових компаній закладено переваги діяльності страховиків:

– по-перше – нагромадження статутного капіталу дає можливість „залучати до страхової індустрії багатьох юридичних і фізичних осіб, зацікавлених з вигодою розмістити свої інвестиції. Страхові компанії мають усі можливості для отримання прибутку на одиницю акціонерного капіталу на рівні, не нижчому від середнього за всіма галузями бізнесу” [4, с. 90].

– по-друге – у разі реалізації ризику (страхових подій) втрата страховиків, за невеликих внесків страхувальників, не потягне за собою банкрутства власників та фінансової безпеки страхових компаній, адже значні суми сплаченого статутного капіталу у грошовій формі дозволяє їм здійснювати відшкодування збитків за вимогою страхувальників. За умови нереалізованого ризику кошти статутного капіталу розміщуються в різні інвестиційні інструменти на фінансовому ринку.

На думку вчених, страхові компанії, які є безпосередніми учасниками фінансового ринку, забезпечують страховий захист інших суб'єктів господарювання, впливають на економічний розвиток держави [9, с. 18], відіграють велику роль на фінансовому ринку, забезпечують інвесторам (страхувальникам) страховий захист від багатьох ризиків. Значення страхових компаній у вітчизняній економіці за останні роки поступово зростає, що проявляється в динаміці обсягів їх активів, диверсифікації напрямів їх вкладення в різні інструменти фінансового ринку [10, с. 40].

Страховий ринок України протягом 2011 – 2012 рр. мав позитивну тенденцію розвитку (табл.).

Наведені дані свідчать про активізацію діяльності страхових компаній на фінансовому ринку, а

Таблиця

Обсяги найбільш вагомих статей балансу страховиків України [11]

Показники	На кінець року, млн грн		Питома вага в балансі, %	
	2011	2012	2011	2012
<b>Активи</b>				
Довгострокові фінансові інвестиції – всього	13145,6	15567,8	29,3	27,6
зокрема:				
– які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	2777,5	3176,5	6,2	5,6
– інші фінансові інвестиції	10370,1	12391,3	23,1	22,0
Поточні фінансові інвестиції	9525,1	14362,4	21,2	25,5
<b>Пасиви</b>				
Статутний капітал	13354,9	14654,0	29,3	26,1
Нерозподілений прибуток	6773,4	11805,6	15,1	30,0
Страхові резерви	4689,7	5128,1	10,4	9,1
Баланс	44924,4	56224,7	x	x

само вкладення коштів страхових резервів у коротко-строківі інвестиційні інструменти (поточні фінансові інвестиції). Привертає увагу зменшення в активах страховиків питомої ваги довгострокових фінансових інвестицій (з 29,3% у 2011 р. до 27,6% у 2012 р.), що свідчить про падіння привабливості для інвесторів (страхових компаній) вкладення коштів в економіку України, цінні папери, що емітуються державою, нерухоме майно.

Статус страхових компаній, як суб'єктів ринку страхових послуг, визначено законодавством – страхування відносять до фінансових установ [7, ст. 2]. Це – „юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законодавством. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг” [12, ст. 1].

Діяльність фінансових установ згідно класифікації видів економічної діяльності (КВЕД – 2010) передбачає:

- надання фінансових послуг, зокрема страхування, перестрахування та діяльність недержавних пенсійних фондів, а також надання допоміжних фінансових послуг;

- діяльність власників активів, таких як холдингові компанії та трасти, фонди та інші подібні фінансові суб'єкти [13].

Доречно додати, що згідно з прийнятими міжнародними класифікаціями страхові послуги є різноманітним фінансових послуг, які містять:

- страхові послуги за договорами страхування і перестрахування;

- страхові посередницькі послуги, що надаються страховими агентами та брокерами;

- допоміжні страхові послуги (актуарна оцінка ризику, врегулювання страхових збитків тощо) [14].

Відтак, згідно з законодавством, страхування, поперше, відноситься до ринку фінансових послуг, але це особлива сфера розподільних і обмінних грошових відносин, яка пов'язана з проведенням страхових та перестрахових операцій і тому належить до ринку страхових послуг. Важливою відмінною рисою страхових компаній, порівняно з іншими фінансовими установами, є те, що у страхуванні виникають відносини між страховиками та страхувальниками щодо купівлі-продажу послуг зі страхового захисту.

По-друге, згідно з КВЕД, діяльність фінансових установ передбачає діяльність власників активів. Діяльність страхових компаній на ринку страхових

послуг сприяє формуванню страхових резервів, які є найбільшим джерелом формування активів страхових компаній. Діяльність страховиків щодо розміщення та інвестування тимчасово вільних власних коштів (статутний капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток) та залучених коштів (страхові резерви) в активи – це є діяльність власників активів страхових компаній. Згідно зі страховим законодавством [7, ст. 31], кошти страхових резервів мають розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості. Йдеться про портфельні фінансові інвестиції та інвестиційну діяльність страхових компаній на фінансовому ринку. Крім того, страхові компанії мають право розміщувати страхові резерви через придбання нерухомого майна на ринку нерухомості. Отже, страхові компанії як фінансові установи за рахунок надання фінансових (страхових) послуг акумулюють грошові кошти та розміщують їх в активи.

Поєднання фінансових (страхових) послуг і діяльність власників страхових компаній на фінансовому ринку утворює страховий ринок, який „за своїм економічним змістом не можна повною мірою віднести ані до фінансового ринку, ані до ринку фінансових послуг” [6, с. 107]. Це визначення місця страхування в діяльності фінансових установ є дещо спрощеним, але й у такому вигляді воно надає змогу уявити складний спектр фінансових відносин у страхуванні як особливого виду економічної діяльності.

При цьому слід акцентувати, що страхові компанії – це суб'єкти ринку страхових послуг та суб'єкти фінансового ринку, які виступають на ньому в ролі продавця фінансових активів.

Зарубіжні страхові компанії – це фінансово-потужні суб'єкти економіки, інституційний гравець на ринку цінних паперів, емітентом власних акцій облігацій [5, с. 146]. При цьому масштаби грошових потоків зарубіжного страховика від розміщення активів у інвестиційні інструменти часто бувають більшими в порівнянні з обсягом його операцій з клієнтами з прямого страхування і перевищують розміри перестраховальних операцій. Треба звернути увагу на те, що страхові компанії можуть брати участь у фінансуванні інноваційної реструктуризації промисловості, особливо вугільного виробництва [15].

Під час здійснення операцій на фінансовому ринку його учасники обирають відповідні найбільш прийнятні фінансові інструменти – різноманітні фінансові документи, які обертаються на ринку, мають грошову вартість і за допомогою яких здійснюються операції на фінансовому ринку [16; 17]. Інструменти страхового ринку – це страхові послуги, які пропонуються на продаж, а також розрахункові документи та

окремі види цінних паперів. До інструментів ринку нерухомості належать цінні папери та документи, що засвідчують право власності на той чи інший вид нерухомості [18, с. 151 – 152].

Отже, суб'єктами ринку страхових послуг є страхові компанії, функціонування яких, з одного боку, пов'язано з проведенням страхових (перестрахових) операцій, з другого – з діяльністю на фінансовому ринку, де страхові компанії згідно законодавству розміщують власні та залучені кошти в короткострокові та довгострокові інвестиційні інструменти. Страховий ринок є одним із сегментів ринку фінансових послуг (купівля-продаж страхових послуг), фінансового ринку (розміщення активів у короткострокові та довгострокові інструменти), ринку нерухомості (право власності на окремих вид нерухомості).

На нашу думку, в широкому розумінні страховий ринок – це ринок, на якому здійснюється операційна та інвестиційна діяльність страховиків, яка б відповідала фінансовій безпеці страхових компаній на ринку фінансових послуг і фінансовому ринку (рис.).

У даному контексті страховий ринок є органічною складовою фінансового ринку в широкому розумінні та водночас, як специфічна сфера економічних відносин, оперує власним специфічним товаром – страховою послугою.

Таким чином, можна зробити висновок, що:

1. Страховий ринок – це особлива сфера фінансових відносин, що виникають між суб'єктами ринку страхових послуг і фінансового ринку.
2. До специфічних особливостей страхового ринку слід віднести особливу сферу економічних відносин, що виникають між фізичними та юридичними особами, які мають потребу в захисті своїх економічних інтересів від випадкових

небезпек та страховими компаніями, які забезпечують такий захист через створення страхових резервів, формування яких здійснюється за рахунок грошей страхувальників.

3. Саме відносини щодо купівлі-продажу страхових послуг формують інвестиційні ресурси (страхові резерви) на ринку страхових послуг і дозволяють страховикам здійснювати інвестиційну діяльність на фінансовому ринку, яка б відповідала вимогам фінансової безпеки страхових компаній.
4. За доцільне вважається розглядати фінансову безпеку страхових компаній через сутнісні характеристики страхового ринку за такими його сегментами:

1-й рівень фінансової безпеки (ринок страхових послуг);

2-й рівень фінансової безпеки (фінансовий ринок).

### Література

1. Брю С. Л. Экономикс / С. Л. Брю, К. Р. Макконнелл. – М. : Инфра - М, 2003. – 983 с.
2. Юрій С. І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С. І. Юрій, О. О. Луцишин // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 48 – 59.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 592 с.
4. Базилевич В. Д. Страховий ринок України / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, КОО, 1998. – 374 с.
5. Фурман М. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку : монографія / В. М. Фурман. – К. : Наук. думка, 2006, – 334 с.
6. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
7. Про внесення змін до Закону України „Про страхування”: Закон України від 4 жовтня 2001 р. [Електронний ресурс] //

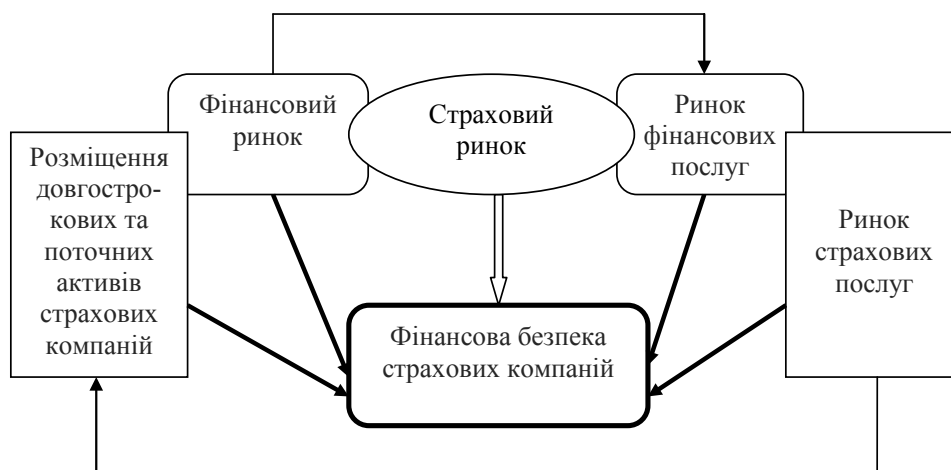


Рисунок. Система взаємозв'язку страхового ринку з фінансовими ринками, ринком фінансових послуг і фінансовою безпекою страхових компаній

Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/357-16>. 8. **Про внесення змін до Закону України „Про акціонерні товариства”**: Закон України від 3 лютого 2011 р. №2994-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2994-17>. 9. **Гарбар Ж. В.** Роль страхових компаній в розвитку фінансового ринку України / Ж. В. Гарбар / Збірник наукових праць ВНАУ. Серія економічні науки. – 2012. – № 3 (69) том 2. – С. 18 – 31. 10. **Пластун В. П.** Тенденції розвитку страхових компаній у Україні і світі / В. П. Пластун, В. С. Домбровський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 (34). – С. 40 – 46. 11. **Статистика** страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/stat> 12. **Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг**: Закон України від 12 липня 2001 №2664-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/> 13. **Класифікація** видів економічної діяльності (КВЕД-2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010> 14. **Міжнародна класифікація товарів і послуг для реєстру знаків** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://base.ukrpatent.org/mktp9-2>. 15. **Драчук Ю. З.** Вопросы финансирования инновационной реструктуризации угольного производства / Ю. З. Драчук // Фінанси в умовах модернізації економіки : зб. тез доповідей круглого столу. Київ, 20 червня 2013 р. / Ред. Т. В. Іванова, А. Б. Кондрашихін, О. С. Феріна. – К. : Академія муніципального управління, 2013. – С. 23 – 24. 16. **Амоша А. И.** Рынок ценных бумаг и фондовые индексы: зарубежный опыт. Национальные интересы: приоритеты и безопасность / Амоша А. И. // Ляшенко В. И., Павлов К. В. Фондовые индексы зарубежных рынков. – М. : Магистр, 2007. – С. 73 – 80. 17. **Ляшенко В. И.** Фондовые индексы зарубежных рынков / В. И. Ляшенко, К. В. Павлов. – М. – Магистр, 2007. – 558 с. 18. **Смагін В. Л.** Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки : монографія / В. Л. Смагін. – К. : КНЕУ, 2008. – 232 с.

### **Кравченко В. О. Підходи до формування системи фінансової безпеки компаній на страховому ринку**

Розглянуто особливості страхового ринку як особливої сфери фінансових відносин, що виникають між суб'єктами ринку страхових послуг і фінансового ринку; економічні відносини на ринку страхових послуг, які формують 1-й рівень фінансової безпеки страхових компаній; особливості здійснення інвестиційної діяльності страховиків на фінансовому ринку, де формується 2-й рівень фінансової безпеки страхових компаній.

*Ключові слова:* страхування, страховий ринок, фінансова безпека, страхова компанія.

### **Кравченко В. А. Подходы к формированию системы финансовой безопасности компаний на страховом рынке**

Рассмотрены особенности страхового рынка как особой сферы финансовых отношений, возникающих между субъектами рынка страховых услуг и финансового рынка; экономические отношения на рынке страховых услуг, которые формируют 1-й уровень финансовой безопасности страховых компаний; особенности осуществления инвестиционной деятельности страховщиков на финансовом рынке, где формируется 2-й уровень финансовой безопасности страховых компаний.

*Ключевые слова:* страхование, страховой рынок, финансовая безопасность, страховая компания.

### **Kravchenko V. O. Approaches to the Formation of Financial Security Companies in the Insurance Market**

The features of the insurance market as a special sphere of financial relations that arise between the subjects of the insurance market and financial market and economic relations in the insurance market, which form the 1st level of financial security of insurance companies, especially the investment activities of insurers in the financial market, where a 2 level of financial security insurance companies.

*Key words:* insurance, insurance market, insurance companies financial security.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## СТРАХОВИЙ ПРОДУКТ: ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА ТА ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯКОСТІ

Останнім часом все більшої актуальності для сучасного страхового ринку і в Україні, і в усьому світі набуває проблема формування достатнього попиту на страхові послуги [1]. Як зазначають експерти з цього питання, єдиним шляхом для подальшого розвитку страхування як галузі стає підвищення споживчої цінності страхових продуктів – тобто задоволеності споживачів якістю страхового захисту [2].

Відтак, управління якістю страхових послуг є нагальним практичним завданням, яке вимагає достатнього наукового обґрунтування та пошуку нових шляхів щодо оцінювання та подальшого управління якістю страхової послуги. При цьому вирішення цього завдання має низку перешкод, однією з яких є проблема недостатньо обґрунтованого визначення об'єкту та предмету майбутніх досліджень.

Зокрема, експерти акцентують увагу на необґрунтованих узагальненнях та відсутності чіткого понятійного апарату, що використовується у процесі розв'язання завдань з оцінки та удосконалення якості страхового захисту [3]. Це питання є типовим для більшості сучасних досліджень з цієї проблематики. Якщо розуміння страхування як певного виду діяльності є достатньо точно окресленим і тотожним у більшості наукових праць, то категорії „страхова послуга” і „страховий продукт” мають велику кількість трактувань, при цьому дослідники використовують їх і паралельно, і надаючи їм різного значення.

Варто зазначити, що категорія „страховий продукт” останнім часом набуває все більшого поширення у прикладних та теоретичних дослідженнях та загалом може характеризуватися як більш широко вживана [4].

Таким чином, метою нашого дослідження стає формування чіткого та науково обґрунтованого визначення категорії „страховий продукт”, яке було б придатним для вирішення прикладних завдань розробки, просування та управління якістю страхових продуктів на ринку. Завданнями, що мають бути вирішені для досягнення мети цього дослідження, є аналіз структури страхового продукту та визначення основних характеристик, що визначають його споживчу якість як товару.

Останнім часом опубліковано значну кількість досліджень, які присвячені аналізу розбіжностей між категоріями „страховий продукт” та „страхова

послуга”. При цьому дослідник Г. Піратовський [5] наголошує на тому, що ці терміни, які характеризують предметну сферу діяльності страхової компанії, мають певну синонімічність, але не є повними синонімами. Вітчизняний дослідник В. Тринчук представляє комплексний огляд різних трактувань категорії „страховий продукт”, а також власне визначення. Він акцентує увагу на тому, що існують, як мінімум 4 концепції формування страхового продукту і, як мінімум, три наукові позиції щодо розуміння взаємозв'язку між страховою послугою та продуктом. Перша позиція ґрунтується на їх синонімічності, друга на включенні послуги до продукту й третя – на конкретизації продукту в послугі, до чого і схиляється згаданий дослідник [3]. Найбільш популярні трактування поняття „страховий продукт” систематизовані і представлені в табл. 1., що складена автором.

Аналізуючи наведені визначення, можна дійти наступних висновків.

1. Більшість дослідників розглядають страховий продукт як формалізований перелік зобов'язань страховика щодо надання компенсації за умови реалізації певних ризиків – настання страхової події. Але при цьому застосовуються різні концепції щодо розуміння самої сутності страхування – як інструменту компенсації ризиків як гарантійного інструменту в умовах браку інформації (інформаційна концепція) тощо.

2. Значне число дослідників, що пропонують визначення страхового продукту у своїх роботах, акцентують увагу на матеріальному, точніше, документальному втіленні страхового продукту у вигляді договору чи стандартизованого полісу, зовнішній вигляд якого може бути регламентований законодавчо чи оформлений як контракт, добровільна угода. Вона є формалізованим описом страхового продукту, певною „обіцянкою” щодо його надання, але не його повним матеріальним втіленням.

Зокрема, у договорі страхування зазвичай міститься і опис цінових умов надання страхового захисту, а ціна, як відомо, є окремим комплексом маркетингової пропозиції (комплексу маркетинг-мікс) страхової компанії, що пов'язана зі страховим продуктом, але не є його складовою. Крім того, договір страхування може бути так званим „пакетним”, комплексним, тобто містити у собі опис декількох страхових продуктів, що надаються певному клієнту.

## Категорія „страховий продукт”: підходи до визначення

Автор	Визначення	Концепція
Т. Є. Гварліані, Російська Федерація	Документальний опис (у загальних умовах, правилах, договорах, полісах) страхової послуги [6]	Страховання як гарантія, що видається страховиком в ситуації браку інформації у страхувальника (інформаційна концепція)
В. Мюллер, Німеччина	Обсяг інформації, в якому зазначено умови видачі майнової гарантії. Є матеріальним і надається у формі договору [7]	Страховання як трирівнева система (аналог трирівневої концепції товару): 1) соціальна, 2) технічна, 3) фінансова.
М. Халлер, Німеччина	Страховий продукт – можливість розпоряджатися страховим забезпеченням, що уособлюється в страховому полісі й діях страховика протягом терміну дії договору, формуючи оптимальне співвідношення між преміями й виплатами [8]	Системна концепція страхових відносин: страхування як взаємодія між страхувальником і страховиком, де корисність продукту визначається на основі досвіду й довіри клієнта
Д. Фарні, Німеччина	Нематеріальне благо, що формується як комплексна система і містить підсистему забезпечення, ризикову й накопичувальну підсистеми [9]	Страховання як інструмент компенсації ризиків (компенсаційна концепція)
С. Митрофанов, Російська Федерація	Документальне зобов'язання страховика, згідно якого страхувальнику на заздалегідь визначених умовах надається страхова послуга щодо відшкодування збитку, шкоди життю або здоров'ю у разі настання страхового випадку [10]	Змішаний підхід: інформаційна концепція і трирівнева концепція товару
О. Зубець, Російська Федерація	Набір послуг з попередження й ліквідації наслідків конкретного переліку несприятливих подій, визначених у договорі страхування, що надається компанією клієнту. Головний зміст продукту – відшкодування збитку при настанні страхової події, що виражається у наборі основних послуг [11]	Страховання як інструмент компенсації ризиків
В. Гомелля, Д. Туленти, Російська Федерація	Страховий продукт – гарантія страхового захисту, не матеріалізована до моменту виплати, що має трирівневу структуру: центральний продукт – власне страхову гарантію; формальний продукт – умови укладання договору, певні характеристики якості; глобальний продукт – доповнення системою доставки до страхувальника, регламентованим порядком розгляду претензій і додатковими послугами [12]	Системна концепція страхових відносин
І. Фісун, О. Чернявська, Україна	Результат людської діяльності щодо здійснення захисту майнових інтересів юридичних і фізичних осіб від наслідків раптових несприятливих подій [13]	Змішаний підхід: інформаційна концепція і трирівнева концепція товару
Г. Кравчук, Україна	Страховий продукт – це сукупність процедур (організаційних, інформаційних, фінансових, юридичних) і правил, об'єднаних єдиною технологією обслуговування клієнтів, і законодавчо встановлених, і розроблених самостійно страховою компанією щодо ефективного здійснення конкретних видів страхування певною компанією у відповідності до її політики і корпоративної культури й в обов'язковому порядку формалізованих у відповідній документації, через яку певний продукт пропонується (може бути запропонованим) на ринку страхових послуг потенційним споживачам [14]	
В. Тринчук, Україна	Комплексне страхове покриття, яке забезпечене сервісним обслуговуванням з урахуванням потреб конкретного клієнта. Страховий продукт значною мірою прив'язаний не до клієнта, а до об'єкту страхування [3]	

Продовження таблиці 1

Автор	Визначення	Концепція
В. Махно, В. Нечипоренко, Україна	Комплекс цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством [15]	Страховання як інструмент компенсації ризиків. Дефініція витікає із визначення страхування згідно Закону України „Про страхування” [16] і майже повністю повторює його
С. Виноходова, Україна	Комплекс умов страхового захисту, що пропонується страховиком на комерційних засадах – у формі страхової угоди, та може задовольнити потребу окремого споживача або групи споживачів у фінансовому забезпеченні від певних ризиків. Зазвичай містить: вимоги до об'єкту, що може бути прийнятий на страхування; визначення страхового випадку та перелік страхових ризиків, за якими надається захист; умови визначення та розмір страхової суми; перелік виключень та обмежень щодо визнання випадку страховим; визначення терміну та території надання страхового захисту; порядок урегулювання страхових випадків та виплати страхового відшкодування, фінансові умови, на яких надається захист (розмір страхового тарифу, ліміти тощо). Елемент маркетинг-мікс страхової компанії, базова складова страхової послуги [17]	Страховання як інструмент компенсації ризиків. Маркетинговий підхід до визначення продукту як елементу маркетинг-мікс страховика

3. Існує певне коло авторів, які використовують трирівневу маркетингову концепцію товару для надання визначення страхового продукту. Це низка європейських дослідників, та, зокрема, російські дослідники В. Гоммеля та Д. Туленти. Ці спроби є важливими для розуміння сутності страхового продукту, його стрижневих характеристик та виокремлення ключових параметрів, для яких необхідним є визначення рівня якості. Але, на нашу думку, інтерпретація характеристик страхового продукту за допомогою цієї концепції зазначеними авторами є недостатньо опрацьованою з практичної точки зору. Зокрема, під час її застосування відбувається змішування понять страхового продукту та страхової послуги – на останньому, третьому рівні товарних характеристик.

4. Найбільш обґрунтованим з теоретичної та застосовуваним з практичної точки зору представляється визначення страхового продукту як маркетингової категорії – елементу маркетинг-мікс страховика і базової складової страхової послуги. До такої концепції належить визначення вітчизняного науковця і практика страхової галузі С. Виноходової, що розглядає страховий продукт, у першу чергу, з позицій того, чи спроможний він задовольнити потребу окремого споживача або групи споживачів у фінансовому забезпеченні від певних ризиків. При цьому, як акцентує у визначенні автор, важливим є те, чи здатен певний комплекс умов страхового захисту бути наданий страховиком на комерційних засадах, тобто бути запропонований ринку як товар.

Науково обґрунтованою та придатною до прак-

тичного застосування також удається пропозиція В. Тринчука щодо первинності визначення поняття „страховий продукт”, який значною мірою прив'язаний не до клієнта, а до об'єкта страхування і являє собою комплексне страхове покриття, яке забезпечене сервісним обслуговуванням з урахуванням потреб конкретного клієнта. Цей підхід є цілком сумісним з визначенням страхового продукту, яке наводиться попереднім дослідником.

На нашу думку, останній підхід до визначення страхового продукту є достатньо обґрунтованим з теоретичної точки зору та прийнятним до практичного застосування. При цьому пропонується уточнити визначення даної категорії наступним чином.

*Страховий продукт* – це комплекс умов надання страхового захисту за окремим об'єктом чи групою об'єктів забезпечення, що зафіксований в угоді між страховиком та страхувальником та підкріплений відповідним обсягом коштів (страхових резервів), з яких має бути здійснена виплата страхувальнику, застрахованому чи вигодонабувачеві за умови настання страхового випадку.

Що ж до структури страхового продукту, то, на нашу думку, вона може бути сформована, виходячи з концепції його поділу на „матеріальне ядро” та „зовнішню оболонку” [18, с. 22]:

1) „матеріальне ядро” страхового продукту – це частина страхового фонду, яка надходить до застрахованого (вигодонабувача) в одній з трьох форм:

– у грошовій формі – у вигляді страхової виплати;

– у натуральній формі – у вигляді майна або у вигляді послуги, оплачених за рахунок коштів, виділених зі страхових резервів;

– у формі попереджувальних заходів стосовно застрахованого ризику, профінансованих за рахунок коштів, виділених із страхового фонду .

Будь-який з перерахованих напрямків використання ядра страхового продукту можна назвати матеріалізацією страхового продукту. Особливістю страхового продукту є те, що він може взагалі не матеріалізуватися для страхувальника або призначеної ним особи, якщо протягом строку дії договору не відбудеться страхового випадку;

2) оболонка страхового продукту – це сукупність певних, заздалегідь узгоджених страхувальником та страховиком обставин, за яких повинно відбутися виділення матеріального ядра конкретного страхового продукту. Оболонка страхового продукту передбачає [18]:

– умови, відповідно до яких визначатиметься обсяг коштів, що виділяються в якості ядра страхового продукту;

– умови розподілу прав і відповідальності страховика і страхувальників;

– умови виділення певного обсягу коштів (ядра страхового продукту) для матеріалізації конкретного продукту; інколи – умови витрачання виділеного обсягу грошових коштів для матеріалізації.

Виходячи із прийнятого визначення страхового продукту, його ключовими характеристиками, чи атрибутами, що можуть і мають бути оцінені споживачами з позицій його якості, виступають наступні (рис. 1, складено автором дослідження).

Як видно із наведеного рисунку, майже всі складові „оболонки” страхового продукту зазвичай фігурують безпосередньо у договорі страхування, тобто є формалізованими. Відтак, вони можуть бути виміряні та оцінені, як мінімум, за допомогою порівняльного аналізу умов страхування за ідентичними видами страхування у різних страхових компаніях. Також можна провести порівняння страхових продуктів однієї компанії між собою або у ретроспективі.

Зокрема, на практиці подібні порівняння та оцінки надає компанія „iMark” – спеціалізована агенція страхового маркетингу, що діє на вітчизняному ринку маркетингових досліджень. Такі дослідження носять назву „продуктових моніторингів” і пропонуються для страхових продуктів автоКАСКО, страхування житла,



Рис. 1. Ключові складові страхового продукту, що визначають його якість



життя та здоров'я (програми добровільного медичного страхування, страхування від нещасного випадку та на випадок захворювання) [19].

Важливим є той факт, що оцінка якості за визначеними характеристиками „оболонки” страхового продукту може проводитися на перспективу – тобто ще до моменту придбання певного страхового продукту. Саме про конкретні опції, які є складовими „оболонки”, розповідають потенційним клієнтам представники страхової компанії (менеджери з продажів, страхові агенти тощо), акцентуючи увагу на їх відмінностях від опцій у складі аналогічних страхових продуктів своїх конкурентів.

Що ж до його матеріального ядра страхового продукту, то споживча оцінка його якості може здійснюватися, переважно, за фактом настання страхового випадку, коли зобов'язання страховика щодо обчислення та виплати страхового відшкодування, зафіксовані у страховій угоді, реалізуються на практиці.

Окрім конкретних умов страхової угоди, що формують „оболонку” страхового продукту і чинять безпосередній вплив на його „матеріальне ядро”, зовнішніми (відносно продукту) умовами, які впливають на якість цього „ядра”, на нашу думку, виступають:

1) чинники, що можуть бути об'єднані в категорію „фінансовий стан” страховика. Незважаючи на умови, що прописані у конкретній страховій угоді, страховик може не виконати своїх зобов'язань, якщо компанія знаходиться у складному фінансовому стані і не має достатніх резервів для відшкодування збитків, або, наприклад, вони виявилися „замороженими” на рахунках ненадійного банку-партнера тощо;

2) чинники, що можуть бути об'єднані в категорію „корпоративної культури” страховика і, по суті, визначають ступінь його відповідальності щодо виконання взятих на себе зобов'язань згідно умов страхової угоди. Це своєрідний чинник „порядності” у відносинах з потенційними та реальними клієнтами, який характеризує не просто здатність страховика виконувати такі зобов'язання, а реальну практику їх виконання, що склалася у конкретній страховій компанії протягом певного періоду її роботи на ринку.

Оцінка якості „матеріального ядра” страхового продукту може проводитися індивідуально кожним споживачем послуги, а також самим страховиком чи регулюючими органами – за допомогою агрегування даних по страхових випадках, що мали місце за певний період. Останнім часом українські страховики практикують оприлюднення окремих показників, що характеризують якість „матеріального ядра” своїх страхових продуктів: зокрема, максимальні, пікові

відшкодування за певними страховими продуктами [20], середній та максимальний період відшкодування страхових збитків за окремими продуктами [21].

Визначення сутності структури та ключових характеристик страхового продукту, що формують його якість, є першим кроком у розробці структурної моделі якості страхової послуги, а також необхідною передумовою для розробки методів оцінювання якості страхових послуг, які були б адекватні вимогам сучасного ринку та новим викликам, що постають перед страховиками в Україні та світі. Саме вирішенню цих питань будуть присвячені подальші дослідження автора.

### Література

1. **Capgemini** World Insurance Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/wir\\_2013\\_0.pdf](http://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/wir_2013_0.pdf)
2. **Овсянкова Е. А.** Качество и эффективность как перспективы развития страхового рынка в России / Е. А. Овсянкова, Т. И. Леонова // Современная экономика: проблемы и решения. – № 12 (24). – 2011. – С. 24 – 31.
3. **Тринчук В. В.** Формування та розвиток маркетингу страхових компаній : дис. ... канд. екон. наук. : 08.06.01 / В. В. Тринчук. – К. : КНТЕУ, 2005. – 241 с.
4. **Щербакова В. И.** От страхового продукта к страховой услуге: определение объекта страхового рынка / В. И. Щербакова // Экономический вестник Донбасу. – № 1 (27). – 2012. – С. 96 – 103.
5. **Піратовський Г. Л.** Страхове підприємництво та його відмінні особливості / Г. Л. Піратовський // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 1. – С. 76 – 88.
6. **Гварлиани Т. Е.** Дискуссионные вопросы теории страхования / Т. Е. Гварлиани // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 45–46.
7. **Muller W.** Theoretical Concepts of Insurance Production / The Geneva Paper on Risk and Insurance. Vol. 6, № 21. *Essays in the economic theory of risk and insurance (October)*. 1981. Pp. 63 – 83.
8. **Haller M., Belz C., Bieger T.** Dienstleistungim Produkt konzeptfur Financial Services – Konsequenzenfur die Versicherung. Dienstleistung kompetenz und innovative Geschäftsmodelle Institutur Versicherungswirtschaft. St. Galle, 2000. Pp. 268 – 295.
9. **Farny D.** The Development of European Private Sector Insurance Over the Last 25 Years and the Conclusions that Can Be Drawn for Business Management Theory of Insurance Companies. *Geneva Paper on Risk and Insurance*. 1999. Issues and Practice. № 24 (2). Pp. 145 – 162.
10. **Митрофанов С.** Маркетинговые коммуникации в страховании: от управления коммуникациями – к управлению качеством / С. Митрофанов // Маркетинговые коммуникации. – 2003. – № 4. – С. 40 – 48.
11. **Зубец А. Н.** Страховой маркетинг / А. Н. Зубец. – 2-е изд. – М. :

Анkil, 2002. – 256 с. 12. **Гомелля В. Б.** Страховой маркетинг: актуальне вопросы методологии, теории и практики / В. Б. Гомелля, Д. С. Туленты. – М. : Анkil, 2000. – 262 с. 13. **Фісун І.** Сутність страхової послуги як товару на страховому ринку / І. Фісун, О. Чернявська // Наук. вісн. Полтав. ун-ту споживчої кооперації України. – № 2 (41). – 2010. – С. 178–183. 14. **Кравчук Г.** Характеристика страхового продукту, страхової операції та страхової послуги / Г. В. Кравчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. ; Державний вищий навчальний заклад „Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2010. – Вип. 29. – С. 31 – 40. 15. **Махно В.** Реализация страховых продуктов / В. Махно, В. Нечипоренко // Финансовые услуги. – 1997. – № 4 – 5. – С. 10 – 15. 16. **Закон України „Про страхування”** // Електронна бібліотека Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 17. **Виноходова С. Г.** Планування маркетингової діяльності страхових компаній : дис. ... канд. екон. наук. : 08.00.04 / С. Г. Виноходова. – К. : ПВНЗ „Європейський університет”, 2010. – 250 с. 18. **Логінова І. Л.** Взаимнострахование как метод создания страховых продуктов в российской экономике / И. Л. Логінова. – М. : Анkil, 2010. – 245 с. 19. **Офіційний сайт агенції страхового маркетингу „iMark: InsuranceMarketing”** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.imark.com.ua](http://www.imark.com.ua). 20. **НАСК „Оранта”** виплатила понад 100 тисяч гривень за договором КАСКО. Офіційні новини учасників „Української федерації ubezpieczenia” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ufu.org.ua/ua/news/news\\_participants\\_federation/6796](http://ufu.org.ua/ua/news/news_participants_federation/6796). 21. **АСК „ИНГО Украина”** сократила срок урегулирования убытков по КАСКО до 10 дней. Пресс-релиз [Електронний ресурс] // „Forinsurer” Електронний журнал про страхування. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/13/07/25/29600>.

### **Мальцева В. В. Страховий продукт: визначення, структура та характеристики якості**

Статтю присвячено вирішенню проблемних питань щодо формування чіткого та науково обґрунтованого визначення категорії „страховий продукт”, яке було б придатним для розв’язання прикладних завдань управління його споживчою якістю. Проведено аналіз структури страхового продукту та його окремих складових – „матеріального ядра” та

„оболонки”. Систематизовано основні характеристики, що визначають споживчу якість страхового продукту як товару на страховому ринку. Доведено, що оцінка якості страхового продукту може проводитися споживачами і за фактом його придбання, і на перспективу – ще до моменту укладання страхової угоди.

*Ключові слова:* страховий ринок, страховий продукт, страхова послуга, якість страхової послуги.

### **Мальцева В. В. Страховий продукт: определение, структура и характеристики качества**

Статья посвящена решению проблемы формирования четкого и научно обоснованного определения категории „страховой продукт”, примененного для решения прикладных задач управления его потребительскими качествами. Проведен анализ структуры страхового продукта и его отдельных составляющих – „материального ядра” и „оболочки”. Систематизированы ключевые характеристики, определяющие потребительское качество страхового продукта как товара на страховом рынке. Доказано, что оценка качества страхового продукта может проводиться потребителями как по факту его приобретения, так и на перспективу – еще до момента заключения страхового договора.

*Ключевые слова:* страховой рынок, страховой продукт, страховая услуга, качество страховой услуги.

### **Maltseva V. V. The Insurance Product: Definition, Structure and Quality Characteristics**

The article is devoted to the solving of problematic questions which deal with the forming of concrete and scientifically reasonable definition of the category „insurance product”, which would be usable for solving applied tasks of its consumer quality managing. The analysis of the structure of an insurance product and its separated parts – „a material core” and „a cover” was made. The key characteristics, which identify the consumer quality of the insurance product as a product on the insurance market were systematized. It was proved, that the appraisal of the insurance product may be done by consumers according to the fact of its buying and according to the perspective – before the moment of making an insurance deal.

*Key words:* insurance market, insurance product, insurance service, the quality of the insurance service.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

**П. М. Боровик,**  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
**О. Ю. Швабовський,**

*Уманський національний університет садівництва НААН України*

## **ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ**

Події в Україні кінця 2013 року переконливо продемонстрували необхідність переобладнання вітчизняних підприємств та стимулювання державою інноваційно-інвестиційних процесів в національній економіці. У комплексі заходів, що активізують інвестиції та інновації на рівні й окремих вітчизняних підприємств, і галузей, без сумніву, державі слід використовувати податковий інструментарій регулювання зазначених явищ та процесів, одним із складових якого є податок на додану вартість (ПДВ). Слід зазначити, що механізм справляння цього податку не позбавлений багатьох недоречностей, які заважають виконанню зазначеним податком його регулюючих завдань. З цієї причини вітчизняний податок на додану вартість неодноразово зазнавав змін. У той же час, навіть після кардинального реформування порядку нарахування і сплати ПДВ, що відбулось в Україні шляхом прийняття розділу V Податкового кодексу, ця податкова форма, завдяки порівняно слабким її регулюючим властивостям, залишається проблемною для вітчизняної системи оподаткування та економіки.

Варто відзначити, що дослідженню проблемних питань справляння податку на додану вартість та його ролі в державному регулюванні економіки присвячено праці провідних вітчизняних фінансистів, зокрема В. Андрущенко та В. Мельника [1; 11], М. Дем'яненка [5], Т. Єфименко, І. Луніної та А. Соколовської [6], А. Крисоватого і В. Валігури [8], Л. Тулуша і О. Прокопчук [15] а також безлічі інших дослідників. Проблема інноваційного розвитку вітчизняної економіки присвятили свої дослідження інші відомі вчені: О. Амоша [2], В. Ляшенко [9], Л. Матросова [10], А. Шаперенков [17]. У той же час, зростання вимог і до податку на додану вартість, і до всієї податкової системи України стосовно належного стимулювання ними інновацій та інвестицій в реальний сектор економіки та їх позитивного впливу на економічні процеси і явища, вимагає подальшого вивчення перспектив посилення їх стимулюючих властивостей, що й зумовило необхідність проведення нашого дослідження.

Метою цієї розвідки є дослідження можливостей посилення впливу податку на додану вартість на інноваційно-інвестиційні процеси в Україні. Для

виконання поставленого завдання в ході проведення дослідження використано економіко-статистичні методи досліджень, зокрема монографічний метод, метод економічного аналізу, а також табличний метод.

Податок на додану вартість формує значну частину доходів державної казни. Зокрема, дані, наведені в табл. 1, демонструють, що ПДВ в період 2008 – 2012 рр. незмінно забезпечує надходження близько 40% доходів державного бюджету, що мобілізуються підрозділами Державної податкової служби (ДПС) Міністерства доходів та зборів України, ДПС Головного управління Міндоходів у Черкаській області, а також Уманською ОДПІ Головного управління Міністерства доходів та зборів у Черкаській області.

У той же час, порядок нарахування і сплати ПДВ останнім часом зазнав суттєвих змін, зумовлених, насамперед, скороченням пільг з досліджуваного податку та зменшенням з 1 січня 2015 року ставки цієї податкової форми [13], одним із наслідків чого є зменшення його стимулюючого впливу на інноваційно-інвестиційні явища та процеси.

Тому, враховуючи регулюючий потенціал цієї податкової форми, раціональним для України є посилення стимулюючого впливу ПДВ на інвестиційно-інноваційні процеси в реальному секторі економіки та розвиток економіки загалом.

Вітчизняні товаровиробники намагаються фінансувати інноваційні проекти, закупляти сучасне обладнання та нові прогресивні технології. Поряд з цим, у 2012 р. порівняно з попереднім роком питома вага інноваційної продукції в товарній продукції промислових скоротилась майже на 2% [12], що є наслідком скорочення обсягів фінансування інноваційних програм.

Зокрема, показники діяльності типового промислового підприємства м. Умань Черкаської області, що є платником ПДВ – ПрАТ «Мегомметр», демонструють, що обсяги фінансування ним інноваційних проектів та програм з року в рік зменшуються та за період 2008 – 2012 рр. скоротились більше як на 40% (табл. 2).

У той же час, розміри ПДВ, сплачені аналізованим підприємством до бюджету на протязі 5 досліджуваних років, зросли на 39,2 відсоткових

Таблиця 1

**Частка ПДВ в структурі доходів державного бюджету України, %\***

Регіон	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
По Україні	41,1	39,0	36,9	41,7	40,3
По Черкаській області	39,9	39,1	40,2	42,1	41,2
По Уманській ОДПІ Головного управління Міндоходів у Черкаській області	34,8	35,3	35,6	40,8	40,9

\* Розраховано авторами за даними джерел [3;4], а також за даними обліку ДПС Головного управління Міндоходів у Черкаській області та Уманської ОДПІ Головного управління Міндоходів у Черкаській області

Таблиця 2

**Динаміка фінансування інновацій та сплати ПДВ по ПРАТ „Мегомметр” м. Умань Черкаської області\***

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Сума коштів, використаних на інноваційну діяльність, тис. грн	1511,1	1481,2	1431,1	1081,3	901,5
Сплачено ПДВ до бюджету, тис. грн	3050,3	3101,8	4050,3	4211,8	4250,1
Сума ПДВ з доходів, використаних на інноваційну діяльність, тис. грн**	251,9	246,9	238,5	180,2	150,3
Частка ПДВ із доходів, використаних на інноваційну діяльність у загальній сумі сплаченого ПДВ, %**	8,3	8,0	5,9	4,3	3,5

\* Складено авторами за даними обліку і звітності ПРАТ „Мегомметр”, м. Умань Черкаської області

\*\* Розраховано авторами

пункти. Цілком логічним є висновок, що податкові виплати досліджуваного підприємства були частково профінансовані за рахунок недостатнього фінансового забезпечення потреб досліджуваного суб'єкта на закупівлю сучасного обладнання та запровадження нових прогресивних технологій.

Розрахувавши суму ПДВ з профінансованих інновацій, побачимо, що їх частка у загальній сумі податку на додану вартість, сплаченій до бюджету в 2008 р. складає більше 8%. У той же час, за період 2008 – 2012 рр. величина цього показника зменшилась майже на 60% і досягла 3,5%.

Зважаючи на скорочення фінансування інновацій, яке відбувається не лише на досліджуваному підприємстві, але й по всій Україні [7, с. 121 – 125], чинний порядок державного стимулювання інноваційної діяльності не відповідає вимогам сучасності. Крім того, як переконливо демонструють статистичні дані, в Україні останнім часом менше 10% реалізованої промислової продукції має ознаки інноваційної, що майже в 8 разів менше від аналогічного показника в країнах ЄС [12]

Перелічені негативні явища є одним із наслідків того, що держава недостатньо використовує стимулюючі властивості окремих податкових форм з метою активізації інноваційних процесів і на рівні галузей економіки, і на окремо взятих підприємствах.

Зокрема, з метою державного стимулювання інновацій на вітчизняних промислових підприємствах, доцільним є звільнення від оподаткування податком на додану вартість частини операцій з реалізації товарів, робіт та послуг, виручка від яких використовується платниками ПДВ з метою фінансування інновацій. У той же час, перед запровадженням такої податкової новачки, необхідним є обґрунтування граничного розміру зазначеної податкової знижки.

Стосовно інвестиційної складової економічного зростання, варто зазначити, що Податковим кодексом передбачено звільнення від оподаткування операцій стосовно емісії та розміщення будь-яких цінних паперів та інших інструментів власності. Крім того, вітчизняне податкове законодавство передбачає преференційний порядок оподаткування операцій з ввезення в Україну товарів, що використовуються для потреб літакобудівної промисловості, медпрепаратів та іншої продукції, що використовуються з метою лікування, оздоровлення працюючих та громадян з особливими потребами, пільгове оподаткування надання послуг у сфері охорони здоров'я, будівництві житла для молодих сімей, книговидавничої діяльності, друкування зошитів тощо [13].

Поряд з цим статистичні показники демонструють, що обсяги іноземних інвестицій в реальний сектор вітчизняної економіки, хоч і зросли, порівняно

з 2008 р., проте сьогодні залишаються вельми незначними і складають близько 5% від загальної суми інвестицій в основний капітал вітчизняних підприємств. Крім того, обсяги інвестицій походженням з України, останніми роками також суттєво знизилась [13].

Тому, на нашу думку, з метою активізації інвестиційної діяльності в Україні доцільно запровадити також звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з реалізації товарів робіт та послуг, доходи від яких використовуються на інвестиційні потреби.

Крім перспектив запровадження інноваційно-інвестиційних податкових знижок, у вітчизняних наукових колах досить часто піднімається проблема диференціації ставок ПДВ. При цьому, на думку значної частини науковців, ПДВ за зниженими ставками повинні сплачувати в Україні, насамперед, сільськогосподарські підприємства [5; 11; 15].

З метою дослідження доцільності зменшення ставки податку на додану вартість для суб'єктів агросфери ми проаналізували показники стосовно нарахування та сплати ними цього податку загалом по Уманському району Черкаської області, що є типовим сільськогосподарським районом центральної України. Крім того, під час проведення аналізу ми визначили реальний розмір податкового навантаження організованих аграрних формувань з ПДВ, що сплачується ними до бюджету.

Для цього авторами було підсумовано за відповідні податкові періоди розміри ПДВ, що ними сплачувались до бюджету за результатами операцій з реалізації покупної продукції та величини санкцій за нецільове використання сум податку на додану вартість [13; 14], що були сплачені сільгоспідприємствами до бюджету за наслідками перевірок. Саме порівнявши описані підсумкові показники із загальними сумами

ПДВ, нарахованими організованими агроформуваннями за результатами операцій з реалізації і власної, і покупної продукції, ми отримали реальний розмір податкового навантаження з ПДВ, сплаченого агроформуваннями (табл. 3).

Результати проведеного аналізу нарахування і сплати ПДВ підприємствами агросфери Уманського району Черкаської області, наведені в табл. 3, дозволяють зауважити, що розміри податку на додану вартість, нараховані ними за період 2008 – 2012 рр., зросли майже на 1/5.

Частка ПДВ, що сплачується суб'єктами агросфери до бюджету, як свідчать показники таблиці, складає на протязі досліджуваного періоду від 16,8 до 18,6 %. Що ж до реального розміру податкового навантаження з ПДВ, то його величина, як переконливо демонструють показники табл. 3, за весь період дослідження практично не змінювалась і складає близько 7%, що відповідає розміру реальних податкових виплат платників податку на додану вартість – суб'єктів агробізнесу загалом по Україні, який було враховано Міністерством доходів і зборів України під час розробки одного з проектів змін до вітчизняного Податкового кодексу стосовно оподаткування сільськогосподарських товаровиробників [16].

Така законодавча новація спільно з відміною спецрежимів справляння податку на додану вартість в агросфері, що повністю відповідає вимогам СОТ і Євросоюзу, на наше переконання, з одного боку, врятує аграрних товаровиробників від постійних перевірок стосовно цільового використання сум ПДВ від реалізації ними власної продукції та продуктів їх переробки, а з іншого, практично не вплине на величину їх податкових виплат. Тому запропонована зміна до механізму справляння ПДВ у разі її запровадження стимулюватиме розвиток агробізнесу та збільшить інвестиційну привабливість вітчизняних

Таблиця 3

**Динаміка показників нарахування та сплати ПДВ агроформуваннями Уманського району Черкаської області, тис. грн\***

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Нараховано ПДВ по спецдеклараціях, тис. грн	6518,7	7211,9	7895,3	7911,9	8002,1
Нараховано ПДВ по загальній декларації, тис. грн	1490,1	1491,5	1590,1	1599,2	1786,9
Санкції з ПДВ по спецдеклараціях за використання сум податку не за цільовим призначенням (за результатами перевірок), тис. грн	1587,1	1651,1	1749,9	1780,2	1794,1
Частка ПДВ, сплаченого до бюджету суб'єктами агросфери в загальній сумі нарахованого податку, %	45,9	45,3	45,0	46,0	46,8
Реальний розмір податкового навантаження з ПДВ, %	7,7	7,2	7,0	7,1	7,3

\* Складено за даними Уманської ОДПІ Головного управління Міністерства доходів і зборів України в Черкаській області.

сільськогосподарських підприємств, насамперед, для зарубіжних інвесторів.

Підсумовуючи результати проведеного нами дослідження, зазначимо, що вони демонструють, що першочерговими напрямками вдосконалення вітчизняного механізму справляння ПДВ, які стимулюватимуть інноваційно-інвестиційні процеси та будуть важливими передумовами для розвитку і економіки загалом, і її аграрного сектору, повинні бути :

- звільнення від оподаткування податком на додану вартість частини операцій з реалізації товарів, робіт та послуг, виручка від яких використовується платниками ПДВ з метою фінансування інновацій;
- звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з реалізації товарів робіт та послуг, доходи від яких використовуються на інвестиційні потреби;
- запровадження ставки ПДВ для суб'єктів агробізнесу в розмірі 7% від бази його справляння;
- відміна спецрежимів справляння податку на додану вартість в агросфері.

Перелічені заходи, як показали результати дослідження, значною мірою стимулюватимуть розвиток вітчизняної економіки, що є одним із пріоритетних завдань для держави в часи фінансової нестабільності.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, зауважимо що сучасний порядок нарахування і сплати податку на додану вартість має суттєві недоліки, зумовлені недостатніми регулюючими властивостями цієї податкової форми.

Шляхами вдосконалення вітчизняного механізму справляння податку на додану вартість, що посилять стимулюючий вплив цієї податкової форми на інноваційно-інвестиційні процеси і на рівні окремих суб'єктів, і галузей вітчизняної економіки, як показали результати дослідження, мають бути звільнення від оподаткування податком на додану вартість частини операцій з реалізації товарів, робіт та послуг, виручка від яких використовується платниками ПДВ з метою фінансування інновацій, звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з реалізації товарів робіт та послуг, доходи від яких використовуються на інвестиційні потреби, запровадження ставки ПДВ для суб'єктів агробізнесу в розмірі 7% від бази оподаткування а також відміна спецрежимів справляння податку на додану вартість в агросфері.

Подальші наукові пошуки в цій галузі економічних досліджень слід приділити вивченню кращого зарубіжного використання ПДВ з метою стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів, а також посилення впливу цієї податкової форми на розвиток

економіки, з метою його адаптації у вітчизняну практику податкового регулювання економічних процесів.

Крім того, наступні напрацювання в окресленому нами напрямі досліджень слід присвятити обґрунтуванню граничного розміру податкової знижки з податку на додану вартість стосовно звільнення від оподаткування частини операцій з реалізації товарів, робіт та послуг, виручка від яких використовується на фінансування інновацій та звільнення від оподаткування податком на додану вартість доходів від реалізації товарів робіт та послуг, що використовуються на інвестиційні потреби.

### Література

1. **Андрущенко В. Л.** Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) / В. Л. Андрущенко, В. М. Мельник. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2006. – 210 с.
2. **Амоша О. І.** Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булеєв, Г. З. Шевцова // Економіка пром-сті. – 2007. – № 1. – С. 3 – 9.
3. **Бюджетний моніторинг за 2010 рік** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id\\_2010\\_&cat\\_id\\_71374.pdf](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id_2010_&cat_id_71374.pdf) – 2014.
4. **Бюджетний моніторинг за 2012 рік** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_2012\\_&cat\\_id\\_71378.pdf](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_2012_&cat_id_71378.pdf) – 2014.
5. **Дем'яненко М. Я.** Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК – 2008. – № 2. – С. 17 – 25.
6. **Єфименко Т. І.** Аналіз деяких наслідків надання деяких пільг з ПДВ / Т. І. Єфименко, І. О. Луніна, А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 6 – 13.
7. **Ілляшенко К. В.** Перспективні напрями інвестиційної політики в АПК України / К. В. Ілляшенко // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 121 – 125.
8. **Крисоватий А. І.** Домінанти гармонізації оподаткування : національні та міжнародні вектори : монографія / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
9. **Ляшенко В. І.** Європейська система моніторингу інноваційної діяльності: особливості та можливості використання в Україні / В. І. Ляшенко, А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 (30). – С. 191 – 199.
10. **Матросова Л. М.** Інноваційний розвиток економіки / Л. М. Матросова // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 (30). – С. 206 – 209.
11. **Мельник В. М.** Податок на додану вартість у податковій системі / В. М. Мельник // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 85 – 89.

12. **Наукова** та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua\\_naukh\\_@\\_innovats\\_in\\_Ukrain.html](http://www.ukrstat.gov.ua_naukh_@_innovats_in_Ukrain.html) – 2014.

13. **Податковий** кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-17 – 2014.

14. **Про затвердження** Порядку визначення критерію, за яким на сільськогосподарських товаровиробників поширюється спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість та фіксованим сільськогосподарським податком : Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2002 р. № 233 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/233-02> – 2014.

15. **Тулуш Л. Д.** Проблеми функціонування ПДВ в економіці держави / Л. Д. Тулуш, О. Т. Прокопчук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 84 – 89.

16. **У Клименка** можуть ввести 7% ПДВ для аграріїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.erpavda.com.ua/news/2013/04/1/368785> – 2014.

17. **Шаперенков А. В.** Сучасні термінологічні контури дослідження інноваційного потенціалу / А. В. Шаперенков // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 155 – 161.

**Боровик П. М., Швабовський О. Ю. Посилення стимулюючого впливу податку на додану вартість на інноваційно-інвестиційні процеси в Україні**

В статті проведено аналіз сучасного вітчизняного механізму справляння податку на додану вартість. На підставі результатів аналізу авторами обґрунтовано напрями вдосконалення порядку нарахування та сплати цього податку, спрямовані на посилення його регулюючих властивостей.

*Ключові слова* : Податок на додану вартість, інноваційно-інвестиційні податкові знижки, спеціальний режим справляння ПДВ в аграрній сфері

економіки, податкове регулювання, Податковий кодекс України.

**Боровик П. Н., Швабовский А. Ю. Усиление стимулирующего влияния налога на добавленную стоимость на инновационно-инвестиционные процессы в Украине**

В статье проведен анализ современного отечественного механизма начисления и уплаты налога на добавленную стоимость. На основании результатов анализа авторами обоснованы направления совершенствования порядка изымания этого налога, направленные на усиление его регулирующих свойств.

*Ключевые слова* : Налог на добавленную стоимость, инновационно-инвестиционные налоговые скидки, специальный режим изымания НДС в аграрной сфере экономики, налоговое регулирование, Налоговый кодекс Украины.

**Borovyk P. M., Shvabovskiy O. Yu. The Empowerment of Stimulating Effect of VAT at Innovation-based Investments in Ukraine**

The article is devoted to the analysis of modern domestic mechanism of collecting Value Added Tax. Based on the analysis results, the authors substantiate the directions of the improvement of the procedure of tax charge and payment, aimed at increasing of its regulatory properties.

*Key words* : Value Added Tax, innovative and investment tax abatements, special treatment of VAT collecting in the agricultural sector of economy, tax regulation, Tax Codex of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## РОЗВИТОК ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сьогодні в фінансовій науці є відсутнім єдиний підхід до визначення сутності й фінансового механізму соціального страхування в цілому, і по відношенню до окремих ланок фінансової системи. Розв'язання цих проблем можна досягти за допомогою визначення теоретико-методологічних засад функціонування збалансованого та дієвого фінансового механізму системи соціального страхування, що й зумовлює необхідність поглибленого наукового опрацювання його особливостей та подальшого дослідження.

Розвиток теоретичних основ системи соціального страхування та її фінансово-економічних засад, висвітлені в роботах таких вітчизняних вчених, як: Н. Внукової, В. Грушка, Ю. Конопліної, Н. Кузьминчук, Б. Надточія, С. Юрія, М. Шавариної, Н. Шаманської. Відтак, становленню та дослідженню проблем фінансового механізму присвячені роботи вчених Г. Кірейцева, В. Опаріна, О. Романенко, С. Огородника, М. Зязюна, А. Славкова, В. Базилевича, О. Погайдак [2], Л. Баластрика, С. Юрія, М. Шавариної, Н. Шаманської, В. Оспіцева, О. Близнюка, Л. Лачкова та інших. На достатньо глибокому рівні проблема формування ринкової моделі фінансового механізму системи соціального страхування досліджувалася такими російськими науковцями, як С. Янова [17], Л. Бабич, Л. Васечко [1], Н. Кричевський [13], В. Роїк [11; 12] та ін.

Однак поки що не всі питання щодо розгляду структурних компонентів фінансового механізму системи соціального страхування було розглянуто на достатньому рівні. Відтак існує недостатність наукового опрацювання деяких методологічних положень щодо особливостей функціонування фінансового механізму системи соціального страхування в Україні, яка спричинила потребу в поглибленні теоретичних засад удосконалення фінансового механізму соціального страхування.

Метою статті є узагальнення і конкретизація дослідження фінансового механізму системи соціального страхування.

Соціальне страхування як фінансова категорія виражає економічні відносини, що виникають під час розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту шляхом формування фондів грошових коштів та їх використання для забезпечення громадян у старості, на випадок постійної або тимчасової втрати

працевдатності, безробіття, підтримки материнства, для охорони здоров'я. А метою удосконалення соціального страхування є визначення шляхів та організація його фінансового забезпечення [2].

Матеріальною основою фінансових відносин у соціальному страхуванні є ресурси грошових коштів, які мають чітке визначення на законодавчому рівні за напрямки їх використання й джерелами формування доходів. В свою чергу фонди, що формуються з цих грошових коштів, можуть бути і недержавними, і державними.

Отже, розподіл фінансових ресурсів на досягнення цілей соціального страхування громадян відбувається у ході формування та використання планів у рамках фінансового механізму соціального страхування [3].

Тому й побудова фінансового механізму соціального страхування насамперед повинна спиратися на зазначені вище фактори. А одним з напрямів удосконалення фінансових відносин у соціальному страхуванні є вивчення позитивних моментів та наслідків механізму його регулювання.

Механізм соціального страхування постійно змінюється, тому що він є засобом перерозподілу грошових коштів у суспільстві. А його розвиток щільно пов'язаний зі станом економіки, що й зумовлює посилення теоретико-методологічної бази та подальшого вивчення особливостей його функціонування.

У зв'язку з цим категоріальне визначення поняття „фінансовий механізм соціального страхування” потребує уточнення з урахуванням цих змін. У сучасній науковій літературі існує багато визначень фінансового механізму.

Фінансовий механізм класифікується як складова господарського механізму та являє собою сукупність способів організації фінансових відносин, які використовуються суспільством для створення сприятливих умов економічного і соціального розвитку [4].

Зазвичай, у структурі суспільства виокремлюють дві підсистеми – економічну та соціальну. Функціонують ці підсистеми з використанням економічного та соціального механізму. Вони містять низку елементів, які також мають власні механізми. Фінансовий механізм формується цими елементами, і в них реалізуються тривалі зв'язки або відносини. Отже, фінансовий механізм пронизує всю суспільну систему, забезпечуючи її поточне функціонування та розвиток.



Оскільки будь-який механізм складових суспільної системи приводить її в дію керівними органами, то він також є домінантою відповідної політики [5].

Інші автори підходять до трактування більш комплексно і вважають, що фінансовий механізм у вузькому розумінні – сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення. До складу фінансового механізму входять наступні елементи: фінансові методи, важелі, інструменти, нормативно-правове, інформаційне та організаційне забезпечення. А в широкому розумінні фінансовий механізм являє собою комплекс фінансових методів і важелів на соціально-економічний розвиток суспільства. Крім фінансових методів та важелів, розглядають ще форми та інструменти, як елементи фінансового механізму [6].

Кириленко В. вважає, що структура фінансового механізму будується на двох підсистемах: фінансовому забезпеченні і фінансовому регулюванні, а також системі важелів впливу [7].

Кірейцев Г. фінансове забезпечення та регулювання виокремлює систему фінансових індикаторів як складову фінансового механізму. А сам фінансовий механізм визначає як сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства [8].

В свою чергу, О. Романенко, С. Огородник, М. Зязюн та А. Славкова до складових елементів фінансового механізму відносять: фінансове планування й прогнозування, фінансові показники, норми, нормативи, ліміти, резерви, стимули й санкції, управління фінансами і фінансовий контроль, фінансове законодавство [9].

Базилевич В. та Баластрик Л. пропонують таке визначення: „Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави в процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення” [10].

Основною метою функціонування фінансового механізму визнається забезпечення найбільш раціонального розподілу грошових фондів у процесі досягнення збалансування між наявними надходженнями грошових коштів та потребами у здійсненні тих чи інших витрат [11].

Таким чином, враховуючи наведені вище визначення можна зазначити, що фінансовий механізм – це найважливіша частина господарського механізму. Він є системою фінансових важелів, що забезпечують організацію, планування і стимулювання використан-

ня фінансових ресурсів фондів соціального страхування. До структури фінансового механізму входять п'ять взаємозалежних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, фінансові стимули, фінансові санкції, нормативно-правове забезпечення.

В свою чергу, система соціального захисту має широке коло різноманітних елементів, форм, методів, механізмів, систем та інститутів, основною метою існування котрих є управління соціальними ризиками. Однією з таких систем є система соціального страхування, яка є складовою системи соціального захисту. Як і будь-яка система вона має свій фінансовий механізм, який складається з окремих комбінацій соціальних, правових, організаційних та економічних підсистем, головним завданням яких є забезпечення певних функцій та видів соціального захисту (захист доходів робітників, смерть годувальника, нещасний випадок на виробництві, інвалідність, вагітність тощо) із використанням інструментів досягнення згоди між соціальними суб'єктами (тарифні угоди, трудові договори та ін.).

У сфері соціального страхування можна виділити такі основні групи фінансових відносин: між страховими фондами та юридичними особами (платниками обов'язкових страхових внесків); найманими працівниками, за рахунок яких формуються доходи бюджету фонду [2].

Соціальне страхування як елемент фінансової системи є системою фінансових установ, які здійснюють акумулювання та розподіл коштів, що накопичуються державою в обов'язковому порядку на компенсацію збитку від дії соціальних ризиків. До інституційних структур, відповідальних за фінансове забезпечення соціального страхування населення в Україні, необхідно віднести державні позабюджетні фонди: Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві [12].

Зазначимо, що процес регулювання у сфері соціального страхування є процесом постійної дії, який має відслідковуватися відповідними державними органами і врегульовуватися за допомогою відповідних фінансових важелів впливу – страхових внесків, розміру пенсій, ставок страхових тарифів тощо [1].

Тобто, фінансовий механізм соціального страхування є основною складовою частиною економічного механізму соціального страхування, що характеризує саму сутність функціонування системи соціального страхування в цілому. За його допомогою досягається концентрація певних фінансових ресурсів для реалізації заходів підтримки реального рівня життя працездатних громадян та малозабезпечених верств населення, а завдяки системі важелів фінансового

механізму соціального страхування реалізується вплив фінансів на процеси, що відбуваються у сфері соціального страхування [3].

Крім того, кожна окрема ланка фінансового механізму соціального страхування має бути складовою єдиного цілого. При цьому кожна з них повинна функціонувати відносно самостійно. Все це зумовлює необхідність елементів та методів регулювання та постійного узгодження між складовими цього фінансового механізму. При цьому самі методи повинні бути визначені як засоби впливу на самі фінансові відносини та на господарський процес, що є вирішальним у створенні фондів фінансових ресурсів даного механізму. Крім того, їхня дія також виявляється й у використанні самих державних та недержавних фондів соціального страхування.

Управління фінансовим механізмом соціального страхування ґрунтується на використанні відповідних фінансових важелів, за допомогою яких здійснюється вплив на процеси, що відбуваються у сфері соціального страхування. Напрямок їхньої дії проявляється через фінансові стимули та фінансові санкції, а до основних груп належать фінансові важелі надходжень, фінансові важелі розподілу та фінансові важелі страхового резервування. При цьому дія важелів надходжень та важелів розподілу виявляється в ході формування та використання бюджетів страхових фондів. Важелі страхового резервування використовуються з метою забезпечення фінансової стабільності страхових фондів і тільки за цільовим призначенням [3].

Саме завдяки взаємодії принципів, функцій, орієнтирів та критеріїв ефективності можна усунути приховування реальних розмірів фонду оплати праці, зменшити тінізацію доходів громадян, збільшити обсяг надходжень до фондів соціального страхування та гарантувати гідний рівень соціального страхування, що не може не впливати на соціально-економічні процеси в країні в цілому [17].

Таким чином ми вважаємо, що фінансовий механізм соціального страхування – це механізм регулювання рухом відповідних страхових ресурсів (коштів) за допомогою спеціальних державних та недержавних фондів від страхувальників до страховиків (страхових внесків) та в зворотному напрямку (у вигляді страхових виплат), а також акумулювання фінансових ресурсів на рахунках цих фондів й їх інвестування з використанням різноманітних фінансових інструментів.

Сьогодні в Україні у сфері соціального страхування діють чотири позабюджетні державні цільові фонди, фонд накопичувальної системи обов'язкового пенсійного страхування та недержавні пенсійні фонди.

Функціонування ж фінансового механізму соціального страхування полягає у зваженому регулюванні рухом відповідних фінансових ресурсів через

спеціальні страхові фонди – своєрідний транзит страхових коштів, які, здійснюючи рух від страхувальників до страховиків (у вигляді страхових внесків) і від страховиків до страхувальників (у вигляді страхових виплат), акумулюються на рахунках фондів соціального страхування [1].

Слід зазначити, що фінансовий механізм наведених вище страхових фондів поєднує внески та виплати, а механізм соціального страхування можна структурно охарактеризувати як „внески – фонди – виплати”, де фонди, особливо їх формування, є головною ланкою всієї системи.

Ефективність фінансового механізму залежить від цілеспрямованого вибору фінансових інструментів та дієвості їх впливу на окремі аспекти соціально-економічного розвитку. Функціонування фінансового механізму забезпечується через організаційні структури, які характеризують надбудову суспільства. Це правове регламентування, планування, організація та контроль [13].

Тобто, модель фінансового механізму соціального страхування має включати принаймні чотири основні складові: теоретико-методологічні засади соціального страхування, систему фінансових регуляторів, нормативно-правову базу фінансового механізму соціального страхування та організаційну систему регулювання соціальних доходів і виплат. Кожна із зазначених складових моделі буде містити набір елементів фінансового механізму соціального страхування, що тісно взаємодіють між собою. Разом з тим всередині кожної своєї складової моделі має забезпечити взаємозв'язок окремих елементів фінансового механізму [1].

Крім того, побудова діючої структури фінансового механізму системи соціального страхування передусім за все повинна спиратися на такі методи, як фінансове забезпечення та фінансове регулювання, які діятимуть на першому (визначальному) рівні. На другому рівні цей процес забезпечуватиме фінансові важелі. Тобто функціонування фінансового механізму системи соціального страхування необхідно здійснювати через такі фінансові форми, як фінансове планування, оперативне управління, контроль. Причому діапазон дії цих методів, стимулів і важелів повинен регулюватися за допомогою реформування й регламентації відповідної нормативно-правової законодавчої бази. Відтак, ефективна організаційна структура фінансового механізму системи соціального страхування в Україні, у межах діючого законодавства, на нашу думку, повинна мати наступну структуру (рис. 1).

Сьогодні в Україні все більших обертів набирає демографічна криза, яка в свою чергу зумовлює тенденцію до зростання кількості тих учасників системи соціального страхування, які потребують соціального

захисту. Що в свою чергу загострює проблему забезпечення зазначеної системи фінансовими ресурсами для здійснення цього захисту всім її учасникам, у певний період часу й зумовлює необхідність реформування наявного фінансового механізму соціального страхування.

Таким чином, демографічна криза в країні здійснює значний вплив на фінансове забезпечення механізму соціального страхування завдяки тому,

що відбувається скорочення кількості працездатного населення, і одразу ж відбувається збільшення кількості осіб пенсійного віку, які потребують негайного соціального захисту (пенсій). Крім того, в умовах нестабільного економічного розвитку економіки в цілому відбувається спад виробництва, що відразу спонукає підвищення рівня безробіття в країні, і замість того, щоб поповнювати цю систему своїми

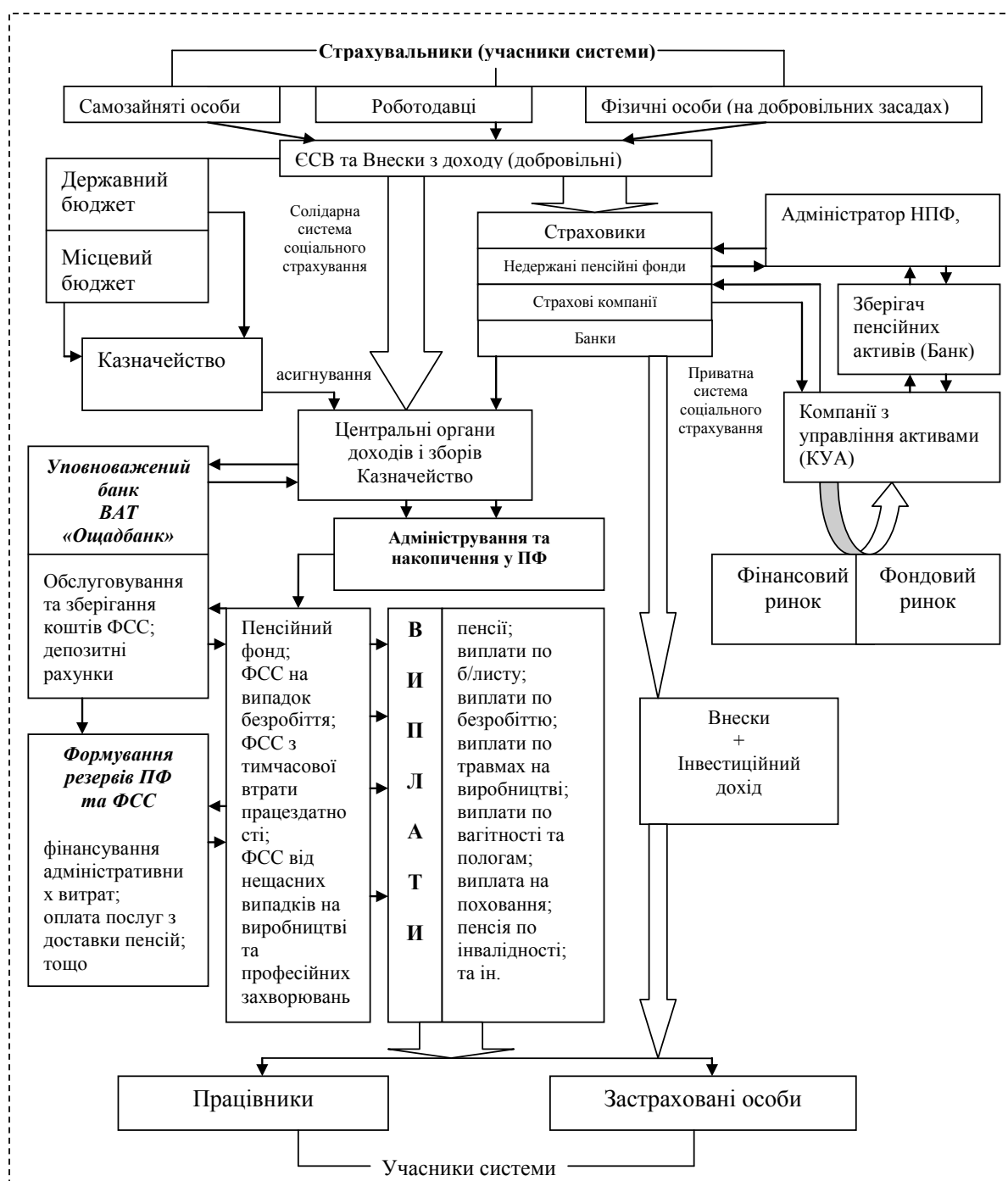


Рис. 1. Організаційна структура фінансового механізму соціального страхування

внесками, ці громадяни навпаки самі потребують соціального захисту (виплат по безробіттю).

Так, за прогнозами Міністерства праці та соціальної політики і Пенсійного фонду України, за нинішньої тенденції старіння населення, до 2040 року кількість платників внесків зрівняється з кількістю самих пенсіонерів – близько 14 млн осіб. Потребує розвитку та регулювання механізм функціонування соціального страхування, тому що близько 30 – 40% фінансових коштів використовується для соціальної допомоги особам, які не мають права на страхову допомогу. Фінансові аспекти здійснення соціального страхування та сукупність економічних відносин, що виникають при цьому, достатньо не досліджені через постійний розвиток та зміни [14].

Єдиним виходом з такої кризової ситуації є негайне впровадження другого та третього рівнів пенсійної системи не лише на папері, а й на практиці. Однак на шляху їх впровадження існує низка перешкод.

Насамперед, головною причиною багаторічної затримки впровадження цих рівнів пенсійного страхування є складність реформування загальнообов'язкового державного страхування. Отже, впровадження недержавного пенсійного страхування гальмує низький рівень охоплення учасників. Завдяки тому, що залишаються невирішеними проблеми щодо відсутності гарантій безпечного інвестування пенсійних коштів на фінансовому ринку і неврегульованість фіскальних норм, залишається низькою довіра населення до самих інституцій недержавного пенсійного забезпечення.

Ще одною перешкодою на шляху вдосконалення системи соціального страхування в Україні є відсутньою методологія формування та розвитку відповідних фінансових інститутів у тому вигляді, щоб вони були доволі тісно пов'язані і з системою заробітної плати, і з оподаткуванням. Також при цьому повинні бути враховані і стан та зміни на ринку праці, і демографічне становище й його прогнозуванням.

Крім того, все ще потребують уніфікації бази даних між закордонними та вітчизняними депозитарними установами, що призводить до ускладнення контролю за правочинністю проведення операцій з цінними паперами іноземних емітентів на території України та встановлення прав власності недержавних пенсійних фондів на них.

Крім того, методики визначення прибутку від інвестування пенсійних активів та розрахунку вартості активів інвестиційного портфелю пенсійних фондів так і залишаються неузгодженими й потребують подальшого дослідження.

Все це, а також відсутність затверджених моделей актуарних розрахунків та положень про актуарні центри, незалежної та повної інформаційної бази призводить до того, що система соціального захисту розвивається досить складно та повільно [15].

Як показує світова практика організації соціального страхування, побудова ефективного механізму системи соціального страхування повинна ґрунтуватися на відокремленні її фінансових ресурсів від державних бюджетів усіх рівнів. На жаль, у нашій країні це теж не є можливим на сьогодні через низку причин.

Головною з них є те, що значна частина коштів позабюджетних фондів (особливо Пенсійного фонду) догується за рахунок державного бюджету. А розмір мінімальної пенсії, гарантований конституційними правами громадян доводиться до прожиткового мінімуму. Тобто відбувається використання фінансових ресурсів Пенсійного фонду для виплат, що мають не страховий характер, відтак завдяки цьому порушується загальний баланс фінансового механізму системи соціального страхування між рівнем соціальної допомоги та розмірами страхових внесків, сплачених цими учасниками системи.

Недостатньо дослідженими залишаються фінансові аспекти здійснення соціального страхування та сукупність економічних відносин, що виникають при цьому. Відсутній моніторинг за використанням коштів, а також за якістю надання послуг. Необхідним для функціонування механізму соціального захисту населення є визначення пропорції розподілу страхового навантаження між роботодавцями та працівниками, а також автономність бюджетів фондів соціального страхування від державних бюджетів всіх рівнів. Розмір страхових виплат має бути пов'язаний із розмірами заробітної плати та страхових тарифів. Збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування доцільно здійснювати окремо від Пенсійного фонду України через відмінності у страховій природі соціального та пенсійного страхування, а також механізмів формування фондів та використання коштів [16].

Таким чином, рівень недержавного пенсійного страхування як складової фінансового механізму системи соціального страхування за своєю сутністю має добровільний характер, і тому він є по суті недосяжним на сьогодні для України. Тобто, запровадження цього рівня соціального страхування можливе лише тільки після поліпшення фінансового стану громадян. А також після врегулювання теоретико-методологічної бази функціонування фінансового механізму системи соціального страхування громадян тільки шляхом реформування та перебудови цієї системи.

Враховуючи зазначені вище питання, нами було виділено загальні напрямки у визначенні фінансового механізму системи соціального страхування як економічної категорії та структури її побудови. Запропоновано організаційно-економічний механізм розвитку соціального страхування на основі його організаційно-функціональної сутності й у контексті соціальних та виробничих відносин.

## Література

1. **Бабич Л. М.** Оптимізаційна модель фінансового механізму соціального страхування України / Л. М. Бабич, Л. І. Васечко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 158 – 170.
2. **Погайдак О. Б.** Особливості розвитку системи загальнообов'язкового державного соціального страхування як елементу надійності захисту людей праці та якості життя в умовах трансформаційної економіки / О. Б. Погайдак // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1 (27). – С. 122 – 129.
3. **Васечко Л. І.** Структурні компоненти фінансового механізму соціального страхування / Л. І. Васечко // Вісник КНУТД. – 2011. – № 4. – С. 140 – 144.
4. **Поленчук В. М.** Фінансовий механізм підприємства в умовах ринкових трансформацій / В. М. Поленчук, О. Б. Наумова // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 229 – 238.
5. **Гордієнко Л. А.** Механізм фінансового регулювання доходів населення України / Л. А. Гордієнко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 1. – С. 20 – 24.
6. **Фінанси** : підруч. / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексєнко та ін. ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
7. **Кириленко В.** Складові елементи структури фінансового механізму державного управління / В. Кириленко // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 23 – 30.
8. **Лондар С. Л.** Фінанси : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 384 с.
9. **Фінанси** : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
10. **Базилевич В. Д.** Державні фінанси : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за заг. ред. В. Д. Базилевича. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
11. **Иваницкий В. П.** Формирование и развитие фінансового механизма на основе распределения денежных накоплений промышленности. – Иркутск : Издательство Иркутского университета. – 1984. – 135 с.
12. **Савченко Н.** Формування та використання фінансових ресурсів системи соціального страхування України / Н. Савченко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 110–118.
13. **Стоколоса Т. М.** Трансформація функцій фінансового механізму [Електронний ресурс] / Т. М. Стоколоса // Вісн. Львів. комерційної академії. – 2009. – № 10. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/V1ca/Ekon/2009\\_30/34.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/V1ca/Ekon/2009_30/34.pdf) – Дата звернення: 12.09.2013 р.
14. **Безкровний О.** Державне соціальне страхування працівників аграрних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08. „Гроші, фінанси і кредит” / О. В. Безкровний ; Нац. наук. центр „Інститут аграрної економіки” УААН. – К., 2009. – 23 с.
15. **Бігдаш В.** Стан та напрямки розвитку соціального страхування в Україні / В. Бігдаш // Наук. зап. – Острог, 2005. – Вип. 7, ч. 2. – С. 8 – 15.
16. **Бардашевська А.** Недоліки функціонування механізму соціального забезпечення / А. Бардашевська // Економічний аналіз, 2011. – № 9. – Ч. 1. – С. 32 – 35.
17. **Зінченко О. І.** Концепція оптимізації фінансового механізму соціального страхування в Україні / О. І. Зінченко // Наукові записки. Серія „Економіка”, 2013. – № 20. – С. 192 – 195.

### Телічко Н. А. Розвиток та оптимізація фінансового механізму соціального страхування в Україні

У статті проаналізовано теоретичні засади щодо удосконалення визначення фінансового механізму системи соціального страхування. Досліджено модель фінансового механізму соціального страхування. Згідно з запланованою метою статті запропоновано ефективну організаційну структуру фінансового механізму системи соціального страхування в Україні.

*Ключові слова:* фінансовий механізм, соціальне страхування, фонди соціального страхування, Пенсійний фонд.

### Телічко Н. А. Развитие и оптимизация фінансового механизма социального страхования в Украине

В статье проанализированы теоретические принципы относительно усовершенствования определения фінансового механизма системы социального страхования. Исследована модель фінансового механизма социального страхования. Согласно запланированной цели предложена эффективная организационная структура фінансового механизма системы социального страхования в Украине.

*Ключевые слова:* финансовый механизм, социальное страхование, фонды социального страхования, Пенсионный фонд.

### Telychko N. A. Development and Optimization of the Financial Mechanism's Social Insurance System in Ukraine.

In the article the theoretical principles of the improvement of determining of the financial mechanism's social security system are analyzed. Was investigated the model of the financial mechanism's social security. According to the planned objectives was proposed effective organizational structure of the financial mechanism's social insurance system in Ukraine.

*Key words:* financial mechanism, social insurance, social insurance funds, pension fund.

Стаття надійшла до редакції 13.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА, ДЕРЖАВИ ТА СУСПІЛЬСТВА

Проблемам формування інституційних механізмів<sup>1</sup> узгодження інтересів малого та середнього підприємництва (МСП) та суспільства присвячено роботи багатьох учених, й України, й інших пострадянських країн. Усі вони стверджують, що всі ці країни поки ще не вирішили центральну задачу формування інституційної системи, що забезпечує ефективну взаємодію бізнесу, держави і структур громадянського суспільства. Це проявляється в комплексі проблем, що включають [2]:

- неефективність держави як суб'єкта розвитку, пов'язану, і з організацією державної влади та державної служби, і з фактичною відсутністю працюючих механізмів її діалогу про пріоритети розвитку з представниками підприємницької сфери (особливо МСП) та структурами громадянського суспільства;

- орієнтацію підприємницьких структур не на технологічні інновації, а на розподільну активність шляхом зрошення з владою;

- диференційоване ставлення представників органів влади до підприємців, засноване на персоналізованій взаємодії і видачі преференцій окремим представникам підприємницької сфери.

Усі ці проблеми призвели до появи високого рівня корупції, яка в Україні є серйозною перешкодою для ведення підприємницької діяльності та вкладення інвестицій з моменту здобуття незалежності. Сфери, де корупція особливо поширена, включають [3]: видача дозволів на ведення підприємницької діяльності, збір податків, митниця, державні закупівлі. Індекс сприйняття корупції в Україні, згідно з Трасперенсі Інтернешнл, залишається на рівні 2 балів протягом останніх років – у 2010 р. цей рівень був 2,4 за шкалою від 1 до 10, де 1 означає найбільш корумповану країну, а 10 – найбільш „чисту” (2,3 у 2003 р.; 2,2 у 2004 р.; 2,6 у 2005 р.; 2,8 у 2006 р.; 2,7 у 2007 р.; 2,5 у 2008 р.; 2,2 у 2009 р.). У цьому списку Україна займає 134 місце з 178 країн. Згідно з Глобальним барометром корупції Трасперенсі Інтернешнл у 2010 59% українців оцінювали дії уряду з боротьби з корупцією як неефективні, і тільки 16% оцінили їх як ефективні [3]. Така ситуація призводить до того, що МСП практично виключені з системи представництва інтересів на державному

рівні, а взаємодіють з органами державної влади на регіональному (у кращому випадку) та місцевому (переважно) рівні. Представники, що виражають інтереси малого та середнього підприємництва, не мають достатніх ресурсів, щоб безпосередньо самостійно організувати групи тиску, здатні впливати на процес прийняття політичних рішень безпосередньо. У той же час групи інтересів великого бізнесу активно використовують спеціально організовані групи тиску (зокрема депутати Верховної Ради, чиновники високого рівня тощо) для забезпечення власних інтересів.

Крім того, особливістю української дійсності є переважання повноважень центральної влади над повноваженнями регіональної та місцевої влади, найяскравішим прикладом чого є ситуація з затримками платежів місцевих та регіональних органів влади та бюджетних установ органами Державного казначейства України. Так, згідно з опитуванням, проведеним Аналітичним центром Асоціації міст України (АМУ) у 2012 р. серед 120 міст України [4], найбільш масові затримки і блокування платежів місцевих бюджетів почались з вересня 2012 р. Біля 80% опитаних органів місцевого самоврядування повідомили, що протягом 2012 р. Держказначейством блокувалося до 500 їхніх платіжних доручень та рахунків. При цьому більша частина таких платіжних доручень та рахунків стосуються так званих незахищених видатків місцевих бюджетів: житлово-комунального господарства, транспорту, утримання установ бюджетної сфери та соціальної інфраструктури, забезпечення дорожнього господарства та сфери благоустрою, капітальних видатків тощо. Тільки за даними міст, що надіслали відповідну інформацію, станом на 4 листопада 2012 р. були заблоковані майже 1 млрд грн коштів місцевих бюджетів.

Крім того, якщо у попередні роки блокування коштів відбувалося наприкінці року і тривало по 2 – 3 тижні (листопад – грудень 2009, 2010, 2011 років), то 2012 року кошти більшості органів місцевого самоврядування, заблоковані у вересні, станом на 28 грудня 2012 року ще залишалися заблокованими. Аналогічна ситуація продовжила і в 2013 р., про що свідчать мери таких великих міст, як Харків (200 млн грн),

<sup>1</sup> У статті використовується розуміння інституційного механізму як „...системи трансформації господарських взаємовідносин суб'єктів у напрямі їх ієрархічного упорядкування відповідно до вимог традиційно існуючого або легітимно встановленого суспільством інституту” [1, С. 83]

Львів (19 млн грн), Полтава (170 млн грн), Донецьк (55 млн грн), та ін. Дійшло до абсурду, коли окремі міста вимушені брати кредит (маючи власні, але заблоковані Держказначейством кошти) в приватних банках під процент, щоб забезпечити палим автомобілі швидкої допомоги та розрахуватися за угодами підряду (укладеними переважно з суб'єктами МСП) з виконавцями ремонту дитячих садочків, шкіл, шляхів, об'єктів благоустрою.

Таким чином, наявне протиріччя між інтересами місцевих громад, зокрема суб'єктів МСП, та державними контролюючими органами. Крім того, в Україні, незважаючи на складну економічну ситуацію та дефіцитність бюджетів усіх рівнів, наявне дублювання контролюючих функцій: правильність витрат бюджетних коштів контролюють 3 державні структури – Державна казначейська служба України, Державна фінансова інспекція України та Рахункова палата України, фінансування яких у 2012 р. склало 0,331% загальних витратів Загального фонду Держбюджету (табл. 1), що, наприклад, у 662 рази перевищує фінансування заходів з реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, у 1,27 рази більше фінансування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України і усього у 2,5 рази менше, ніж фінансування всієї Національної академії наук України.

Досвід країн ЄС свідчить про раціональність зосередження всіх контролюючих функцій у Рахунковій палаті. Наприклад, у Німеччині при складанні та виконанні бюджету здійснюється контроль уповноваженим по бюджету, представленим у кожному федеральному міністерстві, і контроль Рахунковою палатою, яка перевіряє звітність та виконання бюджету з точки зору економічного та цільового використання бюджетних коштів та дотримання правових норм. При цьому центральний банк даних з обробки, здійснення платежів та зберігання інформації знаходиться в Центрі компетенції „KKR”, структурному підрозділі Міністерства фінансів Німеччини (аналог Державної казначейської служби в Україні), до функціональних обов'язків якого входить технічне виконання бюджету [5].

Система державного фінансового контролю Великобританії представлена Офісом національного аудиту – вищим органом фінансового контролю, Центральною групою внутрішнього контролю – урядовою структурою (Міністерство фінансів), Службами внутрішнього контролю міністерств і відомств, Локальною комісією аудиту [5]. Офіс національного аудиту проводить аудит всіх рахунків Уряду та Національного фонду запозичень та затверджує заявки Казначейства на виділення коштів з цих фондів, після того, як ним буде визначено, що запитувані кредити є цільовими і не перевищують суми, підтверджені Парламентом. Генеральний аудитор і контролер володіє законним правом перевіряти і сертифікувати рахунки міністерств і агентств уряду, і доповідати про результати Парламенту.

Таким чином, у більшості країн ЄС та світу є центральний орган, до задач якого входить контроль витрати бюджетних коштів.

Наші дослідження довели, що, з урахуванням досвіду ЄС, необхідно було б зосередити контрольні функції в одній структурі – Рахунковій палаті України (з метою зменшення трансакційних витрат держави), а також вирішити проблеми казначейського обслуговування, наприклад, шляхом:

- використання коштів казначейського рахунку, на якому обліковуються доходи та видатки місцевих бюджетів, для покриття дефіциту фінансових ресурсів Державного бюджету України тільки на договірній основі між Міністерством фінансів України та відповідними органами місцевого самоврядування;
- заборони використання коштів казначейського рахунку, на якому обліковуються доходи та видатки місцевих бюджетів і бюджетних установ, для покриття тимчасових касових розривів Пенсійного фонду України;

- надання права та створення можливостей обслуговування органів місцевого самоврядування і бюджетних установ у комерційних банківських установах по незахищеним статтям витрат;

- встановлення чітких термінів для виконання платіжних доручень місцевих бюджетів і бюджетних установ – в терміни не більше 1 операційного дня за захищеними статтями витратів та не більше 2 робочих днів за незахищеними статтями витратів;

- віднесення до переліку бюджетних правопорушень невиконання органами Державної казначейської служби термінів проведення платежів місцевих бюджетів і бюджетних установ;

- скорочення процедур та документів, які застосовуються в процесі виконання місцевих бюджетів за витратами та здійснення операцій з їх обліку.

З метою оптимізації контролю за витратами бюджетних коштів, необхідно розширення конституційних повноважень Рахункової палати України шляхом внесення змін до Конституції, статті 98 в частині повернення Рахунковій палаті функцій контролю за доходами державного бюджету таким чином, щоб контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до державного бюджету та їх використанням здійснювала Рахункова палата. На практиці це означає надання права Рахунковій палаті здійснювати повноцінний аудит державних коштів. Саме ця функція притаманна в діяльності переважної більшості рахункових палат країн Європи і СНД.

Для інституційного забезпечення узгодження інтересів суб'єктів МСП, територіальних громад та держави вважаємо необхідним:

- створення механізмів представлення інтересів СПД – фізичних і юридичних осіб на державному і місцевому рівнях, зокрема через механізм підприємницьких професійних асоціацій, забезпечення впливу суб'єктів підприємницької діяльності на прийняття

## Видатки Загального фонду Державного бюджету за розпорядниками

Розпорядники	Затверджено Верховною Радою України на 2012 рік з урахуванням змін (Закони ВР України від 12.04.2012 №4647-VI; від 08.06.2012 №4961-VI; 19.06.2012 №4968-VI; 21.06.2012 №4994-V; 22.06.2012 №5022-VI; 04.07.2012 №5183-VI, №5185-VI, №5186-VI, №5187-VI; 30.07.2012 №5191-VI; 06.09.2012 №5234-VI, №5235-VI; №5236-VI; 18.09.2012 №5253-VI, №5303-VI, №5304-VI, №5305-VI, №5306-VI, №5308-VI, №5309-VI; 16.10.2012 №5417-VI, №5418-VI, №5419-VI, №5420-VI, №5421-VI, №5424-VI, №5425-VI, №5426-VI; 06.11.2012 №5467-VI, №5470-VI; 04.12.2012 №5513-VI), грн	План на 2012 рік з урахуванням внесених змін, грн	Виконано за 2012 рік, грн	% фактичних видатків Загального фонду
<b>Державна податкова служба України</b>	<b>4 518 888900,00</b>	<b>4 638 153805,26</b>	<b>4 423 818296,05</b>	<b>1,118</b>
Керівництво та управління у сфері контролю за дотриманням та виконанням податкового законодавства	4 116 551200,00	4 116 551200,00	3 995 835903,08	1,01
<b>Державна казначейська служба України</b>	<b>851 577 000,00</b>	<b>851 577 000,00</b>	<b>812 335 141,32</b>	<b>0,205</b>
Керівництво та управління у сфері казначейського обслуговування	821 577 000,00	821 577 000,00	782 335 441,32	0,2
<b>Державна фінансова інспекція України</b>	<b>416 520 100,00</b>	<b>416 520 100,00</b>	<b>413 844 373,20</b>	<b>0,105</b>
Керівництво та управління у сфері контролю за витрачанням бюджетних коштів	416 520 100,00	416 520 100,00	413 844 373,20	0,105
<b>Рахункова палата</b>	<b>74 210 400,00</b>	<b>84 210 400,00</b>	<b>83 942 246,33</b>	<b>0,021</b>
Керівництво та управління у сфері контролю за виконанням державного бюджету	74 210 400,00	74 210 400,00	73 942 858,10	0,019
<b>Національна академія наук України</b>	<b>3 065 999100,00</b>	<b>3 375 062540,09</b>	<b>3 241 716101,27</b>	<b>0,819</b>
<b>Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва</b>	<b>13 522 600,00</b>	<b>13 537 766,35</b>	<b>9 835 738,15</b>	<b>0,0025</b>
Керівництво та управління у сфері регуляторної політики та розвитку підприємництва	9 958 800,00	9 973 966,35	7 842 238,15	0,002
Заходи по реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні	3 563 800,00	3 563 800,00	1 993 500,00	0,0005
<b>Міністерство економічного розвитку і торгівлі України</b>	<b>2 203 161800,00</b>	<b>2192 467 400,00</b>	<b>1 041 894674,44</b>	<b>0,26</b>
<b>Апарат Верховної Ради України</b>	<b>869 821 200,00</b>	<b>871 709 518,43</b>	<b>821 957 245,92</b>	<b>0,208</b>
Здійснення законотворчої діяльності Верховної Ради України	460 295 200,00	451 651 638,76	437 462 561,79	0,111



Продовження таблиці 1

Розпорядники	Затверджено Верховною Радою України на 2012 рік з урахуванням змін (Закони ВР України від 12.04.2012 №4647-VI; від 08.06.2012 №4961-VI; 19.06.2012 №4968-VI; 21.06.2012 №4994-V; 22.06.2012 №5022-VI; 04.07.2012 №5183-VI, №5185-VI, №5186-VI, №5187-VI; 30.07.2012 №5191-VI; 06.09.2012 №5234-VI, №5235-VI; №5236-VI; 18.09.2012 №5253-VI, №5303-VI, №5304-VI, №5305-VI, №5306-VI, №5308-VI, №5309-VI; 16.10.2012 №5417-VI, №5418-VI, №5419-VI, №5420-VI, №5421-VI, №5424-VI, №5425-VI, №5426-VI; 06.11.2012 №5467-VI, №5470-VI; 04.12.2012 №5513-VI), грн	План на 2012 рік з урахуванням внесених змін, грн	Виконано за 2012 рік, грн	% фактичних видатків Загального фонду
Обслуговування та організаційне, інформаційно-аналітичне, матеріально-технічне забезпечення діяльності Верховної Ради України	292 598 300,00	303 130 179,67	299 684 151,12	0,0757
Фінансова підтримка санаторно-курортного комплексу Управління справами Верховної Ради України	87 124 300,00	87 124 300,00	55 296 601,65	0,014
Висвітлення діяльності Верховної Ради України через засоби телебачення і радіомовлення та фінансова підтримка видання газети „Голос України” і журналу „Віче”	29 803 400,00	29 803 400,00	29 513 931,36	0,0075
<b>Господарсько-фінансовий департамент Секретаріату Кабінету Міністрів України</b>	<b>294 451 800,00</b>	<b>294 492 827,00</b>	<b>245 793 700,80</b>	<b>0,062</b>
<b>Секретаріат Кабінету Міністрів України</b>	<b>294 451 800,00</b>	<b>294 492 827,00</b>	<b>245 793 700,80</b>	<b>0,062</b>
Обслуговування та організаційне, інформаційно-аналітичне та матеріально-технічне забезпечення діяльності Кабінету Міністрів України	245 612 000,00	245 612 000,00	221 311 172,33	0,056
Фінансова підтримка газети „Урядовий кур’єр”	5 622 700,00	5 622 700,00	5 134 145,41	0,0013
Інформаційно-аналітичне та організаційне забезпечення оперативного реагування органів виконавчої влади	32 379 000,00	32 379 000,00	14 942 831,57	0,0038
Забезпечення діяльності Українського інституту національної пам’яті	4 968 100,00	4 968 100,00	4 053 237,84	0,001
Інші				<b>97,2</b>
Усього витрати держбюджету	<b>413 605 316 000,00</b>	<b>427 040 695 336,69</b>	<b>395 681 526 271,79</b>	<b>100</b>

законодавчих і нормативних актів (відкрите громадське обговорення тощо);

– проведення ревізії чинних нормативних актів, які регламентують господарську діяльність, зокрема спеціально перевіряти їх на можливість прийняття відповідальними особами довільних рішень;

– перегляд порядку проведення перевірок МСП, визначення повноважень наглядових і контрольних органів, з чітким визначенням прав господарюючих суб'єктів щодо оскарження процедури проведення та результатів перевірок;

– максимальне розділення функцій регулюючих і наглядових органів. Діяльність, контроль над якою здійснюється відповідними державними органами іншими засобами, не має підлягати ліцензуванню, що дозволить уникнути подвійного регулювання;

– з урахуванням закордонного досвіду, створення (на базі Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва) державного органу, який буде реалізувати політику і відповідати за розвиток сектора малого та середнього підприємництва (наприклад, Агентство МСП), та буде підзвітним Президенту, а також створення Банку МСП.

Функціями Агентства МСП мають бути такі: підвищення якості регуляторного середовища для МСП; оптимізація процедур реєстрації юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців; формування ефективної системи комунікацій МСП та органів виконавчої влади, включаючи механізм оперативного реагування на звернення підприємців; підтримка доступу МСП на ринки закордонних країн та підтримка експорту; підвищення доступності інфраструктури; удосконалення податкового та митного адміністрування; удосконалення правового регулювання містобудівної діяльності та поліпшення підприємницького клімату в сфері будівництва; розширення доступу МСП до закупівель інфраструктурних монополій і компаній з державною участю; підвищення якості державних послуг у сфері державного кадастрового обліку нерухомого майна та державної реєстрації прав на нерухоме майно і угод з ним тощо.

Функціями Банку МСП мають бути: здійснення фінансової підтримки МСП: банківське кредитування та участь у капіталі, надання доступу до венчурного капіталу, лізинг, факторинг, мікрофінансування. При цьому надавати адресну підтримку пріоритетних галузей МСП: інновації, модернізація, енергоефективність, виробничий сектор, соціально-значущі проекти. При цьому необхідно запровадити (з урахуванням передового досвіду) новий стратегічний підхід до роботи з МСП: нішева стратегія, гарантійний механізм, сек'юритизація. Здійснення нефінансової підтримки МСП: освітні програми для партнерів і МСП; популяризація підприємництва; поліпшення ділового клімату, спільні з МСП законодавчі ініціативи; співпраця із закордонними інститутами розвитку, а також аналітичні дослідження ринку МСП.

Фундаментом такого узгодження інтересів могло б стати закріплення у Конституції правового принципу – для державного органу, установи, посадової особи все, що не передбачено законом, заборонено.

### Література

1. Лебедева Н. Н. Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие / Н. Н. Лебедева. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. – 326 с.
2. Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве (Постсоветский институционализм 2012) : коллективная монография. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2012. – 302 с.
3. Сеть по борьбе с коррупцией для Восточной Европы и Центральной Азии: Стамбульский план действий по борьбе с коррупцией: Отчет о втором раунде мониторинга Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [www.oecd.org/corruption/acn](http://www.oecd.org/corruption/acn)
4. Ініціатива захисту прав та представлення інтересів місцевого самоврядування в Україні : Галузевий моніторинг № 10. – К. : АМУ, 2013. – 36 с.
5. Електронний ресурс: <http://www.intosai.org>

### Шлафман Н. Л. Удосконалення інституційних механізмів узгодження інтересів малого підприємництва, держави та суспільства

У статті викладено дослідження наявних інституційних механізмів використання потенціалу МСП в Україні, а також запропоновано комплекс заходів, що можуть забезпечити ефективне його використання для сталого розвитку України.

*Ключові слова:* мале підприємництво, інституційні механізми, потенціал.

### Шлафман Н. Л. Совершенствование институциональных механизмов согласования интересов малого предпринимательства, государства и общества

В статье изложены исследования существующих институциональных механизмов использования потенциала МСП в Украине, а также предложен комплекс мер, которые могут обеспечить эффективность его использования для устойчивого развития Украины.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, институциональные механизмы, потенциал.

### Shlafman N. L. Institutional Mechanisms to Coordinate the Interests of Small Business, Government and Society

The paper presents the study of the existing institutional mechanisms for the use potential of SMEs in Ukraine, and also provides a set of measures that can ensure the effectiveness of its use for the sustainable development of Ukraine.

*Keywords:* small business, institutional arrangements, capacity.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

## УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ШЛЯХУ ДОСЯГНЕННЯ БЕЗБИТКОВОСТІ ТА ВИСОКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сьогоднішні умови світової фінансово-економічної кризи свідчать про поглиблення кризового стану світової економіки. Спад одного з найважливіших показників економічного зростання – реального ВВП, починаючи з 2010 р. й до сьогодні, відображає глобальну проблему втрати своїх конкурентних позицій багатьох держав світового гео-економічного простору. У цьому контексті дуже важливо підтримувати економічну стійкість провідних секторів промисловості в країнах, де вона займає велику долю в обсягах вищезазначеного показника економічного зростання. У контексті української економіки та промисловості сектор металургії він грає важливу роль. У період кризи рентабельність металургійного комплексу значно знизилася і до сьогодні стійкої позитивної динаміки не спостерігається, що безпосередньо негативно впливає на конкурентні позиції металургійних підприємств. З огляду на це ефективна система бюджетного управління може якісно змінити підходи до управління потоками підприємств, сприяти лімітуванню їх витрат та вирішити вищезазначені проблеми.

Особливостям процесу розробки бюджетів на підприємствах металургійного комплексу присвячені праці В. Колосок, В. Ращупкіної, Н. Іванової. Важливі аспекти управління витрат на підприємстві розкриті в роботах Т. Бабіч, К. Щіборща, В. Савчука, Ю. Шумило. Проблеми бюджетування на промислових підприємствах також були розглянуті такими закордонними вченими, як С. Майерсом, Т. Карліном, Е. Джонсом, Р. Брейлі, Д. Фрейзором. Разом з тим ми вважаємо за доцільне узагальнити ключові моменти в процесі розробки якісної системи бюджетування з метою вирішення зазначених проблем.

Мета статті – розглянути основні аспекти розробки бюджетування, які є запорукою досягнення її якості та результативності для підприємств металургійного комплексу.

Як зазначають учені, „специфікою металургійного комплексу є порівняно більший масштаб виробництва і складність технологічного циклу” [1].

Слід зазначити, що підприємства металургійного комплексу відіграють значну роль в економічному зростанні України, адже обсяг реалізованої продукції підприємств цього сектору промисловості складає в середньому до 20% ВВП країни (рис.1) [2].

Статистичні дані свідчать про те, що рентабельність металургійного комплексу вкрай нестабільна (рис 2) [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що операційна діяльність підприємств не є ефективною, що може бути пов'язано з некоректними операційними цілями. У цьому контексті І. Боровских зазначає, що „серед операційних стратегій, що формуються, надзвичайну роль грає стратегія бюджетування, націлена на оптимізацію витрат ресурсів, досягнення високих кінцевих фінансових результатів та забезпечення стійкого нарощення поточних грошових потоків та інвестицій” [15].

Розглянемо графічно залежність отриманого чистого прибутку підприємствами металургійного комплексу від понесених операційних витрат (рис. 3) [2].

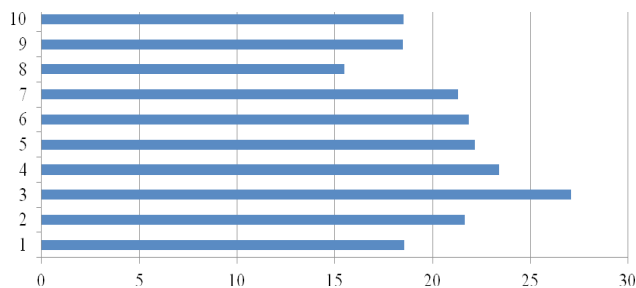
З рис. 3 видно, що кореляційний зв'язок між аналізованими показниками майже відсутній, що свідчить про те, що в цілому система управління витратами та надходженнями не є ефективною. Це може бути пов'язане з чинною нераціональною системою фінансового планування, бюджетування або самою структурою витрат, не ефектною системою використання надходжень.

У контексті проблеми неефективної чинної системи бюджетування на промислових підприємствах в основному вченими виокремлюються наступні причини:

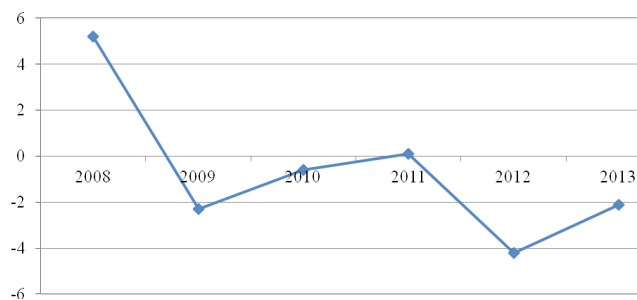
- відсутність стратегічної орієнтації і реалізації бюджетування;
- панування жорстких фіксацій періодів (12 місяців) при недостатніх знаннях про майбутнє;
- епізодичність планування поточних та нефінансових показників [3].

Таким чином, ми вважаємо, що якісна система управління та планування витратами вкрай важлива на металургійних підприємствах. У цьому контексті ключову роль може зіграти система бюджетування, розроблена згідно з цілями та потребами підприємств досліджуваного сектору.

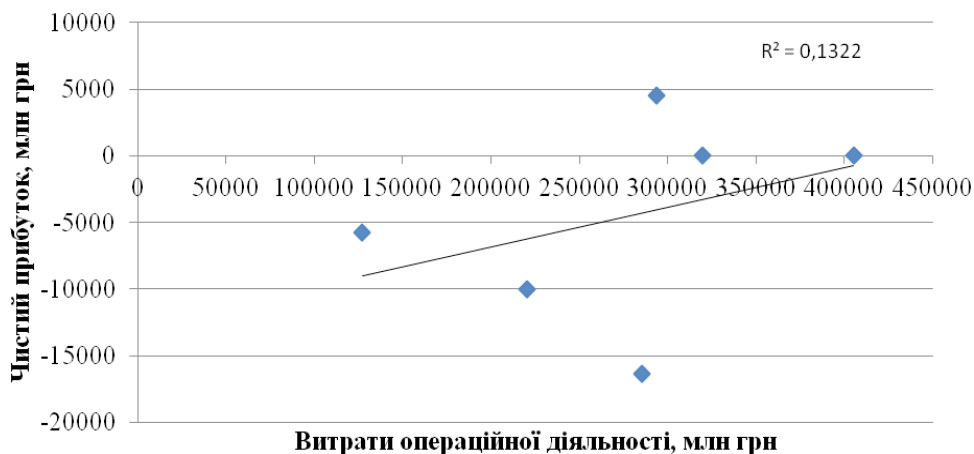
Загалом бюджетне управління можна визначити як „...вплив на процедури реалізації функцій управління, яке здійснюється через інструментарій (фінансова структура, система бюджетів, система мотивації) [4]. Важливий акцент в процесі бюджетування в системі фінансового управління підприємством



**Рис. 1.** Динаміка долі реалізованої продукції підприємств металургійного комплексу в ВВП України, млн грн



**Рис. 2.** Динаміка операційної рентабельності підприємств металургійного комплексу, %



**Рис. 3.** Залежність чистого прибутку підприємств металургійної галузі від операційних витрат за 2008 – 2013 рр.

роблять вчені на визначенні центрів відповідальності. З цієї точки зору бюджетування – це процес організації управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, який ґрунтується на розробці бюджетів у розрізі центрів відповідальності чи/та напрямів діяльності, організації контролю за їх виконанням, аналізу відхилень від бюджетних показників та регулюванні на цій основі господарської діяльності з метою узгодження й досягнення намічених результатів на всіх рівнях управління [5].

У порівнянні з іншими інструментами фінансового планування та управління підприємством бюджетування має ряд очевидних переваг:

- 1) планує діяльність підприємства в цілому шляхом координації роботи відділів і служб;
- 2) дозволяє оптимізувати процес розподілу ресурсів;
- 3) представляє більш реальну інформацію про обсяг доходів і витрат;
- 4) дозволяє більш ефективно витратити грошові ресурси підприємства, що особливо важливо в умовах дефіциту готівки;

5) служить інструментом порівняння планованих і фактичних результатів [6].

Крім зазначеного акценту, В. Івата [7] також зазначає важливість побудови бюджетного регламенту та визначенні учасників бюджетного процесу, адже, як зазначає вчена, „... організаційна складова бюджетування така ж важлива, як і методична. Грамотний розподіл функцій між учасниками бюджетного процесу вже сам по собі може бути дуже ефективним”.

Слід зазначити, що побудова системи бюджетування на великих та середніх підприємствах, до яких належить досліджуваний сектор промисловості, з чітким визначенням центрів відповідальності є надзвичайно важливою. Ми вважаємо, що будь-яка система бюджетування базується на певному використуваному алгоритмі або механізмі її реалізації, а вже потім на системі показників, за допомогою яких бюджети розробляються.

Як зауважує Л. Кузнецов [9], „підґрунтям алгоритму отримання бюджетних даних є зв'язки між окремими статтями різних бюджетів. Деталі структури цих

зв'язків формують певну бюджетну модель". Вчений виокремив наступні моделі бюджетування:

- індивідуальна модель комплексного бюджетування;
- універсальна бюджетна модель, в якій першим кроком є співставлення статей зведених бюджетів та ЦФВ (центрів фінансової відповідальності) і створення БДР по кожному центру відповідальності;
- моделі бюджетування окремих областей господарчої діяльності, які є найбільш простими;
- бюджетування фінансових потоків, результатом чого є бюджет грошових коштів. У процесі дослідження бюджетування як інструменту управління крупним промисловим підприємством, як зазначає О. Єськов [10], „управління підприємством та планування діяльності тільки на основі фінансових показників є недостатньо ефективним, оскільки фінансові індикатори відображують діяльність компанії в минулому і не в змозі проілюструвати реальну роботу менеджерів в сучасному звітному періоді та забезпечити адекватне керівництво до дії”. Більш того, як зауважує вчений, існує розрив між стратегічною та оперативною діяльністю та жорсткі умови ринкової конкуренції, які свідчать про те, що модель фінансового обліку підприємства має бути розширеною за рахунок нематеріальних та інтелектуальних активів підприємства. Таким чином, вчений пропонує використовувати збалансовану систему показників діяльності підприємства (BSC – Balanced Scorecard), головне призначення якої полягає в „... трансформуванні місії підприємства в конкретні, цілком відчутні задачі та показники”;
- бюджетування товарно-матеріальних потоків, яке направлено на управління найважливішим для підприємства показником – прибутком/рентабельністю діяльності.

У своєму дослідженні вчений акцентує увагу на цінності аналітичних моделей бюджетування та „...їх інваріантності до параметрів об'єкта: вони не мають жорсткої прив'язки до конкретної структури бюджетів та їх статей”.

Після побудови алгоритму або механізму реалізації системи бюджетування, доцільно обрати ефективну систему управління та планування діяльності, в колі завдань якої буде планування надходжень і витрат та лімітування витрат підприємств.

Слід зазначити, що в процесі розробки шляхів лімітування витрат на підприємстві важливу роль грає вдосконалення аналізу фінансових та операційних витрат.

У процесі аналізу операційних та фінансових витрат Ю. Шумило [11] виокремлює наступні аспекти цього аналізу:

- вибір системи калькуляції витрат;
- визначення відхилення планових показників від фактичних;
- аналіз та оцінка собівартості з кожного виду продукції;
- визначення рівня впливу витрат на фінансово-господарський стан підприємства.

Також учений значну увагу в процесі дослідження витрат підприємства приділяє системі моніторингу виконання бюджетів витрат (рис. 4.) [11]:

Д. Маргішвілі [12] зазначає, що „...однією з задач бюджетування є визначення додаткових потреб фінансування, які виникають в результаті збільшення об'ємів реалізації продукції”. При цьому зазначається, що фінансова мета будь-якого підприємства – збільшення його вартості. У цьому контексті автор пропонує показник економічної доданої вартості (economic value added – EVA). Показник відображує додавання вартості до ринкової вартості підприємства та дає оцінку ефективності діяльності підприємства через визначення того, як це підприємство оцінюється ринком (1):

$$EVA = NP - IC \times WACC, \quad (1)$$

де EVA – економічна додана вартість;

NP – чистий прибуток;

IC – інвестований в підприємство капітал;

WACC – середньозважена ціна капіталу.

На нашу думку, також важливим є визначення етапів реалізації бюджетів. На думку В. Колосок [13], можна виокремити такі етапи впровадження бюджетування на підприємстві:

1 етап – розробка моделі структури, що дозволяє встановити відповідальність за виконання бюджетів і контролювати джерела виникнення доходів і витрат;

2 етап – визначення основної логічної схеми формування зведеного бюджету підприємства;

3 етап – формування обліково-фінансової політики організації, тобто правил ведення й консолідації бухгалтерського, виробничого й оперативного обліку відповідно до обмежень, прийнятих при складанні та контролі (моніторингу) виконання бюджетів;

4 етап – розробка регламенту планування, що визначає та закріплює процедури планування, моніторингу та аналізу причин невиконання бюджетів, а також поточного корегування бюджетів;

5 етап – робота зі складання операційного та фінансового бюджетів на планований період, проведеного сценарного аналізу, корегування системи бюджетування за результатами аналізу її відповідності до потреб.

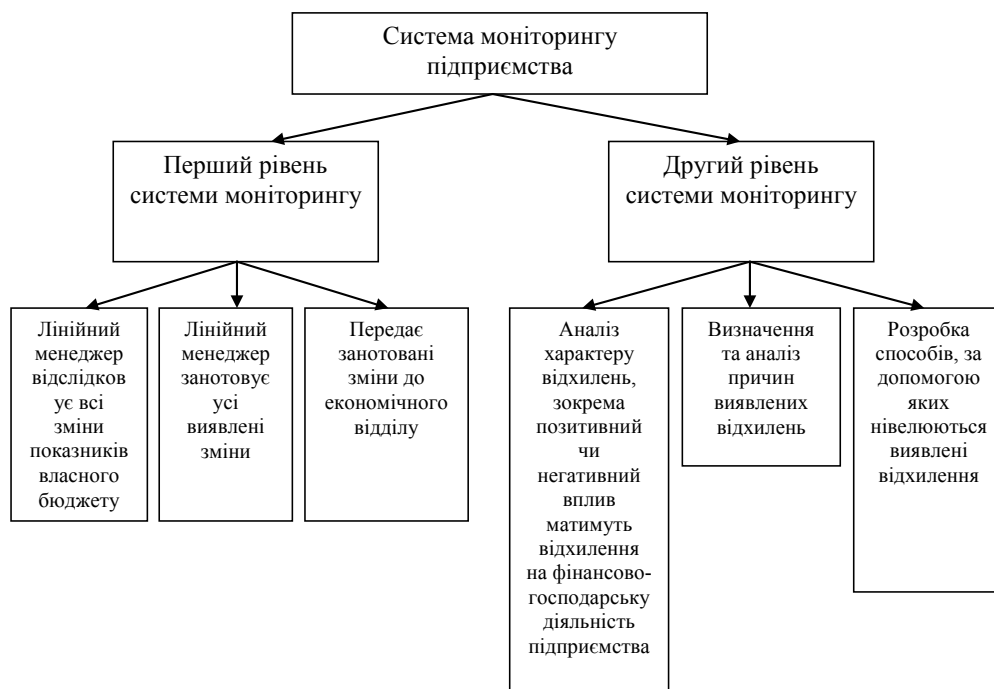


Рис. 4. Схема моніторингу підприємства

Разом з тим в процесі дослідження процесу ефективної побудови бюджетування на промисловому підприємстві В. Ращупкіна виділяє такі етапи [14]:

- розробка фінансової структури підприємства, яка включає склад і типізацію центрів фінансової відповідальності та місця виникнення витрат, об'єднаних схемою консолідації фінансової інформації;

- розробка бюджетної архітектури – системи операційних та фінансових бюджетів, яка б передбачала закріплення їх формування, узгодження, затвердження, облік виконання та звітності, аналіз та контроль за виділеними центрами фінансової відповідальності (ЦФВ);

- визначення необхідної кількості бюджетів, які формуються на рівні підрозділів, та схем їх консолідації;

- постановка фінансових бюджетів, яка б включала формування статей, принципів їх угруповання, складу, рівня деталізації та фінансового аналізу, який проводиться на їх основі;

- регламентація бізнес процесів системи бюджетування у внутрішніх документах (положеннях, формах бюджетів і звітів) та впровадження розробок у систему інформаційної підтримки бюджетування.

Проведений аналіз дозволяє нам зробити висновки, що проблема підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємств металургійного комплексу грає надзвичайну роль, що

зумовлюється секторальною структурою економіки України та актуальними реаліями сьогодення, зокрема, поглибленням світової фінансово-економічної кризи. Враховуючи вихід на світовий таких крупних економічних акторів, як Китай та Індія, проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних металургійних підприємств та лімітування їх витрат можуть бути вирішені за допомогою якісного бюджетування та коректних, відповідних актуальним світовим тенденціям, місій, комплексного підходу до вибору базових фінансових показників планування діяльності, визначення чіткої схеми центрів фінансової відповідальності та кола учасників бюджетного процесу.

#### Література

1. **Реслер М. В.** Галузеві особливості управлінського обліку матеріальних витрат на металургійних підприємствах [Електронний ресурс] / М. В. Реслер. – Режим доступу : [archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/.../43.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/.../43.pdf) [дата доступу 26.11.2013].
2. **Державна** служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> [дата доступу 23.11.2013].
3. **Вербо́вце́вка С. Г.** „Процес бюджетування на машинобудівних підприємствах” / С. Г. Вербо́вце́вка // Вісн. Запорізь. нац. ун-ту. – 2009. – № 1 (4). – С. 33 – 37.
4. **Лапаева М. Г.** Разработка и внедрение системы бюджетирования на основе центров финансовой ответственности на машиностроительном предприя-

тии / М. Г. Лапаева, Е. Ю. Алексеева // Вестник ОГУ. – 2012. – № 8 (144) / август. – С. 48 – 55. 5. **Онищенко С.** Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С. Онищенко. – 2006. – № 6. – С. 42 – 51. 6. **Макарова В. А.** Некоторые аспекты управления процессом бюджетирования на промышленном предприятии [Электронный ресурс] / В. А. Макарова, В. Ю. Мыленков. – Режим доступа : [www.unn.ru/pages/vestniki\\_journals/99990193\\_West.../62.pdf](http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West.../62.pdf). [дата доступа 23.11.2013]. 7. **Ивата В. В.** Напрями вдосконаленн бюджетного процесу на машинобудівному підприємстві [Электронный ресурс] / В. В. Ивата, Л. Б. Прокопович. – Режим доступа : [www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)...20.../19.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)...20.../19.pdf) [дата доступа 23.11.2013]. 8. **Череп А. В.** Структура підприємства машинобудівної галузі в розрізі бізнес-процесів і центрів відповідальності / А. В. Череп, С. Г. Вербовецька // Вісн. Запоріж. нац. ун-ту. – 2011. – № 3 (11). – С. 58 – 62. 9. **Кузнецов Л. А.** Формализация процедуры бюджетного планирования / Л. А. Кузнецов, Н. П. Дорин // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 6. – С. 80, 81. 10. **Еськов А. Л.** Бюджетирование как инструмент управления крупным промышленным предприятием / А. Л. Еськов, Е. Т. Демина // Вісн. економ. науки України. – 2006. – № 2. – С. 39. 11. **Шумило Ю. О.** Моніторинг виконання бюджетів витрат на підприємстві / Ю. О. Шумило // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 1. – С. 13 – 16. 12. **Маргишвили Д. С.** Формирование системы бюджетирования в управлении промышленным предприятием (на примере предприятий машиностроения) : автореф. на соискание уч. степени к. э. н. 08.00.05 / Д. С. Маргишвили ; Петербургский государственный университет экономики и финансов. – СПб, 2009. – 210 с. 13. **Колосок В.** Бюджетування структурних підрозділів Гірничо-металургійного холдингу / В. Колосок // Економіка. – 2012. – № 2. – С. 29 – 35. 14. **Ращупкіна В. М.** Моделювання механізму бюджету на підприємствах гірничо-металургійного комплексу / В. М. Ращупкіна // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 2. – С. 100 – 105. 15. **Боровских И. В.** Бюджетирование в системе комплексного совершенствования деятельности промышленного предприятия / И. В. Боровских // Известия ИГЭА. – 2007. – № 2 (52). – С. 61 – 63.

**Даниленко О. В.** Упровадження системи бюджетування на шляху досягнення беззбитковості

### **та високої конкурентоспроможності промислових підприємств України**

Автор розглядає бюджетування як шлях до підвищення рентабельності промислових підприємств та їх конкурентоспроможності в умовах актуальної кон'юнктури ринку.

*Ключові слова:* бюджетування, рентабельність, конкурентоспроможність.

### **Даниленко А. В. Внедрение системы бюджетирования на пути достижения безубыточности и высокой конкурентоспособности промышленных предприятий Украины**

Автор рассматривает бюджетирование как способ повышения рентабельности промышленных предприятий и их конкурентоспособности в условиях актуальной конъюнктуры рынка.

*Ключевые слова:* бюджетирование, рентабельность, конкурентоспособность.

### **Danylenko O. V. Introduction of the Budgeting System on the Way of Achieving the Break-even and High Competitive Strategy of the Industrial Enterprises of Ukraine**

The author considered budgeting as the means of rise of profitability of the industrial enterprises and their competitive strategy under the actual economical conditions in the market.

The carried out analysis lets us come to the conclusion that the problem of the rise of profitability and competitive strategy of the metallurgical complex of Ukraine as the leading sector of economy becomes even more actual under the conditions of the further aggravation of the world economic crisis and the entry to the world market of such strong players as China and India.

Cost control and expenses limitation with the help of qualitative budgeting system being in accordance with contemporary world tendencies and complex approach to the definition of basical financial indicators of the activity planning and also the definition of clear-cut scheme of the financially responsible centers and the number of the budget process participants – all this will give the possibility to decrease the cost price of output that will lead to the additional advantages in the competitive struggle of the domestic metallurgical enterprises and will increase its investment attractiveness in the world market.

*Key words:* budgeting, profitability, competitive strategy.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В АГРОПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ: ПРОГНОЗУВАННЯ РИНКОВИХ ПОЗИЦІЙ ПРОВІДНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Прогнозоване довгострокове загострення глобальної продовольчої проблеми та наявність реальних конкурентних переваг України в агропродовольчій сфері зумовлює необхідність розробки ефективного науково-практичного інструментарію щодо формування конкурентного середовища саме в цій сфері. Оскільки у вітчизняному агропродовольчому комплексі протягом останнього десятиліття домінує функціональне положення зайняли агропродовольчі компанії, переважною мірою – вертикально-інтегрованого холдингового типу, то зазначена проблема постає в площині формування конкурентоспроможності даних підприємницьких структур та удосконалення методичних основ прогнозування їхніх ринкових позицій.

У зарубіжній та українській економічній науці різноманітні аспекти конкурентоспроможності досліджували В. Геєць [1], М. Кондратьєв [2], Д. Лук'яненко [3], В. Ляшенко [4], Л. Мармуль [5], К. Онищенко [6], О. Панарін [7], М. Портер [8], Й. Шумпетер [9]. Разом з тим, прикладні прогностичні питання конкурентоспроможності стосовно безпосередньо агропродовольчої сфери потребують додаткового аналізу та науково-практичного застосування.

Метою статті є аналіз операційної та фінансової діяльності провідних вітчизняних агрохолдингових утворень та опрацювання вихідних пропозицій щодо формування конкурентного середовища в агропродовольчій сфері України.

На підґрунті наявної інформаційної бази стосовно господарювання агропродовольчих компаній (у сучасних умовах вона є не досить досконалою й представлена даними Державної служби статистики України щодо кількості агрохолдингів та загального обсягу їхнього земельного банку; оглядами окремих аналітичних агентств та матеріалами фінансової звітності декількох провідних холдингів, яку вони після затвердження міжнародними аудиторськими компаніями розміщують на своїх офіційних електронних сайтах), проведемо оцінку стану виробничо-комерційної діяльності таких структур.

В табл. 1 наведено розрахункові показники діяльності перших десяти провідних агропродовольчих компаній України за підсумком господарювання у

2010–2011 рр. Аналіз конкурентоспроможності зазначених структур показав, що серед них є такі, які мають надвеликі площі земель і безпосередньо займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, і ті, що у порівнянні з лідерами вітчизняного агробізнесу мають доволі незначні площі сільськогосподарських угідь й здійснюють, переважно, переробку закупленої сільськогосподарської продукції та її трейдерськими постачаннями на зовнішній ринок.

За основу ранжування взято величину чистого доходу агрокомпаній за базовий 2010 р. За цим показником до трійки лідерів входять ТОВ СП „Нібулон”, Kernel Holding S.A. („Кернел”), Myronivsky Hliboproduct S.A. („МХП”). Причому, в 2011 р. вони в цьому відношенні зберегли свої позиції. Проте за показником чистого прибутку тільки „МХП” в 2010 – 2011 м.р. утримав позиції лідера, посідаючи перше місце. „Нібулон” серед 10-ти провідних агрокомпаній посів перше і друге місця (відповідно у 2010 і 2011 рр.) за показником чистого доходу, і восьме місце – за чистим прибутком. Поясненням такого становища є аж ніяк не низька ефективність виробничо-комерційної діяльності даної компанії, а наявне в Україні вимивання прибутку з сировинних до переробних підгалузей внаслідок недосконалості державної регуляторної політики.

Ранжування агрокомпаній за величиною земельних угідь показало, що найбільшу площу серед них має „МХП” – 300 га.

Водночас, у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь ця компанія займає 7 місце за чистим доходом, і 4 – за величиною чистого прибутку. Подібного роду співвідношення дохідності та прибутковості в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь є характерними й для інших найбільших латифундистів України (агрокомпаній „Агротон”, Агрофірми „Шахтар” тощо). Вони за цими показниками знаходяться в числі середняків, або взагалі – тяжіють до аутсайдерів.

Натомість лідерами за показниками ефективності діяльності у розрахунку на 1 га площі сільськогосподарських угідь у 2011 р. були „Креатив”, „Кернел” та „Милкеленд-Груп” з розмірами земельних угідь відповідно 20 тис. га, 180 тис. га та 24 тис. га. Такі ж лідируючі позиції за показником чистого прибутку на



Таблиця 1

## Аналіз потенціалу конкурентоспроможності десяти провідних агропродовольчих компаній України за 2010-2011 рр.\*

Назва агропродовольчої компанії	Співвідношення продукції рослинництва і тваринництва у загальному обсязі виробництва продукції сільськогосподарства**	Чистий дохід, млн грн		Чистий прибуток, млн грн		Площа с/г угідь, тис. га*	Чистий дохід на 1 га с/г угідь у 2011 р., тис. грн	Чистий прибуток на 1 га с/г угідь у 2011 р., тис. грн	Рейтинг агропродовольчих компаній					
		2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.				за величиною чистого прибутку	за величиною доходу у розрахунок на 1 га с/г угідь у 2011 р.	за обсягом землі	за чистим прибутком у розрахунок на 1 га с/г угідь у 2011 р.		
		2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.									
Нібулон	91/9	11673,8	11640,0	197,9	63,3	80	145,5	0,8	1	2	8	6	1	7
Кернел	86/14	8311,9	15816,1	1050,6	1789,0	180	87,9	9,9	2	1	4	2	4	2
МХП	10/90	7490,3	9964,5	1708,4	1910,8	300	3,3	6,4	3	3	1	1	7	4
AVANGARD	0/100	3502,4	4420,8	1472,6	1586,4	0	-	-	4	4	2	3	-	-
Мрія, Агрохолдинг	99/1	2378,7	3405,6	1154,7	1198,3	240	14,2	5,0	5	5	3	4	2	5
Астарга-Київ	83/17	2328,2	1348,0	834,8	963,7	225	6,0	4,3	6	8	5	3	6	6
Компанія Райз	н/д	2118,0	н/д	195,7	н/д	180	н/д	н/д	7	н/д	9	н/д	4-5	н/д
Креатив	99/1	2096,4	2679,3	340,5	400,5	20	134,0	20,0	8	6	6	9	2	1
Терра Фуд***	82/18	1990,0	н/д	34,0	н/д	30	н/д	н/д	9	н/д	10	н/д	7	н/д
Милкленд Груп	н/д	1881,3	2271,3	226,1	162,0	24	94,6	6,8	10	7	7	8	3	3

\* Розраховано за джерелом [10]

\*\* дані на червень 2011 р.

\*\*\* Компанія „Райз” у 2011 р. увійшла до складу найпотужнішого в Східній Європі за обсягами земельного банку – Українського агрохолдингу „Ukrlandfarming” (532 тис. га), дані про господарську діяльність якого є найбільш закритими [10]

1 га з порівняно незначними для сучасних українських агрохолдингів у 2011 р. займали компанії „Терра Фуд” (30 тис. га – друга позиція), „Поділля” (46 тис. га – п’ята позиція), „Оліяр” (25 тис. га – шоста позиція) [10]. При цьому, якщо „Мілкланд-Груп”, „Терра Фуд”, „Глобіно” свою прибутковість забезпечували, переважно, завдяки переробці сільськогосподарської продукції (молоко-, м’ясопереробна та борошно-круп’яна галузі), то „Кернел”, „Креатив” та „Оліяр” є одними з провідних трейдерів України (постачання рапсу, зернових, технічних та олій соняшникової на зовнішні ринки).

Проявилася в Україні й відмінність відносних показників доходності та прибутковості агрохолдингових формувань в залежності від галузей господарювання безпосередньо в сільськогосподарському виробництві: більш ефективними є компанії рослинницького напрямку. Зокрема, „Нібулон” і „Кернел” зі співвідношеннями продукції рослинництва і тваринництва у загальному обсязі виробництва 91% : 9% та 86% : 14% у 2010 р. отримали чистого прибутку відповідно 197,9 млн грн та 1050,0 млн грн, а „Ілліч-Агро Донбас” та Агрофірма „Шахтар” (співвідношення рослинництва до тваринництва стосовно даних структур складало, відповідно, 51% : 49% та 29% : 71%) у тому ж році отримали збитки 33,5 млн грн та 157,0 млн грн. Такими ж збитковими для цих компаній був і 2009 р.: збитки „Ілліч-Агро Донбасу” склали 124,7 млн грн, а Агрофірми „Шахтар” 151,6 млн грн відповідно [10].

При цьому, слід зазначити, що для агрохолдингів України доволі поширеною практикою є неповний обробіток масивів орендованих земель. Так, за даними інформаційно-аналітичного агентства „Евех Сарітал”, в 2010 р. питома вага площ земельного банку, що оброблялися одними з провідних агрокомпаній складала: „Сінтал” – 86,1%; „Агротон” – 84,1%; „Дакор” – 77,4%; „Лендом” – 52,7% [10]. Такого роду „ефективність” господарювання зумовлена двома факторами: намаганням агрохолдингів максимально збільшити свої земельні банки напередодні очікуваної (проте, поки – вкотре відтермінованої) відміни мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення та низькою орендною платою (130 грн/га; при цьому згідно з прогнозами західних аналітиків ціна га землі в Україні в залежності від бонітировочної оцінки складе від 2 до 5 тис. дол. США).

У цілому для українських агропродовольчих компаній є типовою переважно рослинницька спрямованість господарювання, що є закономірним, виходячи з вищевикладених суто економічних міркувань. Разом з тим, за останні п’ять-шість років стала проявлятися тенденція певного переливу капіталу в тваринництво. Найбільше подібна диверсифікація характерна для

лідерів агробізнесу України. За підсумками 2011 р. питома вага провідних двадцяти агрохолдингів в загальнодержавному поголів’ї великої рогатої худоби складала 10,3%; корів – 12,1%; свиней – 27,5%; птиці – 57,6%. На двадцять провідних компаній припадало 13,6% молока, що вироблялося всіма категоріями господарств країни [10]. Протягом 2012 – 2013 рр. ця тенденція, в цілому, ще більшою мірою поглибилася.

За підсумками 2010 р. сто найбільших українських компаній агропродовольчої сфери отримали більш ніж 11 млрд грн чистого прибутку; однак, чотирнадцять компаній із ста були збитковими (в 2009 р. ці показники дорівнювали, відповідно, 6 млрд грн та двадцять одна компанія). Слід відмітити, що диференціація в межах самих агрохолдингів відбилася й в цьому відношенні: з 11 млрд грн чистого прибутку на п’ять найбільших компаній припало 5,6 млрд грн. Три найбільш ефективних агрохолдинги в 2011 р. на 100 га сільськогосподарських угідь отримали прибуток від 405 до 858 тис. грн. [10]. За цим показником ефективність господарювання лідерів агробізнесу в Україні в 30 – 40 разів перевищує ефективність сільськогосподарських підприємств, які не відносяться до категорії агрохолдингів (проте, в десятки разів більш висока ефективність господарювання більшою мірою обумовлена низькою ефективністю решти підприємств галузі).

За врожайністю провідні українські агрохолдинги, за винятком рапсу й цукрового буряку, вже практично вийшли на рівень європейських виробників ЄС-15. У тваринництві відставання показників діяльності агрохолдингів України від країн Євросоюзу залишається значним (за винятком птахівництва).

У 2011 р. рівень рентабельності реалізації продукції найбільш ефективними українськими агрохолдингами перевищив 60%. При цьому, питома вага заробітної плати в структурі собівартості не перевищувала 14%. За даними ІК „Concorde Capital” у 2011 р. в укрупненому групуванні показник ЕВІТДА на 1 га для агрохолдингів України, які обробляли 15 – 20 тис. га, склав близько 200 дол. США; для компаній з площею сільськогосподарських угідь 20 – 100 тис. га – 350 – 400 дол. США; для компаній з земельним банком понад 100 тис. га – 500 – 600 дол. США. Найвищий показник ЕВІТДА/га за цими підрахунками належить агрохолдингу „Мрія” (700 дол. США) [10, с. 35]. Однак, при цьому слід враховувати, що значною мірою високе значення показника ЕВІТДА/га провідними українськими агрохолдингами забезпечується завдяки постачанням сільськогосподарської сировини на зовнішні продовольчі ринки.

Одним з основних показників ефективності діяльності агропродовольчих компаній, як і будь-

яких підприємств, є прибуток. Динаміку прибутку провідних компаній України за час, з якого вони почали офіційно оприлюднювати свої фінансові звіти, представлено на рис. 1.

Аналіз динаміки прибутку провідних агрокомпаній України за 2006 – 2012 рр. за даними їхньої фінансової звітності показав, що 2008 р. був найгіршим роком у господарській діяльності за період 2006 – 2012 рр. Зокрема, такі агрокомпанії, як „Агротон” та „Астарта”, отримали у кризовий 2008 р. збитки майже по 20 млн дол США кожна. Виключенням є „Кернел” та „Авангард”, які у 2008 р. збільшили свій прибуток у порівнянні з 2007 р. у 4,4 та 2,6 разів відповідно.

Компанії „Кернел” це вдалося досягти переважно завдяки зовнішньоекономічному постачанню сировинної продукції, а холдингу „Авангард” – завдяки диверсифікації господарювання зі збільшенням виробництва продукції з високою доданою вартістю та знов-таки засвоєнню зовнішніх ринків. У 2009 р. відбулося хоч і незначне, але все ж таки поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності всіх агрокомпаній. Жодне з досліджуваних підприємств не отримало збитків, а „МХП” продемонстрував різке зростання прибутку у 31 раз. У 2012 р. у агрохолдингів „Астарта” та „Кернел” дещо погіршилася ефективність діяльності, решта холдингів – продовжували збільшувати обсяги прибутку.

Таким чином, аналіз господарської діяльності українських агропродовольчих формувань дає можливість визначити такі головні риси їхньої операційної та фінансової діяльності.

1. Доволі стала тенденція посилення потенціалу конкурентоспроможності більшості агропродовольчих утворювань й підвищення ефективності їхньої

діяльності (разом з тим, у виробничо-комерційній діяльності окремих вітчизняних агрохолдингових структур, навіть з числа провідних, спостерігається наявність проявів зниження ефективності та втрати конкурентних переваг).

2. Збільшення різниці щодо ефективності господарювання обмеженого кола провідних агрохолдингів у порівнянні з іншими підприємствами агропродовольчого комплексу й, значною мірою, рештою агрохолдингів.

3. Яскраво виражена тенденція посилення залежності українських агропродовольчих формувань від кон’юнктури світових ринків.

Наведені напрацювання дають можливість обґрунтувати підходи щодо прогнозування ринкових позицій провідних товаровиробників вітчизняної агропродовольчої сфери. З отриманих розрахунків наведемо прогнозовані дані стосовно компанії „МХП” (вона має один з найбільших в Україні та СНД земельний банк і особливо активно й ефективно вийшла на світові товарні та фінансові ринки).

Динаміку показників ефективності діяльності „МХП” та їх прогнозування на короткострокову перспективу представлено на рис. 2. Задля короткострокового прогнозування обсягів чистого доходу агрохолдингу „МХП” найбільшу достовірність прогнозу забезпечує використання лінійного тренду.

Є підстави передбачити із вірогідністю понад 95%, що за 3 роки, а саме – в 2015 р., розмір чистого доходу агрохолдингу зросте до 1,9 млрд дол. США.

Зростання чистого доходу загалом співпадає з лінійним трендом, винятками є лише 2008 – 2009 р., що, насамперед, є наслідком світової економічної кризи.

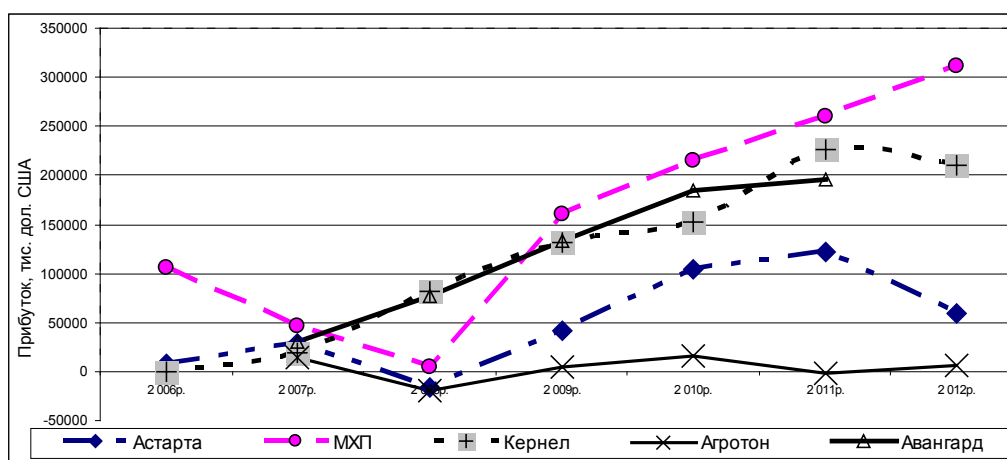
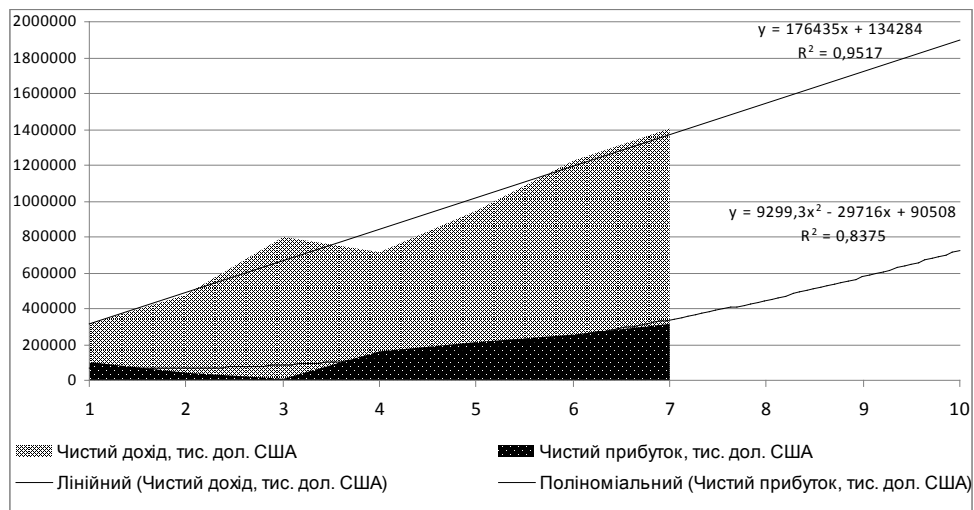


Рис. 1. Динаміка прибутку провідних агропродовольчих компаній України за 2006 – 2012 рр.



**Рис. 2. Динаміка чистого доходу та чистого прибутку агропродовольчої компанії „МХП” за 2006 – 2012 рр. та їх прогноз на 2013 – 2015 рр.\***

В 2008 р. досягнуто перевищення середнього рівня чистого доходу, а в 2009 р. зафіксовано падіння обсягів чистого доходу відносно середнього рівня.

Під час прогнозування обсягів чистого прибутку компанії „МХП” на 2013 – 2015 рр. доцільно використати поліноміальний тренд. При цьому  $R^2=0,8375$ , тобто імовірність прогнозування наближається до 84%. Таким чином, в 2015 р. обсяг чистого прибутку сягне понад 723 млн дол. США. Крива поліноміального тренду дещо відхиляється від рівня показників. Так, в 2007 – 2008 рр. відбувалося падіння обсягів чистого прибутку на тлі зростання чистого доходу, а в 2009 р. відбулося різке підвищення прибутку, яке в 2009 – 2012 рр. втілюється в поміркований стабільний підйом.

За нашими розрахунками, темп росту чистого прибутку „МХП” у співставленні до попереднього року, у 2013 р. складе 144,1%, у 2014 р. – 128,7%, у 2015 р. – 125,5%.

Проведена ідентифікація чинників конкурентного середовища вітчизняних агропродовольчих компаній в межах середньострокової перспективи та розроблені прогнози розвитку провідних формувань на короткостроковий термін дають можливість сформулювати основні пропозиції щодо вдосконалення їхньої виробничо-комерційної діяльності та формування конкурентного середовища у вітчизняному агропродовольчому комплексі.

Виходячи з наявності у виробничо-комерційній діяльності холдингів і позитивних, і негативних рис [12], з метою формування конкурентного середовища у вітчизняній агропродовольчій сфері на макроекономічному рівні, є доцільним запровадити систему заходів,

спрямованих на обмеження монопольного положення „надвеликих” компаній на внутрішньому ринку.

З урахуванням стану внутрішнього попиту та прогнозованої кон’юнктури світових продовольчих ринків будуть доцільними такі шляхи посилення конкурентоспроможності українських агропродовольчих компаній:

- у рослинництві скоригувати структуру землекористування стосовно збільшення питомої ваги площ під кормовими зерновими, олійними та кукурудзою, що окрім забезпечення інших конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринках, дозволить сформувати надійну кормову базу для розвитку тваринництва (до збільшення посівних площ під рапсом протягом маркетингових 2013 – 2014 рр. та 2014 – 2015 рр., слід ставитися особливо виважено: з урахуванням не тільки міркувань оптимізації сівобороти, а й прогнозованої перспективи несприятливих природно-кліматичних умов осінніх періодів 2013 – 2015 рр.);

- у тваринництві першочерговими конкурентопереважними чинниками будуть нарощування поголів’я свиней, у птахівництві – не тільки курей, а й індиків (в молочній галузі необхідно розпочати перший етап відвойовування конкурентних позицій на внутрішньому ринку, основою чого знов-таки має стати великотоварне виробництво агропродовольчих формувань).

В організаційно-економічному плані для найбільш потужних компаній першочерговими доцільно визначити диверсифікацію виробництва та освоєння замкнутої моделі господарювання з поглибленням переробки сировини та збільшенням доданої вартості.

Для решти компаній – навпаки: поглиблення спеціалізації (з обов'язковим вдосконаленням економічних, управлінських та правових основ функціонування).

Перспективами подальшого опрацювання даної проблеми доцільно визначити практичне запровадження запропонованої методики прогнозування ринкових позицій холдингів у їхню виробничо-комерційну діяльність з метою стимулювання конкурентної боротьби у вітчизняній агропродовольчій сфері.

### Література

1. **Гесць В. М.** Нестабільність і економічне зростання / В. М. Гесць. – К. : Ін-т економ. прогнозування НАН України, 2000. – 342 с.
2. **Кондратьев Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
3. **Управління** міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія. У 2 т. – Т. I / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.
4. **Ляшенко В. И.** Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В. И. Ляшенко. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.
5. **Мармуль Л. О.** Основні напрями вирішення проблеми продовольчої безпеки України / Л. О. Мармуль // Таврійський науковий вісник. – 2007. – № 11. – Вип. 55. – С. 142–146.
6. **Онищенко К. М.** Механізми розвитку інтегрованих структур зерно-продуктового підкомплексу регіону : монографія / К. М. Онищенко. – Миколаїв : Квіт, 2012. – 317 с.
7. **Панарин А. С.** Стратегическая нестабильность в XXI веке / А. С. Панарин. – М. : Алгоритм, 2003. – 560 с.
8. **Портер М. Э.** Конкуренция: обновлённое и расширенное издание / М. Э. Портер. – М., 2010. – 592 с.
9. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
10. **ТОП-100.** Рейтинг лучших компаний Украины: 100 крупнейших агрокомпаний Украины // Инвестгазета. – 2011. – № 3. – 96 с.
11. **Myronivsky hleboproduct** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/en/home>
12. **Андрійчук В. Г.** Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с.

**Чеботарьов С. В. Формування конкурентного середовища в агропродовольчій сфері: прогнозу-**

**вання ринкових позицій провідних підприємницьких структур**

Предметом дослідження виступає операційна та фінансова діяльність провідних українських агропродовольчих компаній за період 2006 – 2012 рр., на підґрунті визначення основних рис якої виокремлено підходи щодо прогнозування їх ринкових позицій на короткостроковий період й висунуто пропозиції стосовно забезпечення конкурентної боротьби у вітчизняному агропродовольчому комплексі.

*Ключові слова:* агропродовольча сфера, конкурентне середовище, господарська діяльність, прогнозування.

**Чеботарёв Е. В. Формирование конкурентной среды в агропродовольственной сфере: прогнозирование рыночных позиций передовых предприятий**

Предметом исследования выступает операционная и финансовая деятельность ведущих украинских агропродовольственных компаний за период 2006 – 2012 гг., на основе определения главных черт которой выделены подходы в прогнозировании их рыночных позиций на краткосрочный период и выдвинуты предложения по обеспечению конкурентной борьбы в отечественном агропродовольственном комплексе.

*Ключевые слова:* агропродовольственная сфера, конкурентная среда, хозяйственная деятельность, прогнозирование.

**Chebotarev Ye. V. Forming of Competitive Environment in Agrifood Sphere: Prognostication of Market Positions of the Leading Businesses**

The subject of research is the operational and financial performance of the leading Ukrainian agrifood companies for the period 2006 – 2012 years. Based on the definition of the main features of which approaches to prognosticate their market position in the short term and put forward proposals to ensure competition in the domestic agrifood complex are highlighted.

*Key words:* agrifood sphere, competitive environment, economic activity, prognostication.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

УДК 657.6

О. В. Гамова,

кандидат економічних наук,

В. А. Головань,

Запорізька державна інженерна академія

## ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Аудит витрат на виробництво є найважливішою і, водночас, найскладнішою частиною аудиторської перевірки, тому що одним з основних показників роботи будь-якого підприємства є випуск продукції та її собівартість.

Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником розвитку економіки підприємства, оскільки формування ринкової економіки в Україні залежить від виробництва конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх та зарубіжних ринках. Зниження собівартості продукції сприяє тому, що продукція стає більш конкурентоспроможною. В умовах обмеженості ресурсів і досягнення планової ефективності виникає потреба постійного порівняння понесених витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про витрати виробництв необхідно повсякденно порівнювати з майбутніми витратами, що значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища. Останній показник залежить від багатьох чинників, на яких повинен зосередити увагу аудитор.

Мета статті – розкрити поняття „методика аудиту”, провести літературний огляд мети аудиту витрат виробництва, розглянути методику аудиту виробничих витрат та розробити програму аудиту виробничих витрат.

З метою правового регулювання аудиторської діяльності в Україні прийнято ряд законодавчих та нормативних актів. Нормативне та правове забезпечення першого, другого та третього рівня аудиторської діяльності формується з урахуванням досвіду країн з ринковою економікою.

Прийнятий в Україні Закон „Про аудиторську діяльність” слугує нормативним актом, який передбачає становлення аудиту в нашій державі [7, с. 108].

Дуже важливим з погляду теорії і практики аудиторської діяльності є визначення терміну „аудит”, адже від нього залежить правильне розуміння його мети, завдань, об’єктів та суб’єктів. З цього приводу у спеціальній літературі та нормативних документах не існує єдиної точки зору. Тому визначення аудиту потребує глибокого і всебічного наукового дослідження

й уточнення, з тим щоб воно відбивало сучасний стан його розвитку та майбутню спрямованість.

Розглянемо детальніше генезис сприйняття й формування наукової думки щодо аудиту, який орієнтований на задоволення інтересів суспільства (табл. 1).

Як видно з наведеного аналізу думок вітчизняних та зарубіжних науковців, в економічній літературі зустрічаються різні класифікаційні види аудиту. В табл. 2 наведено різні класифікації аудиту Українських і зарубіжних авторів.

Вчені присвячують свої дослідження вивченню та розробці мети аудиту (табл. 3).

Проведений аналіз літератури свідчить про недостатню увагу до аудиту витрат на виробництво.

Щодо поняття „аудит витрат на виробництво”, то воно законодавчо не визначено.

Я пропоную таке його тлумачення: аудит витрат на виробництво – це процес, при якому аудитор складає висновок про те, чи відповідає інформація, відображена у звітності та бухгалтерському обліку, в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Аудиторська програма, представлена в табл. 4, одночасно є інструкцією для аудиторів і засобом контролю якості проведення аудиту.

Сьогодні велику увагу приділяють якості аудиту. Якість аудиту – це тотожність думки аудитора про достовірність в усіх суттєвих аспектах даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та відповідність вимогам законів України, положень бухгалтерського обліку та інших правил суб’єктів господарювання [5, с. 203].

Якість аудиторської перевірки:

- наявність – А;
- правдивість – Б;
- права та зобов’язання – В;
- повнота – Г;
- вимірювання – Д;
- оцінка вартості – Е;
- подання і розкриття – Є.

Таблиця 1

## Концептуальні підходи до трактування аудиту

Автор	Визначення
Законі України „Про аудиторську діяльність”	аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб’єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам [1].
Комітет Американської бухгалтерської асоціації з основних концепцій обліку	аудит – це системний процес отримання й оцінки об’єктивних даних про економічні операції та події, який встановлює рівень їх відповідності певному критерію і надає результати заінтересованим користувачам [10, с. 20].
Немченко В. В.	аудит є підприємницькою незалежною діяльністю, яка здійснюється на добровільних засадах, на підставі договору між клієнтом та аудитором [11, с. 17].
Петрик О. А.	аудит – це оцінка діяльності установи (підприємства), виробництва продукції або послуг, наданих нею згідно з нормами, призначеними у даній сфері діяльності, виконана незалежним професіоналом [12, с. 17].
Рудницький В. С.	аудит – це процес зменшення до прийнятного рівня інформаційного ризику для користувачів фінансових звітів [14, с. 5].
Дж. Робертсон	аудит – це діяльність, що спрямована на зменшення підприємницького ризику, який можна приблизно передбачити і встановити вірогідність сприятливих подій [13, с. 4].
Лына С. Б.	аудит – це необхідна, своєрідна експертиза бізнесу, фінансово-господарської діяльності суб’єктів господарювання, за допомогою якої визначаються критерії достовірності показників фінансової звітності і ведення обліку та аналізу [7, с. 14].
Аренсон Е. А. та Лоббекон Дж. К.	аудит – це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує та оцінює свідчення про інформацію, котра підлягає кількісній оцінці та належить до специфічної господарської системи, щоб визначити та висловити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям [2, с. 71].

Таблиця 2

## Класифікація аудиту з різних джерел

Автори Види аудиту	Адмас Р. [3, с. 24 – 28]	Андрєв В. Д. [4, с. 20 – 25]	Аренс Е. А. [2, с. 11 – 12]	Кузьмінський А. М. [8, с. 11 – 13]	Робертсон Д. К. [13, с. 19 – 23]	Зубілевич С. Я. [6, с. 19 – 23]	Білуха М. Т. [5, с. 73 – 78]
	2	3	4	5	6	7	8
1							
Зовнішній	+	+		+	+	+	+
Внутрішній	+	+		+	+	+	+
Фінансової звітності	+	+	+			+	
Екологічний	+	+					
Оглядова перевірка	+						
Добровільний		+		+		+	
Обов’язковий		+		+		+	
Узгоджений		+				+	

продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Організаційний			+				
Спеціальний			+				
Загальний				+			
Локальний				+			
Залежний				+			
Незалежний				+			
Державний					+	+	+
Приватного сектора						+	
Періодичний						+	
Неперіодичний						+	
Регламентований							+
Однопредметний							+
Багатопредметний							+
Комісійний							+
Договірний							+
Запобіжний							+
Перманентний							+
Ретроспективний							+
Стратегічний							+

Таблиця 3

**Визначення вчених про мету аудиту**

№ з/п	Автор	Мета аудиту
1	Усач Б. Ф.	Мета аудиту – сприяння ефективності роботи, раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у підприємницькій діяльності для отримання максимального прибутку [15, с. 12].
2	Іванова І. А.	Мета аудиту – підтвердити достовірність формування витрат, виходу продукції та правильність відображення їх в обліку [6, с. 109].
3	Кулаковська Л. П.	Мета аудиту – складання аудитором висновку про те, чи відповідає інформація, відображена у фінансовій звітності щодо витрат і собівартості реалізованої продукції, в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок обліку, підготовки і подання фінансових звітів [9, с. 419].
4	МСА	Мета аудиту полягає в наданні аудиторіві можливості висловити думку стосовно того, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах згідно з визначеною концептуальною основою фінансової звітності [10].



Таблиця 4

## Програма аудиту витрат на виробництво (розробка автора)

№	Мета і якість	Перелік аудиторських процедур	Аудиторські докази	Метод перевірки	Обсяг перевірки	Код роб. док.	Термін	Виконавець	Примітки
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Визначити правильності оформлення первинних документів (Б, Г, Є)	Перевірка правильності оформлення первинних документів	Лімітно-заборні картки, накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, товарно-транспортна накладна	Документування	Вибірковий	В-1	14.11.	Симонов О. О.	
2.	Визначити результати проведення інвентаризації незавершеного виробництва (А, Б, Д)	Перевірка результатів проведення інвентаризації незавершеного виробництва та відображення її в бухгалтерському обліку	Інвентаризаційний опис	Фактична	Вибірковий	В-2	15.11	Симонов О. О.	
3.	Визначити розподіл загальноновиробничих витрат (Б, Д)	Перевірка правильності розподілення загальноновиробничих витрат	Калькуляційна відомість	Фактична	Вибірковий	В-3	16.11	Симонов О. О.	
4.	Визначити правомірності та своєчасності включення витрат до складу собівартості продукції (Б, Є)	Перевірка правомірності та своєчасності включення витрат до складу собівартості продукції (робіт, послуг)	Баланс підприємства, звіт про фінансові результати	Аналітичний, документальний	Вибірковий	В-4	17.11	Симонов О. О.	
5.	Визначити правильність записів синтетичного обліку на рахунках витрат (Г, Д, Є)	Перевірка відповідності записів аналітичного і синтетичного обліку на рахунках витрат записам в облікових регістрах, Головні книзі, звітності.	Журнал 5, головна книга в частині рахунків 23 „Виробництво”	Документування аналітичний	Суцільний	В-5	18.11	Симонов О. О.	

Система нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності в Україні потребує здійснення фундаментальних наукових досліджень та усунення суперечностей між окремими законодавчими та нормативними актами.

Ефективне проведення аудиту витрат на виробництво повинно відповідати вимогам якості, що передбачає наявність та правдивість, права та зобов'язання, повноту, вимірювання, оцінку вартості, подання та розкриття інформації про витрати виробництва. Тому в Україні доцільно надалі розвивати систему забезпечення контролю якості аудиту та постійно підвищувати роль аудиторської діяльності як ефективного інструмента контролю.

### Література

1. **Закон** України „Про аудиторську діяльність” від 22.04.1993 р. № 3126 XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. **Аренс А.** Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 560 с. 3. **Аудит.** Методика документування : навч. посіб. / І. І. Пилипенко, В. І. Драч, Н. М. Проскуріна та ін. – К. : Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2003. – 457 с. 4. **Аудит:** теорія і практика : навч. посіб. / А. Г. Загородній, М. В. Корягін, А. В. Єлісеєв та ін. – 2-ге вид. – Л. : Львівська політехніка, 2004. – 456 с. 5. **Белуха Н. Т.** Аудит : учебник / Н. Т. Белуха. – К. : Знання, 2000. – 769 с. 6. **Зубилевич С.** Перспективи развития аудита / С. Зубилевич // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – № 8 – 9. – С. 101 – 109. 7. **Львіна С. Б.** Основи аудиту : навч.-практ. посіб. – К. : Кондор, 2009. – 378 с. 8. **Кадуріна Л. О.** Основи аудиту : навч. посіб. / Л. О. Кадуріна. – К. : Слово, 2003. – 184 с. 9. **Кулаковська Л. П.** Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с. 10. **Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики :** пер. з англ. / О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе та ін. – К. : СТАТУС, 2006. – 1152 с. 11. **Немченко В. В.** Аудит : навч.-практ. посіб. – К. :

Слово, 2011. – 535 с. 12. **Петрик О. А.** Аудит: методологія і організація : монографія / О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с. 13. **Робертсон Дж. К.** Аудит. – М. : КРМГ и „Контакт”, 1993. – 496 с. 14. **Рудницький В. С.** Методологія і організація аудиту. – Тернопіль : Економ, думка, 1998. – 192 с. 15. **Усач Б. Ф.** Аудит за міжнародними стандартами : монографія / Б. Ф. Усач. – К. : Знання, 2005. – 247 с.

### **Гамова О. В., Головань В. А. Проведення аудиту витрат на виробництво: теоретичні аспекти**

У статті проведено літературний огляд з питання аудиту виробничих витрат та розглянута методика аудиту виробничих витрат, розроблено програму аудиту виробничих витрат.

*Ключові слова:* аудит виробничих витрат, витрати, собівартість, методика аудиту, аудит.

### **Гамова О. В., Головань В. А. Проведення аудита затрат на производство: теоретические аспекты**

В статье проведено литературный обзор по вопросу аудита производственных расходов и рассмотрена методика аудита производственных расходов, разработана программа аудита производственных расходов.

*Ключевые слова:* аудит производственных расходов, затраты, себестоимость, методика аудита, аудит.

### **Hamova O. V., Holovan V. A. The Performance of the Audit of Production Expenses: Theoretical Aspects**

In article it is carried out the literary review concerning audit of production costs and the considered technique of audit of production costs, the program of audit of production costs is developed.

*Key words:* audit of production costs, expense, prime cost, audit technique, audit.

Стаття надійшла до редакції 06.09.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств є одним із визначальних чинників їх функціонування в сучасних умовах. У зв'язку з цим суттєво зростають роль і значення аналізу та пошуку чинників підвищення економічної стійкості і для самого підприємства, і для його партнерів по бізнесу.

Запобігання порушенню економічно стійкого стану підприємств можливе лише завдяки своєчасному виявленню дестабілізуючих факторів, що впливають на рівень економічної стійкості та виробленню стратегії подальшого розвитку з їх урахуванням.

У працях таких вітчизняних та зарубіжних дослідників як Андрійчук В. Г. [1], Ареф'євої О. В. [2], Балабанової Л. В. [3], Василенко В. А. [4], Друкера П. Ф. [5], Завадського Й. С. [7], Шершньової З. Є. [11] та ін. досліджуються проблеми забезпечення стійкого економічного розвитку підприємств. Значна увага надається дослідженню факторів впливу на економічну стійкість, виокремленню її видів.

Різні підходи до визначення та аналізу складових економічної стійкості підприємств свідчать про те, що питання алгоритму моніторингу стану економічної стійкості підприємств є недостатньо опрацьованим.

Постановка завдання: створити алгоритм моніторингу стану економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

Мета дослідження – доповнити наявну класифікацію економічної стійкості низкою ознак; побудувати модель дослідження економічної стійкості підприємств, яка б максимально враховувала економічний потенціал та з допустимим мінімальним відхиленням від рівноважного стану.

Основним джерелом стійкого та інтенсивного розвитку економічної системи нашої держави являється агропромисловий комплекс, адже ефективний розвиток і функціонування продовольчого ринку є одним з основних пріоритетів при вирішенні питання продовольчої безпеки України.

Сьогодні особливо актуальним є питання розробки та використання у практиці вітчизняних сільськогосподарських підприємств такої системи менеджменту, яка б ставила за головну мету забезпечити стійке та максимально ефективно функціону-

вання сільськогосподарських підприємств і створення високого потенціалу їх розвитку в перспективі.

У результаті проведених ринкових перетворень відбулися суттєві зміни умов функціонування сільськогосподарських підприємств, що вплинуло і на ефективність діяльності.

Так за підсумками 2012 року обсяг сільськогосподарського виробництва знизився, порівняно з 2011 роком, на 4,2%.

У той же час, аграрні підприємства збільшили обсяги реалізації сільгосппродукції власного виробництва. Вони реалізували сільгосппродукції загалом на 42% більше, зокрема обсяг реалізації продуктів рослинництва зріс на 84%, тваринництва – на 2%.

Тому питання формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств наразі є пріоритетним та вимагає системної поточної діагностики.

Під час проведення системного моніторингу стану економічної стійкості сільськогосподарського підприємства необхідно проводити дослідження кожного чинника, який впливає на її формування, це створить більш повну картину для ґрунтового аналізу та надасть можливість проведення стратегічного планування відповідно до перспектив розвитку.

Економічна стійкість як одна із найважливіших характеристик господарської діяльності сільськогосподарських підприємств визначається і зовнішніми, і внутрішніми факторами [11].

**Зовнішніми чинниками** є такі:

- політичні;
- економічні;
- законодавчі;
- наукові.

Проте, не лише врахування зовнішніх, а й системний аналіз всіх складових внутрішньої економічної стійкості забезпечуватиме оптимальні умови ефективного господарювання.

Забезпечення необхідного рівня самофінансування виробничого розвитку – головна мета управління **фінансовою стійкістю** сільськогосподарського підприємства.

Для оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно використовувати показники ефективності використання авансового капіталу, показники собівартості продукції та

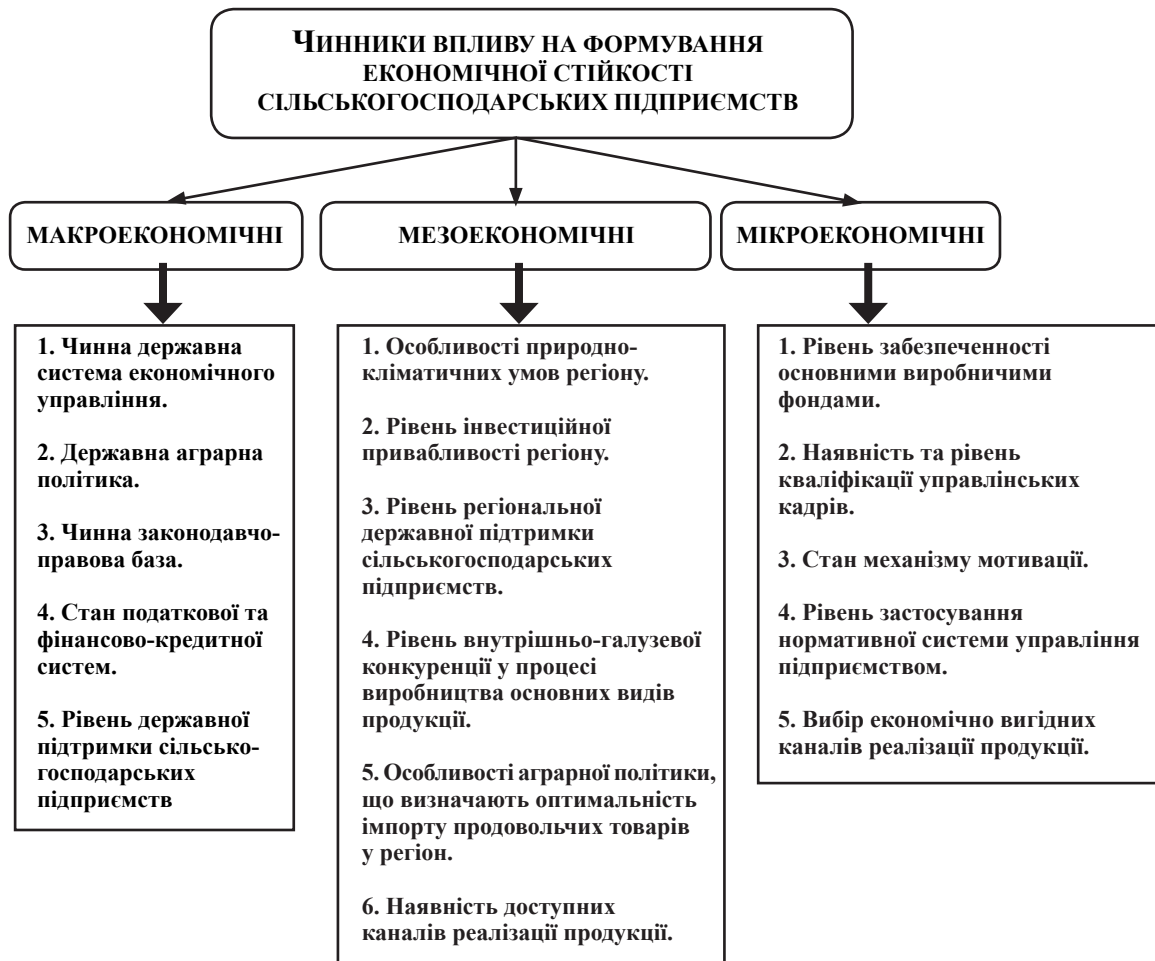


Рис. 1. Чинники впливу на економічну стійкість сільськогосподарських підприємств

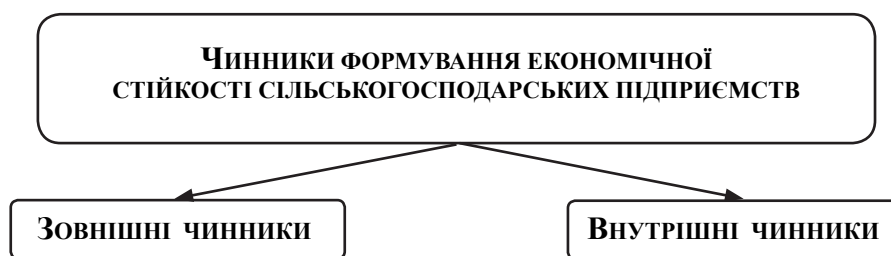


Рис. 2. Чинники формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств

продуктивності праці [1], адже фінансова стійкість – коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт покриття тощо.

Успіх фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства, а отже і його економічна стійкість, багато в чому залежить від показників забезпеченості підприємства засобами та відповідними джерелами їх формування. Для характеристики джерел формування запасів визначають три основних показники:

1. Наявність власних обігових коштів (ВОК) – визначається як різниця між капіталом і резервами та необоротними активами. Цей показник характеризує чистий оборотний капітал. Його збільшення порівняно з попереднім періодом свідчить про подальший розвиток діяльності підприємства. У формалізованому вигляді наявність обігових коштів можна записати:  $ВОК = КіР - ПА$ , де  $КіР$  – сума капіталу і резервів;  $ПА$  – позаобігові активи.



Рис. 3. Складові внутрішньої економічної стійкості сільськогосподарських підприємств

Таблиця 1

Перелік показників для аналізу фінансової складової сільськогосподарських підприємств

Показник	Технологія розрахунку
<i>Коефіцієнт фінансової автономії (незалежність), Кфін.авт.</i>	Питома вага власного капіталу в його загальному обсязі. Він характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Мінімальне (нормативне) значення коефіцієнта – більше за 0,5.
<i>Коефіцієнт фінансової залежності, Кфін.зал.</i>	Частка позикового капіталу в загальній валюті балансу. Коли його значення наближається до 1, це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.
<i>Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (фінансова стійкість), Кфін.ст.</i>	Відношення власного й позикового капіталу до загальної валюти балансу. Нормальним вважається стан, коли коефіцієнт більший за 1.
<i>Коефіцієнт ліквідної платоспроможності, Клікв.пл.</i>	Відношення загальної суми поточних активів до загальної суми фінансових і поточних зобов'язань. Бажано, щоб цей коефіцієнт перевищував 1.
<i>Коефіцієнт фінансового ризику, Кфін.риз.</i>	Відношення позикового капіталу до власного. Нормативне значення цього коефіцієнта не повинно перевищувати 1.

2. Наявність власних довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат (ВД) – визначається шляхом збільшення значення попереднього показника на суму довгострокових пасивів:  $ВД = ВОК + ДП$ , де ДП – довгострокові пасиви.

3. Загальний розмір основних джерел формування запасів і витрат (ОД) – визначається шляхом збільшення попереднього показника на суму короткострокових позикових коштів:  $ОД = ВД + КПК$ , де КПК – короткострокові позикові кошти.

Цим показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього формування:

1. Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (ДВОК):  $ДВОК = ВОК - З$ , де З – запаси.

2. Надлишок (+) або нестача (-) власних та довгострокових джерел формування запасів (ДВД):  $ДВД = ВД - З$ .

3. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів (ДОД):  $ДОД = ОД - З$ .

У процесі виявлення моніторингом недостатнього рівня фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства, необхідно реалізувати такі дії:

- врегулювати рух фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства та скоординувати фінансові відносини;
- розробити стійку фінансову стратегію підприємства;
- коригувати перспективні та поточні фінансові плани;
- провести моніторинг плану продаж і корегувати, відповідно до нього, плани капіталовкладень та собівартості продукції тощо;
- окреслити джерела фінансування господарської діяльності, включаючи бюджетне фінан-

сування, довго- та короткострокове кредитування тощо;

- внести корективи в дії всіх підрозділів сільськогосподарського підприємства.

Важливим об'єктом моніторингу повинна бути **виробнича стійкість** сільськогосподарського підприємства, адже саме за рахунок постійного контролю за підвищенням ефективності виробництва й ресурсним забезпеченням можна забезпечити виконання основних цілей виробничого процесу сільськогосподарських підприємств:

- оптимальний обсяг продаж;
- якість виготовленої продукції;
- задоволення споживача;
- одержання прибутку;
- зміцнення іміджу сільськогосподарського підприємства;
- постійний контакт з клієнтами;
- післяпродажне обслуговування.

З огляду на складність виробничих відносин на сільськогосподарському підприємстві та різноманітність виконуваних ним функцій його виробнича стійкість визначається багатьма внутрішніми та зовнішніми факторами, кожний з яких впливає на постачання та відновлення якісного, конкурентоспроможного продукту.

Управління виробничим процесом через виробничий менеджмент найуспішніше здійснюється завдяки:

- гнучким планам;
- раціональному використанню елементів виробничої системи;
- дієвому контролю над усіма видами діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Маркетингова складова** підприємства полягає у забезпеченні оптимального співвідношення між попитом і пропозицією продукції визначального виду і асортименту, досягнення найдоцільнішої швидкості просування товарів (послуг) на шляху від виробника до кінцевого споживача [7].

**Інноваційна діяльність** підприємства стосується й економічної, і соціальної, виробничої та маркетингової сторін його стійкого розвитку. Видатний практик з маркетингу, відомий американський економіст Пітер Фердинанд Друкер сказав, що в бізнесі є дві базові функції, що здатні генерувати прибуток – маркетинг та інновації, а все інше – витрати [5]. Законом України „Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. № 40-IV передбачаються правові, економічні та організаційні заходи державного регулювання інноваційної діяльності, встановлення форм стимулювання державою інноваційних процесів, спрямованих на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Саме у вищезгаданому Законі перед-

бачені найважливіші економічні стимули – гарантії та пільги суб'єктам інноваційної діяльності (СІД). Серед них :

- можливість повного безвідсоткового кредитування за рахунок коштів відповідних бюджетів;
- компенсація відсотків за кредитування інноваційних проектів, які оплачують СІД комерційним банкам, за рахунок бюджетних коштів;
- можливість впровадження прискореної амортизації основних фондів групи 3 (при річній нормі амортизації 20%);
- пільговий режим оподаткування інноваційної діяльності;
- встановлення пільгової оплати земельного податку (зменшення ставки на 50%).

Відповідно до вищезгаданого закону державну підтримку одержують суб'єкти господарчої діяльності всіх форм власності, які реалізують в Україні інноваційні проекти, а також підприємства усіх форм власності, які мають статус інноваційних [10, с. 89].

Практика господарювання на ринкових засадах вимагає від сільськогосподарських підприємств підвищення ефективності виробництва на основі використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу та ефективних форм організації виробництва і праці, активізації підприємницької діяльності тощо.

Це, в свою чергу, потребує істотного підвищення економічного рівня підготовки спеціалістів вищої кваліфікації аграрного профілю, які були б спроможні на високому професійному рівні вирішувати організаційно-технічні, економічно-технічні та виробничо-господарські проблеми, що виникають перед сільськогосподарськими підприємствами України [6, с. 3].

Забезпечення **кадрової складової підприємства** передбачає оцінку професійного рівня підготовки менеджерів, фахівців і робітників, мотивації персоналу, підприємницької активності менеджерів, рівня конфліктності колективу, стилю керівництва менеджерів.

**Управлінська складова** виражається через її складові компоненти:

- володіння мистецтвом управління;
- наявності творчості;
- лідерства.

Саме через поєднання ідеї, політики та стратегії управління з творчістю народжується спосіб управління, що зумовлює особливий характер розвитку підприємства.

Потенціал загального рівня управлінської складової формується з компонентів, зведених в табл. 2, успішна реалізація яких забезпечує ефективність управлінського процесу та реалізацію інших складових економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

**Інвестиційна складова**, насамперед, означає стабільність капіталовкладень, сукупних затрат, довгострокових вкладень коштів, що визначаються сукупністю економіко-психологічних показників, які оцінюють можливість отримання інвестором максимального прибутку при мінімальному ризику вкладення коштів.

Для оцінки інвестиційної стійкості доцільно використовувати таку систему показників (табл. 3)

Враховуючи концепцію сталого розвитку, економіка будь-якого сільськогосподарського підприємства повинна забезпечувати ефективну **соціально-екологічну стійкість**, динаміку змін якої необхідно контролювати.

Соціальне забезпечення – один із факторів формування економічної безпеки, що сприяє захищеності підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження інтересів підприємства, відповідно з інтересами суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища у часі та просторі.

Дослідження економічної стійкості сільськогосподарських підприємств необхідно проводити з

врахуванням існуючих закономірностей та специфічних залежностей між станом чинників зовнішнього і характеристиками внутрішнього середовища сільськогосподарського підприємства, даючи менеджерам можливість своєчасно передбачити виникнення невідповідностей між запланованими показниками та своєчасним усуненням їх, попереджаючи таким чином спад темпу зростання економічної стійкості підприємства [9, с. 217].

З урахуванням системи закономірностей та специфічних залежностей між станом чинників зовнішнього та характеристиками внутрішнього середовища сільськогосподарського підприємства моніторинг економічної стійкості підприємства необхідно проводити з окресленням всього кола зацікавлених груп в наявності достовірної інформації про діяльність підприємства [8] (табл. 4).

Моніторинг стану формування економічної стійкості сільськогосподарського підприємства, на нашу думку, необхідно проводити з урахуванням циклічності самого процесу, дотримуючись певної послідовності (рис. 4).

Таблиця 2

### Потенціал управлінського процесу [2, с. 81]

Складові управлінського Процесу	Чинник	Організаційні фактори
Організаційний клімат (бажання реагувати)	Характер мислення	Культура, структура, повноваження
Компетенції (спроможність реагувати)	Посада, талант (здібності)	Структура системи, загальний досвід
Можливість дії (діапазон реакції)	Наявність кадрів	Організаційні передумови

Таблиця 3

### Перелік показників для аналізу інвестиційної складової підприємств [2, с. 80]

Показник	Технологія розрахунку
Обсяг інвестицій у виробництво до загального обсягу виробленої продукції, <i>O<sub>інв.у вироби.до заг.обс.в прод.</sub></i>	Відношення суми нематеріальних активів, незавершеного будівництва, основних засобів до обсягів реалізованої продукції
Коефіцієнт прибутковості власного капіталу, <i>K<sub>приб.вл.капіт</sub></i>	Відношення фінансового результату від звичайної діяльності до середньорічної вартості власного капіталу
Коефіцієнт прибутковості активів (рентабельність активів), <i>K<sub>приб.акт.</sub></i>	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів підприємства
Рентабельність фінансових інвестицій, <i>P<sub>фін.інв.</sub></i>	Відношення суми доходів за цінними паперами та доходу від пайової участі до величини довгострокових та короткострокових фінансових інвестицій

Алгоритм створено автором.

Дієвість моніторингу передбачає застосування регулюючих дій, спрямованих на усунення відхилень, збоїв, недоліків у керованій системі шляхом розроблення та впровадження відповідних коригуючих заходів.

Коригуючі заходи передбачають вирішення таких питань:

- усунення відхилень;
- порівняльний аналіз із визначеними стратегічними цілями підприємства;
- порівняльний аналіз із прогностичним значенням показників економічної стійкості підприємств;
- усунення відхилень шляхом перегляду критеріїв досягнення економічної стійкості підприємства.

Залежно від характеру виявлених моніторингом поточних перешкод чи недоліків коригування може відбуватись у конкретних блоках: в плануванні, в організації чи шляхом мотивації.

Завдяки тактичним і стратегічним заходам моніторингу можна своєчасно коригувати дії з метою досягнення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств за будь-яких загроз зовнішнього середовища.

Заходи з формування економічної стійкості сільськогосподарського підприємства повинні мати системний характер. Завдання такої системи заходів – реалізувати взаємозв'язок дій розроблених заходів з урахуванням особливостей сільськогосподарського підприємства, сучасних розробок з питань менеджменту та відповідно до стратегічних цілей

самого підприємства. Відповідно до цієї системи заходів завданням технології моніторингу економічної стійкості сільськогосподарського підприємства є організація ефективної інвестиційно-управлінської діяльності та забезпечення на цій основі фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства як результату виробничої стійкості підприємств за рахунок кадрової та маркетингової складових.

Відповідно до визначеної системи заходів щодо підтримки економічної стійкості сільськогосподарського підприємства необхідно зазначити, що вона повинна включати:

- постійний моніторинг за зовнішнім і внутрішнім станом сільськогосподарського підприємства;
- розробку заходів зниження зовнішньої вразливості сільськогосподарського підприємства;
- посилення гнучкості всередині сільськогосподарського підприємства, зокрема структурної, за рахунок забезпечення дивізіонних структур, дочірніх підприємств, а також малих підприємств шляхом виділення їх із складу великих;
- розробку підготовчих планів під час виникненні проблемних ситуацій, здійснення попередніх заходів для їхнього забезпечення: створення страхових фондів, стратегічних фінансових і технічних засобів, комплектування групи ситуаційного управління із кращих менеджерів;
- упровадження планів практичних заходів під час виникнення кризової ситуації. У цих умовах менеджер повинен уміти оперативно налагоджувати роботу окремих груп і фахівців для виконання по-

Таблиця 4

#### Зацікавлені в достовірній інформації групи

Групи зацікавлених в інформації	Мета зацікавленості
1. Власники (акціонери)	Для оцінки ефективності та ризикованості бізнесу, визначення перспективних напрямів вкладення коштів, гарантій отримання запланованих результатів у майбутньому
2. Виробники	Для оцінки ефективності використання ресурсів
3. Споживачі	Для оцінки якості та споживчої вартості продукції
4. Постачальники	Для прийняття рішення про доцільність короткострокового та довгострокового співробітництва з підприємством
5. Кредитори	Для обґрунтування доцільності видачі кредитів
6. Інвестори	Для оцінки ймовірності повернення позикових коштів у процесі формування інвестиційного портфеля
7. Страхові компанії	Для оцінки ймовірності настання страхового випадку
8. Інші	Для оперативної оцінки надійності та „вигідності” партнерства





Рис. 4. Діагностика економічної стійкості сільськогосподарських підприємств

ставлених завдань, приймати ризикові і нестандартні рішення у випадку відхилення розвитку ситуації від допустимого ходу подій, координувати дії всіх учасників і постійно контролювати хід виконання заходів та їхні результати.

Саме тому сільськогосподарським підприємствам необхідно мати:

- власні аналітичні центри, які були б здатні збирати, систематизувати й трансформувати інформацію відповідно до поставлених цілей та визначати динаміку змін функціональних складових економічної стійкості;

- власну службу економічної безпеки, яку необхідно відокремити від усіх основних функціональ-

них відділів як структурний підрозділ, що виконує певну аналітично-контрольну роль. До її функцій слід додати:

- систематичну координацію роботи підприємства з формування та навчання антикризових груп захисту підприємства від загроз і протиправних дій чинників зовнішнього та внутрішнього середовища [4];

- раннє виявлення несподіваних змін і у внутрішньому середовищі, і поза підприємством, швидке реагування на виклики, пошук оптимальної взаємодії системи управління економічною стійкістю підприємствами з цільовими підсистемами управління [3].

Отже, методологія наукового агроекономічного дослідження передбачає всебічне, об'єктивне та ґрунтовне вивчення економічних явищ і процесів, їх характеристик, зв'язків на підставі розроблених у науці принципів і методів пізнання, а також отримання корисних для діяльності підприємств результатів, упровадження їх у сільськогосподарське виробництво для підвищення його ефективності та стійкості.

З метою формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств як здатності підприємства зберігати певний (заздалегідь заданий) рівень досягнення цілей в умовах динамічних трансформацій бізнес середовища, яка передбачає його здатність до управління внутрішніми чинниками та пристосування до зовнішніх чинників діяльності, необхідно:

- підвищити якість підготовки спеціалістів та керівників сільськогосподарських підприємств до роботи в умовах економічної свободи, конкуренції та факторної мобільності;
- системно проводити поточний моніторинг стану формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств;
- розробляти стратегічні плани розвитку з врахуванням результатів моніторингу;
- за результатами моніторингу корегувати точне та стратегічне планування діяльності.

### Література

1. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – К.: ГІМН. – 1996. – 512 с. 2. **Ареф'єва О. В.** Управління економічною стійкістю підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська. – К.: Видав. Європейського ун-ту, 2011. – 230 с. 3. **Балабанова Л. В.** Маркетинг: підручник / Л. В. Балабанова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 645 с. 4. **Василенко В. А.** Менеджмент устійового розвитку підприємств: монографія / В. А. Василенко. – Київ: Центр учебної літератури, 2005. – 648 с. 5. **Друкер П. Ф.** Практика менеджмента / Пітер Фердінанд Друкер. – М.: „Вільямс”, 2003. – 397 с. 6. **Єрмаков О. Ю.** Економіка і підприємництво, менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. закл. освіти III – IV рівня акредитації за напрямку підготовки 6.090101 „Агрономія” / О. Ю. Єрмаков, Т. І. Балановська. – К.: НУБіП України, 2011. – 352 с. 7. **Завадський Й. С.** Менеджмент: Management: в 3 т. / Й. С. Завадський. – Т.1. – 3-тє вид., доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 542 с. 8. **Козловський С. В.** Теоретико-методологічні підходи визначення стійкості економічних систем [Електронний ресурс] / С. В. Козловський. –

Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/836.pdf> 9. **Лях Л. М.** Визначення суті категорії „фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств” / Л. М. Лях // Наук. вісн. Нац. аграрного ун-ту. – Вип. 23. – К.: Нац. аграрний ун-т, 2000. – С. 216 – 219. 10. **Ляшенко В. І.** Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: монографія / В. І. Ляшенко; НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2012. – 370 с. 11. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

### **Дяченко В. С. Теоретико-методологічні аспекти формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств**

Визначено особливості економічної стійкості сільськогосподарських підприємств. Означено основні чинники її формування. Запропоновано алгоритм дослідження економічної стійкості та рекомендації щодо її формування.

*Ключові слова:* економічна стійкість, сільськогосподарське підприємство, чинники економічної стійкості, моніторинг економічної стійкості.

### **Дяченко В. С. Теоретико-методологические аспекты формирования экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий**

Определены особенности экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий. Обозначены основные факторы ее формирования. Предложены алгоритм исследования экономической устойчивости и рекомендации по ее формированию.

*Ключевые слова:* экономическая устойчивость, сельскохозяйственное предприятие, факторы экономической устойчивости, мониторинг экономической устойчивости.

### **Dyachenko V. S. Theoretical and Methodological Aspects of the Formation of Economic Sustainability of Agricultural Enterprises**

The features of the economic sustainability of agricultural enterprises have been determined. The factors of its formation have been identified. Algorithm research of economic stability and recommendations for its formation have been suggested.

*Key words:* economic sustainability, agricultural enterprise, the factors of economic sustainability, the monitoring of economic sustainability.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Роздержавлення та приватизація багатьох об'єктів соціально-культурної сфери, їх закриття та перепрофілювання призвели до зміни власника переважної більшості об'єктів соціальної інфраструктури. Проте докорінної зміни у фінансуванні об'єктів соціальної інфраструктури, подолання хронічної збитковості цих підприємств не відбулося [1, с. 204]. Склалася ситуація, коли розвиток соціальної інфраструктури, що залишилась у складі минулих радянських підприємств, є справою непривабливою навіть для суб'єктів господарювання, що ще кілька років назад активно провадили соціальні програми, спрямовані на розвиток власного персоналу та місцевої громади. Це пояснюється тим, що їх ставлення до власної соціальної сфери значною мірою визначається фактором економічної ефективності основного виду діяльності. Витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури фактично є єдиним джерелом скорочення поточних витрат компанії, що залежать саме від підприємства. Тому суб'єкти господарювання відмовляються від утримання власних об'єктів соціальної сфери та фінансування необов'язкових соціальних програм. Це призводить до негативних наслідків, які в кінцевому результаті впливають на зростання соціальної напруженості. Вітчизняні підприємства, з одного боку, маючи за мету отримання прибутку, бажають зекономити на соціальних витратах, а з іншого боку, – перебувають у становищі так званої „моральної дилеми”, концепцію якої запропонував Д. Бернтон [21, с. 119.], тому що очевидно, що задоволення соціальних потреб працівників, зокрема через фінансування та розвиток власної соціальної інфраструктури, є їх прямим обов'язком. Передача об'єктів соціальної сфери на баланс інших суб'єктів не є вирішенням проблеми. При цьому в кращому випадку такий об'єкт перепрофілюється, у гіршому – його розвитком узагалі ніхто не займається. Можливість вирішення „моральної дилеми” полягає в комплексній, продуманій стратегії управління соціальною інфраструктурою, що залежить від особливостей діяльності, розмірів, територіального розташування, економічного становища підприємства тощо.

Тому метою статті є розроблення способу оптимізації управління соціальною інфраструктурою промислового підприємства, що полягає в оцінюванні

ефективності соціальних об'єктів за різноспрямованими складовими з подальшим виокремленням на його основі доцільних стратегій управління відомчими соціальними закладами.

Питання теорії і методології оцінки ефективності соціальної інфраструктури підприємств є предметом дослідження і зарубіжних, і вітчизняних учених, серед яких С. В. Данилова [2], Е. І. Крилов [3], А. Л. Кузнецов [4], І. М. Норкіна [5], Н. В. Сичова [6], Ю. І. Тернавський [7; 8], Н. А. Харитонова [9], Г. О. Чуб [10], К. Л. Шекова [11] та ін. Але й досі спірними залишаються питання врахування інтересів усіх зацікавлених сторін під час оцінювання ефективності соціальної інфраструктури, у чому й полягає актуальність предмету дослідження.

В українській практиці господарювання прийнято використовувати узагальнюючі показники ефективності, такі як : результативність (відношення отриманого результату до поставленої мети) та економічність (відношення результату до витрат ресурсів), що особливо важливо в умовах кризового стану суб'єкта господарювання [11]. Окремої прийнятої методики оцінки ефективності управління соціальними об'єктами немає, хоча ефективність соціальної політики підприємств визначається саме ефективністю системи оцінки. Розуміння цього є особливо актуальним для вітчизняних компаній. Проте, як показують дослідження ООН, у середньому 49,1% українських підприємств узагалі не відслідковують соціально-економічні наслідки своїх упроваджень, іноді це роблять 29,4% підприємств і лише 5,3% – використовують для цього конкретні показники [12, с. 237].

Узагальнення зарубіжних підходів до оцінки ефективності вкладення коштів у будь-які проекти [13] (наприклад, у США можна нарахувати близько 2000 різних показників результатів діяльності підприємств) дає можливість стверджувати, що існують основні два параметри, які рекомендують застосовувати більшість учених: суто економічні показники та показники соціального ефекту. На економічних показниках базуються системи оцінки ефективності соціальної діяльності близько 75% вітчизняних компаній („лише прибуток є «альфою та омегою» підприємницької діяльності, усе решта – засоби для досягнення мети”), тоді як соціальні показники застосовуються

рідше. Їх вважають якісними параметрами, вони рідко піддаються кількісній оцінці і ще рідше враховуються під час прийняття управлінських рішень щодо долі соціальних об'єктів. На противагу думці, що позитивні соціальні результати діяльності підприємства не є його обов'язком, президент південнокорейської компанії „Кореа сістемс” Лі Тон Хун справедливо зазначає, що якщо підприємець справді хоче зробити бізнес, то повинен передусім думати про інтереси своєї держави, її громадян, зокрема про власних працівників, і лише потім про особисту вигоду [14, с. 120].

Результати опитування представників українських підприємств рекрутинговою агенцією „Хадсон” свідчать, що на сьогодні знайти собі нову роботу стало складніше (про що зазначають 65% респондентів), кожен другий (57%) готовий змінити роботодавця, якщо з'явиться така нагода. Причому співробітників не зупиняє навіть менша винагорода – 22% респондентів згодні на нижчу заробітну плату під час переходу на нову роботу [15, с. 59]. Розвиток ринкових відносин підвищує значущість соціальних пільг, які може запропонувати конкретне підприємство своїм майбутнім працівникам.

Розуміючи високий рівень конкуренції на ринку праці стосовно висококваліфікованих спеціалістів, вітчизняні компанії намагаються утримати в своєму штаті цінних співробітників – носіїв інтелектуального ресурсу. Зрозуміло, що акценти внутрішньої мотивації інтелектуальних працівників відрізняються від напрямів мотивації традиційних працівників. Керівництво підприємства вважає, що соціальні стимули в управлінні мотивацією інтелектуальних працівників відходять на другий план. По відношенню до працівників виробничих цехів, що складають основу самого промислового підприємства за специфікою його діяльності, ситуація в сфері мотивації тут дещо інша. На відміну від сектору високопрофесійних спеціалістів цей сегмент відрізняється високою плинністю кадрів, і тому в ньому завжди є певний запас вільної робочої сили. Під час звільнення інтелектуальних працівників компанія несе прямі збитки від упущеного прибутку, а під час звільнення традиційних працівників – витрати пов'язані з тимчасовим вивільненням робочого місця та витратами часу і грошових засобів на пошук нового співробітника, укладення договору з ним, його адаптації на новому робочому місці тощо. При цьому компанії часто проводять достатньо поверхневу оцінку здібностей та особистих якостей таких співробітників, і тому нерідко після їх прийому на роботу виявляється, що за якимись характеристиками вони не підходять для певного робочого місця. Зважаючи на це, компанії мають завчасно планувати побудову системи мотивації для таких працівників з

орієнтацією на соціальні пільги, що можуть забезпечити власні об'єкти соціальної інфраструктури – послуги зі складу соціального пакету, що пропонує конкретне підприємство [16].

Розвинена система нематеріальних соціальних пільг здатна дати керівництву підприємства низку переваг, серед яких: сприяння залученню потрібних працівників, збереження груп цільових працівників упродовж необхідного періоду, підтримка конкурентоспроможності підприємства на ринку праці, стимулювання продуктивності праці тощо. При цьому соціальна політика має бути, насамперед, виваженою, щоб натомість компанія отримала позитивний ефект.

У ХХІ ст. на підприємствах різних країн нематеріальна частина соціального пакету коливається від 17% (в Японії) до 33% (у Франції) [17]. Що ж стосується України, де в 2013 р. налічувалося до 47,3 тис. промислових підприємств, на яких працювало 18,8% усього зайнятого населення [18, с. 107], то незарплатна сфера мотивування була більш поширеною за часів планової економіки з розвинутою сферою інфраструктурних закладів, що гарантували особливий соціальний статус працівникам конкретного підприємства. Сьогодні існує диспропорція в готовності різних підприємств здійснювати фінансування різного роду соціальних програм. Так, одні промислові компанії (наприклад, ПАТ „Мотор Січ”, ДП „Артемсіль”, ТОВ НВП „Зоря”, ПАТ „Дніпропетровський агрегатний завод”, ПАТ „Донецький електротехнічний завод” тощо) витрачають значні кошти на соціальну політику, фінансують ті чи інші власні об'єкти соціальної сфери, тоді як інші підприємства неохоче погоджуються вкладати фінансові ресурси на цілі поза межами основної діяльності. На рішення керівництва компанії стосовно управління власною соціальною сферою значною мірою впливає належність до певної галузі. Так, мережа профілактичних закладів та закладів охорони здоров'я має найбільше значення для підприємств гірничої, металургійної галузі, машинобудівної, хімічної промисловості тощо; власний житловий комплекс важливий для компаній, що наймають працівників за вахтовим методом; дитячі та виховні заклади необхідні на підприємствах, що залучають до роботи молоді сім'ї з дітьми і т. д. Крім того, на соціальну політику багатьох підприємств впливає їх належність до того чи іншого холдингу. Як правило, окреме підприємство, що діє у складі групи компаній, провадить соціальні програми, що погоджені з загальною соціальною направленістю усього холдингу. Для прикладу, компанії зі складу хімічного холдингу „Титан Україна” (у складі якого ДП „ЗТМК”, ПАТ „Кримський ТИТАН”, ПАТ „Сумихімпром”, „Іршанський ГЗК” і „Вільногірський ГМК”) свого

часу активно наголошували на проведенні уніфікованої соціальної політики: „У центрі уваги – людина праці. Ми як роботодавці повинні забезпечити нашим працівникам такі умови, щоб вони були зацікавлені працювати краще. Соціальна сфера тісно переплітається з виробничою. На сьогодні необхідно розробити системну комплексну програму соціального розвитку підприємств вітчизняної титанової галузі...” [19].

Закриття великої кількості соціальних закладів відомчого підпорядкування прийнято пов'язувати з їх неефективністю. За таких умов неодмінним завданням кожного суб'єкта здійснення соціальної політики є визначення напрямів підвищення ефективності соціальної діяльності, для чого необхідним є розроблення адекватних стратегій управління соціальною інфраструктурою у складі підприємства. Поворотним моментом у розвитку соціальної сфери підприємств в Україні можна назвати приклад приватизації іноземним інвестором ВАТ „Криворізький гірничо-металургійний комбінат «Криворіжсталь»”. Однією з основних умов під час проведення конкурсу з продажу пакета його акцій був блок питань щодо утримання, фінансування і розвитку соціальної сфери [20]. Утім, незважаючи на значну соціальну роль політики підприємств щодо соціоінфраструктурних об'єктів, зміна власників суб'єктів господарювання вносить своєрідні зміни і в політику щодо соціальних об'єктів, часто негативні.

Об'єктивне оцінювання ефективності управління соціальною інфраструктурою сучасних промислових підприємств наражається на істотні труднощі, оскільки й досі бракує науково обґрунтованих загальних методик її визначення. Оцінювання ефективності утримання конкретних об'єктів соціальної сфери вимагає цілісної методики, що передбачає виділення ефектів від здійснення соціального фінансування, необхідність формування системи критеріїв та показників, за допомогою яких може бути оцінений результат функціонування власних закладів соціальної інфраструктури. Система таких критеріїв та показників дасть можливість здійснити моделювання та опис проблемної ситуації на основі статистичних даних компанії в динаміці та результатів, що містяться у фінансовій та нефінансовій звітності. У подальшому це дозволить усунути слабкі сторони соціальної політики компаній за рахунок ліквідації неперспективних соціальних об'єктів та підтримки тих, розвиток яких є найбільш необхідним як для підприємства, так і для регіону, де воно розташоване.

В умовах сучасного нестабільного економічного становища промислові підприємства у здійсненні будь-яких заходів соціальної політики передусім, по-

винні звертати увагу на їх результат у майбутньому та ефективність з позиції мотивації персоналу, без чого такі заходи не мають сенсу. Управління соціальною інфраструктурою пропонуємо здійснювати шляхом оцінювання трьох складових ефективності її функціонування з позицій кожного учасника соціального процесу – власники та керівництво компанії, його працівники та місцева громада (суспільство взагалі). Задоволення інтересів цих трьох цільових груп узагальнюється трьома складовими: економічна, мотиваційна та соціальна відповідно, що в сумі формують мультиплікативну ефективність управління соціальною інфраструктурою промислового підприємства (рис. 1).

Загальна модель оцінки ефективності управління соціальною інфраструктурою промислового підприємства має такий вигляд:

$$E_{\text{об. ін.}} = \{C_e; C_m; C_c\} \quad (1)$$

де  $E_{\text{об. ін.}}$  – показник загальної ефективності управління соціальною інфраструктурою;  $C_e$  – економічна складова;  $C_m$  – мотиваційна складова;  $C_c$  – соціальна складова.

*Економічна складова* показує доцільність утримання соціальної інфраструктури, тобто містить у собі показники прибутковості або хоча б самоокупності, що дає керівництву інформацію про те, чи є конкретний об'єкт соціальної сфери тим, що самофінансується. *Мотиваційна складова* проявляється в активній підтримці персоналом підприємства наявності певних об'єктів соціальної інфраструктури, не завжди при цьому прибуткових для суб'єкта господарювання. Як правило, менеджмент підприємства має право на



Рис. 1. Трикутник ефективності управління соціальною інфраструктурою промислового підприємства

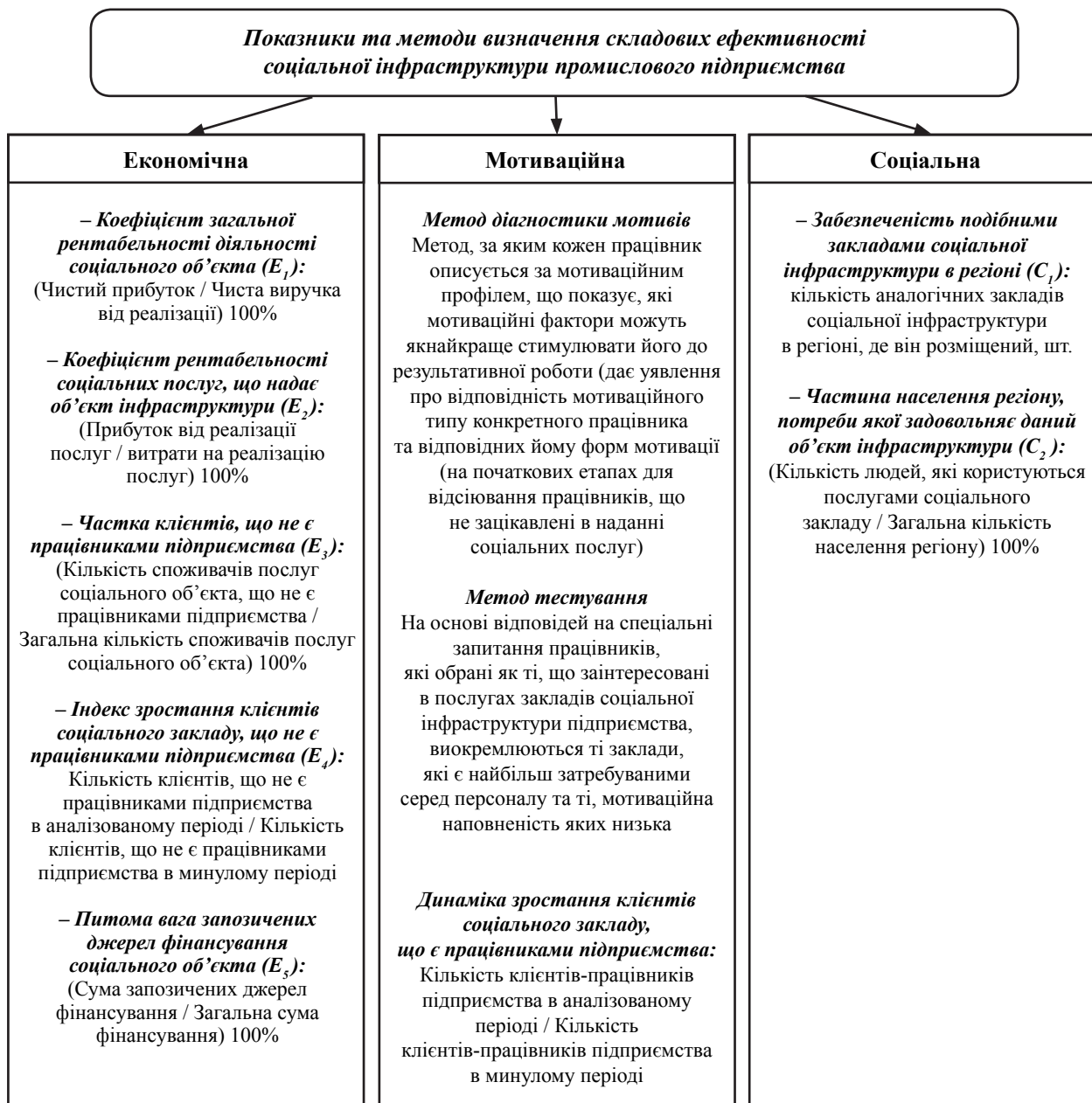


Рис. 2. Складові для визначення ефективності діяльності закладів соціальної інфраструктури в складі промислового підприємства

свій розсуд приймати рішення стосовно подальшого утримання таких об'єктів. Соціальна складова є найбільш суперечливою, оскільки прямої вигоди від досягнення високого її значення керівництво підприємства не бачить. Вона полягає у фактичному забезпеченні суспільства набором соціальних об'єктів, у яких є потреба через їх відсутність чи недостатність на конкретній території, де функціонує соціальна інфраструктура конкретного підприємства. Докладно способи розрахунку цих трьох складових показані на рис. 2.

Залежно від виду діяльності підприємства (виробництво складної техніки, виробничо-технічної продукції, складних товарів, видобувна промисловість, виробництво продукції легкої чи харчової промисловості, побутової техніки, надання різного виду послуг тощо) кожна з цих складових може бути провідною у тій чи іншій мірі. Якщо з економічною складовою все більш менш зрозуміло – жодна компанія не відмовиться від установи, що приносить прибутки, то з іншими складовими ситуація складніша. Так, для підприємств, кінцевим споживачем яких є звичайне

населення, значно зростає важливість соціальної складової, оскільки цільовий споживач звертає увагу на те, як позиціонує себе компанія в умовах зростання соціальної значущості бізнесу. Тоді як для підприємств, що надають різного виду послуги та трудомістких і наукоємних виробництв (машинобудування, хімічна, металургійна промисловість тощо) важливою є, разом із економічною, мотиваційна складова.

У табл. 1 наведено можливі інтервали значень показників за трьома складовими ефективності, за якими визначається, наскільки пріоритетним для заінтересованих сторін є аналізований соціальний об'єкт у складі підприємства.

В основу визначення значимості економічної складової покладено показники загальної рентабельності соціального об'єкта та рентабельності соціальних послуг, що ним надаються. Значення цих показників більше одиниці (чим вище це значення, тим краще) свідчать про вигідність утримання об'єкта

соціальної інфраструктури для підприємства. При цьому за значень цих показників, що наближаються до 1 та навіть, коли один з них менший за одиницю, важливим є урахування додаткових показників діяльності цього закладу. Як правило, він може бути прибутковим за умови, що частка його клієнтів, що не є працівниками підприємства, сягає 20% та більше. Бажано, щоб динаміка індексу зростання таких клієнтів була позитивною. Ідеальною є ситуація, коли соціальний заклад є самоокупним, проте за сьогоdnішніх умов це можливо лише для невеликої кількості об'єктів соціальної інфраструктури. Прийнятною є ситуація, коли питома вага усіх запозичених джерел фінансування об'єкта складає до 10%.

Мотиваційна значимість окремих закладів інфраструктури в складі підприємства починається з визначення початкової вибірки працівників. Тільки ті, для яких серед мотивів праці мають значення соціальні послуги, що надаються закладами соціальної інфра-

Таблиця 1

## Визначення значимості складових ефективності діяльності соціального закладу

Складова	Значення показників-індикаторів	Рівень потенціалу у межах складової	Значимість складової для аналізованого об'єкта соціальної інфраструктури
<i>Економічна</i>	якщо хоча б один з показників $E_1$ або $E_2$ більше 1	високий економічний потенціал	висока економічна значимість соціального об'єкта (+)
	якщо $E_1$ та $E_2$ близькі до одиниці, а показники $E_3, I$	економічний потенціал вище середнього	
	якщо один з показників $E_1$ або $E_2$ близький до одиниці, інший менший за одиницю, а показник $E_3, J$	середній економічний потенціал	
	усі інші випадки	недостатній економічний потенціал	низька економічна значимість соціального об'єкта (-)
<i>Мотиваційна</i>	якщо за результатами опитування пріоритетними обрали послуги певного об'єкта соціальної інфраструктури більше 30% працівників підприємства (серед тих, що входили у вибірку)	високий мотиваційний потенціал	висока мотиваційна значимість соціального об'єкта (+)
	якщо за результатами опитування пріоритетними обрали послуги певного об'єкта соціальної інфраструктури 20 – 30% працівників підприємства (серед тих, що входили у вибірку)	достатній мотиваційний потенціал	
	якщо в за результатами опитування пріоритетними обрали послуги певного об'єкта соціальної інфраструктури менше 20% працівників підприємства (серед тих, що входили у вибірку)	недостатній мотиваційний потенціал	низька мотиваційна значимість соціального об'єкта (-)
<i>Соціальна</i>	якщо $C_1, J$	високий соціальний потенціал	висока соціальна значимість соціального об'єкта (+)
	якщо жоден з показників соціальної складової не відповідає заданим вище умовам	соціальний потенціал як у більшості соціальних об'єктів	соціальна значимість як у більшості соціальних об'єктів (-)

структури підприємства, цікавлять нас у процесі дослідження. Як правило, частина таких працівників складає до 50%. Якщо з цих працівників частина тих, які обирають послуги аналізованого об'єкта пріоритетними (серед інших соціальних закладів) складає від 20%, то можна говорити про його високу мотиваційну значимість соціального закладу.

У процесі аналізу соціальної складової беремо до уваги те, що навіть за достатності значення хоча б одного показника (кількісного ( $C_1$  та  $C_2$ ) або якісного ( $C_3$ )) об'єкт соціальної інфраструктури відносимо до групи тих, що мають високу соціальну значимість. Це не означає, що всі інші об'єкти, що не потрапляють до цієї групи не є соціально важливими. Кожен заклад по-своєму відіграє ті чи інші важливі соціальні функції в суспільстві. Розмежування здійснюється лише для того, щоб виокремити серед усіх соціальних закладів конкретного підприємства ті, які потребують першочергової підтримки.

Для визначення мультиплікативної ефективності об'єкта соціальної інфраструктури промислового підприємства застосовуємо формулу:

$$E_{об.ін.} = C_e \times v_e + C_M \times v_M + C_C \times v_C, \quad (2)$$

де  $E_{об.ін.}$  – мультиплікативна ефективність об'єкта соціальної інфраструктури підприємства;  $C_e$  – економічна складова (може дорівнювати двом значенням – 0 та 1);  $v_e$  – вагомість економічної складової;  $C_M$  – мотиваційна складова (значення – 0 або 1);  $v_M$  – вагомість мотиваційної складової;  $C_C$  – соціальна складова (значення – 0 або 1);  $v_C$  – вагомість соціальної складової.

Усі вагомості у формулі 2 визначаються експертним шляхом. Значення 0 за складовою надається, коли соціальний об'єкт має низьку економічну, мотивацій-

ну або соціальну значимість відповідно. Значення 1, якщо за розрахунками значимість є високою.

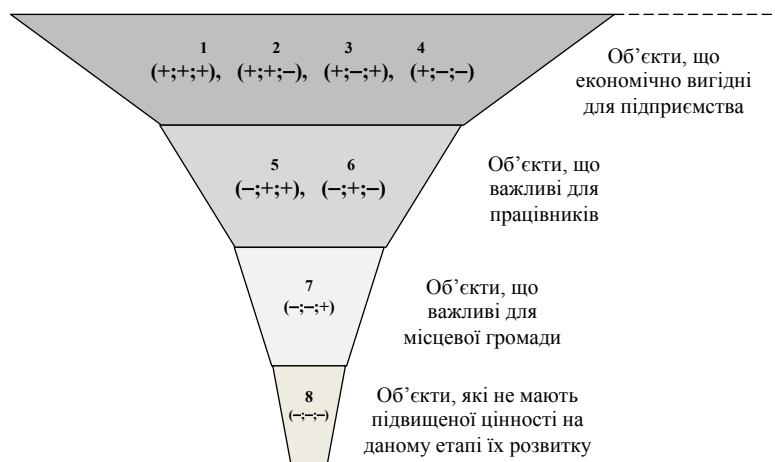
На основі табл. 1 за складовими ефективності діяльності соціальних об'єктів промислового підприємства можна скомпонувати такі комбінації значимостей (рис. 3).

До групи об'єктів, що економічно вигідні, в основному належать ті заклади інфраструктури, послуги яких надаються на платній основі (частково оплачуваній) для працівників підприємства та інших споживачів, хоча основу прибутку цих організацій все ж становлять останні. До них можуть відноситися готельні та заклади громадського харчування, санаторії-профілакторії, будинки відпочинку, дитячі табори тощо. Такі об'єкти інфраструктури можуть бути не тільки самоокупними або самофінансуватися, але й за налагодженої маркетингової політики управління ними приносили стабільні прибутки.

Залежно від типу підприємства до об'єктів, що важливі для працівників, належатимуть заклади охорони здоров'я (для шкідливих виробництв), житло, що надається працівникам (особливо для підприємств, що знаходяться у великих містах), заклади харчування в складі підприємства (для підприємств з подовженою тривалістю робочого дня) тощо.

Усі соціальні об'єкти промислових підприємств без сумніву мають ту чи іншу соціальну цінність, проте ліквідація одних з них несе за собою більшу втрату порівняно з іншими. Такі заклади відносимо до групи об'єктів інфраструктури, особливо важливих для місцевої громади. Наприклад, будинки культури, стадіони, спортивні заклади, виставкові центри, тобто ті заклади інфраструктури, які обслуговують велику частину населення регіону.

Пропонуємо на основі значимості виокремлених складових ефективності управління соціальною



**Рис. 3.** Визначення значимості об'єктів соціальної інфраструктури промислового підприємства для зацікавлених сторін шляхом комбінацій економічної, мотиваційної та соціальної складових



інфраструктурою (табл. 1) сформувані доречні стратегії управління окремими видами соціальних об'єктів. Ці стратегії визначаються шляхом співставлення оціночних показників, що отримані у процесі розрахунку складових. Кожна стратегія містить свій набір заходів для забезпечення ефективності управління закладами соціального призначення.

Відповідно до рис. 3 стратегії управління розмежовуються на вісім груп (вони позначені цифрами від 1 до 8 на рис. 3) (табл. 2).

Таке розмежування стратегій щодо управління окремими соціальними об'єктами, особливо, коли підприємство володіє широкою мережею власних соціальних закладів, дасть можливість ефективно

Таблиця 2

## Рекомендовані стратегії управління об'єктами соціальної інфраструктури

Номер групи	Рекомендована стратегія	Сутність стратегії	Підприємства, для яких стратегія є найбільш доцільною
1	Стратегія утримання позицій (висока значимість об'єкта за всіма складовими)	Передбачає підтримання наявного економічного стану об'єкта; покращання якості обслуговування клієнтів; залучення додаткових інвестицій на розвиток соціального об'єкта тощо	Для усіх підприємств
2	Стратегія закріплення соціального статусу в регіоні (невисока соціальна значимість соціального закладу)	Моніторинг конкурентних організацій у регіоні; розширення послуг, що надає даний об'єкт; пошук та завоювання нових клієнтів, детальне висвітлення результатів діяльності у ЗМІ тощо	Для підприємств, що прагнуть відноситися до соціально відповідальних компаній
3	Стратегія орієнтації на комерційний ефект (низька мотиваційна значущість)	Розширення клієнтської бази за рахунок споживачів, що не є працівниками підприємства, маркетингові заходи з просування послуг соціального закладу, зокрема за підтримки органів місцевого управління тощо	Для підприємств, що диверсифікують свою діяльність за рахунок надання послуг власними закладами соціальної інфраструктури
4	Стратегія перспективного розвитку (висока лише економічна значимість об'єкта)	Утримання досягнутого рівня економічних показників та їх нарощування, прогнозування змін ринку з метою можливої адаптації до нових умов тощо	Для підприємств, які мають широку мережу закладів соціальної інфраструктури
5	Стратегія дофінансування (економічно не вигідний об'єкт інфраструктури з високою мотиваційною та соціальною значимістю)	Політика дофінансування таких об'єктів інфраструктури, зокрема бюджетне фінансування, перегляд цінової політики, у деяких випадках переведення соціального закладу з розряду тих, що надають безкоштовні послуги, у ті, послуги яких частково та повністю оплачуються, зокрема для працівників підприємства тощо	Для підприємств, економічне становище яких не дає можливості утримувати надто обтяжливі у фінансовому плані соціальні об'єкти, як правило, це підприємства, що знаходяться в невеликих містах
6	Стратегія орієнтації на працівників підприємства (висока лише мотиваційна значущість)	Максимальне урахування реальної мотивації персоналу з метою побудови такої системи надання послуг соціальним закладом, яка б максимально задовольняла потреби працівників за якістю, ціною, асортиментною політикою, та слугувала надійним інструментом відновлення та розвитку людського капіталу підприємства	Для підприємств з особливими умовами (зокрема шкідливі, вахтовим методом тощо) праці
7	Стратегія перекладення зобов'язань щодо утримання об'єкта (висока соціальна значущість соціального об'єкта)	Провідна роль місцевих органів управління в підтримці та розвитку соціального закладу (надання пільг підприємству, у складі якого діє даний заклад, різного роду компенсації або навпаки обмеження для підприємств, що стимулюють їх до збереження соціального об'єкта та його утримання)	Для підприємств, що перебувають у складному економічному становищі (інший варіант – коли утримання соціального об'єкта несе за собою великі збитки для підприємства)
8	Стратегія диференціації послуг (низька значущість соціального закладу за всіма складовими)	Пошук альтернативних шляхів використання соціального об'єкта (здача в оренду, перепрофілювання тощо) або призупинення діяльності, у деяких випадках передача в комунальну власність	Для всіх приватних підприємств та більшої частини державних

скоригувати зусилля та фінансові ресурси на найбільш доцільних заходах для конкретного закладу інфраструктури на певному етапі його розвитку. Подані у табл. 2 стратегії виступають приблизним варіантом можливих дій щодо певного соціального закладу. Під час ухвалення рішень щодо управління соціальними об'єктами важливими факторами виступають фінансові можливості підприємства, реальні наміри керівництва щодо цього об'єкта, минулий досвід реалізації подібних заходів у цій сфері.

Отже, дослідження показало, що оцінювання ефективності соціальної інфраструктури промислового підприємства має базуватися на оцінюванні різноспрямованих складових, важливе місце серед яких належить поряд із економічною – мотиваційній та соціальній. За цими складовими запропоновані доцільні стратегії щодо управління окремими закладами соціальної інфраструктури промислових підприємств. Рекомендовані заходи з управління соціальними об'єктами базуються на тому, що якщо заклад з високою економічною значущістю буде вигідним практично кожному підприємству, то соціальні об'єкти з високими значеннями лише мотиваційної та / або соціальної складової доречно утримувати та розвивати окремим типам підприємств за специфікою їхньої діяльності чи іншими характеристиками. Соціальна складова взагалі рідко враховується керівниками сучасних підприємств, що підвищує значення стимулювання промислових підприємств до утримання власної інфраструктури органами місцевої влади.

Перспективами подальших досліджень є розрахунок трьох зазначених складових управління ефективністю соціальної інфраструктури промислових для конкретного підприємства, формування на основі їх зіставлення доцільних типів стратегій для аналізованого суб'єкта господарювання з управління закладами соціальної сфери та розроблення конкретних заходів з оптимізації управління соціальною інфраструктурою.

### Література

1. **Логачова Л. М.** Проблеми і перспективи розвитку соціальної інфраструктури промислового регіону / Л. М. Логачова, І. О. Коваленко // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доп. і повідом. Міжнародної наук.-практ. конференції (Донецьк, 17 грудня 2010 р.); НАН України, Ін-т економіки промисловості; відп. ред. О. І. Амоша. – Донецьк, 2010. – 308 с. 2. **Данилова С. В.** Оценка эффективности управления социальной инфраструктурой ресурсодобывающих предприятий : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Свет-

лана Витальевна Данилова. – Тюмень, 2011. – 176 с. 3. **Крылов Э. И.** Анализ эффективности затрат на воспроизводство стоимости рабочей силы / Э. И. Крылов. – СПб : СПб. гос. университет аэрокосмического приборостроения, 2001. – 91 с. 4. **Кузнецов А. Л.** Социальные стратегии предприятия / А. Л. Кузнецов. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2000. – 227 с. 5. **Норкина И. М.** Эффективность социальных инвестиций: монография / И. М. Норкина. – СПб : Химиздат, 2006. – 169 с. 6. **Сичова Н. В.** Методичне забезпечення оцінки результативності та ефективності стратегії соціального розвитку підприємств торгівлі / Н. В. Сичова // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 2. – С. 67 – 73. 7. **Тернавский Ю. И.** Эффективные механизмы управления объектами социальной инфраструктуры предприятий : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Ю. И. Тернавский. – Мариуполь, 2011. – 194 с. 8. **Тернавский Ю. И.** Прогнозирование показателей финансового плана социального развития металлургического предприятия на базе методов экономико-математического моделирования / Ю. И. Тернавский // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2(18). – С. 155 – 158. 9. **Харитоновна Н. А.** Оценка экономической эффективности социальной деятельности предприятия / Н. А. Харитоновна, Е. Н. Харитоновна // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 1. – С. 81 – 83. 10. **Чуб А. А.** Совершенствование управления развитием социальной инфраструктуры промышленного комплекса : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. А. Чуб. – М., 2003. – 178 с. 11. **Шекова Е. Л.** Совершенствование механизма управления некоммерческими организациями культуры в условиях переходной экономики : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством” / Е. Л. Шекова. – Санкт-Петербург, 2002. – 25 с. 12. **Якимчук Т. В.** Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Т. В. Якимчук. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtpdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtpdf). 13. **Кузнецова О. В.** Сучасний стан соціальної відповідальності бізнесу / О. В. Кузнецова, Ю. В. Кулій-Дем'янюк // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 236 – 242. 14. **Фещур Р. В.** Группы показателей (индикаторов) оцінювання рівня розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10053/1/36.pdf>. 15. **Ліщинська О.** Моральні аспекти підприємницької діяльності / О. Ліщинська // Вісн. Львів. ун-ту. Філософські науки. – 2008. – Вип. 11. – С. 115 – 123. 16. **Кокоба А.** Рожденные кризисом / А. Кокоба // Инвестгазета. – 2010. – № 12. – С. 58 – 63. 17. **Тра-**

пицын С. Ю. Мотивация персонала в современной организации // С. Ю. Трапицын, Б. А. Бавина, Н. В. Василенко и др. – СПб : ООО „Книжный Дом”, 2007. – 240 с. 18. Довгань Л. Є. Економічні аспекти корпоративної соціальної відповідальності в умовах макроекономічної кризи / Л.Є. Довгань, І. П. Малик // Економічний вісник НТУУ „КПІ”. – 2012. – № 2. – С. 106 – 110. 19. **Предприятия** холдинга „Титан Украины” провели совещание по унификации социальных стандартов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ztmc.zp.ua/ru/press-tsentr/press-relizy/135-predpriyatiya-kholdinga-titan-ukrainy-proveli-soveshchanie-po-unifikatsii-sotsialnykh-standartov>. 20. **Храпкіна В. В.** Соціальна складова системи фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Храпкіна. – Режим доступа : [http://science.crimea.edu/zapiski /djvu\\_econom/2009/econ\\_28\\_2009 /hrapkina.pdf](http://science.crimea.edu/zapiski /djvu_econom/2009/econ_28_2009 /hrapkina.pdf). 21. **Fred L., Fred L., Stoner Ch., Hattwick R.** Business: an integrative approach. 2001. 335 p.

#### **Летуновська Н. Є. Управління ефективністю соціальної інфраструктури промислових підприємств у сучасних умовах**

У статті проаналізовано сучасні тенденції в сфері управління соціальною інфраструктурою промислових підприємств. Автором зосереджено увагу на сучасних складнощах в оцінці ефективності діяльності соціальних закладів відомчого підпорядкування. Запропоновано методику оцінювання ефективності об'єктів соціальної інфраструктури підприємства на основі визначення трьох складових їх діяльності. Цей підхід ураховує одночасно інтереси власників (керівників) підприємства, працівників та суспільства у цілому. На основі співставлення отриманих значень складових надано перелік рекомендованих стратегій управління соціальними об'єктами промислових підприємств різного типу.

*Ключові слова:* соціальна інфраструктура промислового підприємства, ефективність соціального об'єкта, стратегія управління закладом соціальної інфраструктури промислового підприємства, економічна ефективність, соціальна ефективність, мотиваційна складова.

#### **Летуновская Н. Е. Управление эффективностью социальной инфраструктуры промышленных предприятий в современных условиях**

В статье проанализированы современные тенденции в сфере управления социальной инфраструктурой промышленных предприятий. Автором сосредоточено внимание на трудностях в оценке эффективности деятельности социальных заведений ведомственного подчинения. Предложена методика оценивания эффективности объектов социальной инфраструктуры предприятия на основе определения трех составляющих их деятельности. Этот подход учитывает одновременно интересы собственников (руководителей) предприятия, работников и общества в целом. На основе сопоставления полученных значений составляющих подан перечень рекомендованных стратегий управления социальными объектами промышленных предприятий разного типа.

*Ключевые слова:* социальная инфраструктура промышленного предприятия, эффективность социального объекта, стратегия управления заведением социальной инфраструктуры промышленного предприятия, экономическая эффективность, социальная эффективность, мотивационная составляющая.

#### **Letunovskaya N. Ye. Management of Social Infrastructure of Industrial Enterprise Effectiveness in Modern Conditions**

This paper investigates the current trends in management of enterprise's social infrastructure. The author focuses on the difficulties of effectiveness evaluating of social institutions of departmental subordination. The method of evaluating the effectiveness of social infrastructure on the basis of three components determination is proposed. This approach takes into account the interests of the owners (managers) of the company, employees and society. Basing on the comparison of three components the author submitted the list of recommended strategies for social objects management for industrial enterprises of different types.

*Key words:* social infrastructure of industrial enterprise, social object effectiveness, strategy of social infrastructure management, economic efficiency, social efficiency, motivation component.

Стаття надійшла до редакції 13.09.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

**М. Г. Білопольський,**  
*доктор економічних наук,*  
**В. А. Харченко,**  
*кандидат економічних наук,*  
*Донецьк*

## ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кризові явища в фінансово-економічній діяльності підприємств зумовлюють пошук шляхів їх попередження, недопущення, впровадження такої системи управління, яка б дозволяла передбачати елементи кризи, вживати запобігливих заходів для боротьби з ними і розвивати діяльність з оглядом на перспективи господарювання в ринкових умовах. Отже, розвиток, який є необхідною умовою ефективного функціонування підприємства, потребує подальших досліджень з метою удосконалення забезпечення цього процесу.

Проблемам розвитку і на макро-, і на мікрорівнях присвячено чимало наукових публікацій [1 – 36]. Серед чисельних дослідників, які розв'язували проблеми розвитку промислових підприємств, слід відмітити внесок М. Г. Білопольського, А. Е. Воронкової, Д. В. Воронкова, В. А. Гросула, С. Я. Єлецьких, О. О. Курносової, М. М. Лепи, Р. М. Лепи, Г. С. Мамаєвої, Н. П. Масленікової, Л. В. Потрашкової, О. І. Пушкаря, О. В. Раєвневої, А. В. Сидорової, О. М. Тридіда, Н. В. Цопи. Запропоновано науку енвіроніку, що вивчає і визначає процеси розвитку суспільних систем [2]. Розроблено різні концепції (концептуальні підходи, моделі) [3; 20; 21; 23; 27] управління розвитком: на основі процесних інновацій [23, с. 48], із акцентом на цілепокладання [27], на основі аналізу і планування сценаріїв стратегії розвитку і обрання до реалізації оптимального з них [21]. Чималі надбання щодо управління розвитком [4; 15; 19 – 22; 28], які передбачають цілераціональне регулювання розвитку підприємства [28], моделювання управління розвитком [4; 15; 19; 21], виявлення шляхів досягнення нових цілей на підприємстві через управління бізнес-процесами, життєвими циклами, нововведеннями і конкурентними перевагами [22]. Розроблено різні стратегії розвитку [3; 5; 21; 26], серед яких стратегія збалансованого сталого розвитку підприємства як довготривала модель діяльності [5], стратегія розвитку інноваційно-технологічного потенціалу, що усуває фактори, які перешкоджають розвитку потенціалу [3]. Вивчено різні види розвитку: сталий, стратегічний, еволюційний, стійкий, збалансований, стабільний, економічний [3; 7; 8; 14; 20; 26]. Проте, потребує обґрунтування проблема постановки і реалізації цілей розвитку суб'єктів господарювання, виходячи із реалій сьогодення.

Мета наукової роботи полягає у розкритті основних характеристик поняття „розвиток” з позиції реалізації управлінських заходів у системі управління розвитком промислового підприємства.

Проблеми розвитку (зростання, функціонування) суспільства, економіки, виробництва досліджували представники різних економічних шкіл – від класичної економічної школи до інституціоналізму [9; 12; 17; 24; 25; 31; 32; 36]. Шотландський економіст Адам Сміт (1723 – 1790 рр.) [24] стверджував, що інтереси суспільства задовольняються через виробництво і продаж товарів, на які існує попит, отже, враховуються сьогоденні потреби, тоді як поза увагою залишаються інтереси майбутніх періодів функціонування. Англійський класик Девід Рікардо (1772 – 1823 рр.) розглядав „розвиток” у межах теорії земельної ренти і довів, що економічне зростання є обмеженим, оскільки кількість і якість природних ресурсів зменшуються.

Взагалі у фаховій літературі найчастіше виділяють три напрями у вивченні процесів зростання (розвитку): неокейнсіанський, неокласичний та еволюційний (напрямок інституціоналізму). Найвідомішими дослідниками за цією проблемою є Е. Домар, Дж. Міль, Р. Солоу, Р. Харрод, Й. Шумпетер [17; 25; 31; 32; 36].

Серед представників неокейнсіанських поглядів значний внесок у теорію економічного зростання зробили англійський економіст Рой Форбс Харрод (1900 – 1978 р.) і американський економіст Євсей Дейвід Домар (1914 – 1997 рр.) [31; 32]. У роботі „До теорії економічної динаміки” (1947 р.) Р. Харрод визначив можливі темпи зростання та фактори, що їх зумовлюють. Серед робіт Є. Домара із досліджуваної проблематики відомою є праця „Нариси теорії економічного зростання” (1957 р.). Науковий внесок цих економістів найбільш відомий завдяки моделі Харрода–Домара, в якій досліджується норма врівноваженого зростання, що залежить від співвідношення зростання доходів та інвестицій [12].

Проблемами зростання опікувався американський економіст, неокласик Роберт Мертона Солоу (1924 р. н.) – лауреат Нобелівської премії з економіки (1987 р.) у сфері теорії економічного зростання. Відомою є еталонна модель зростання Солоу,

з якої випливає, що технологічні зміни (прогрес) у найбільшій мірі впливають на зростання показників діяльності. Учений також вивчав фактори зростання, економічне зростання та структуру довгострокового розвитку [36].

Еволюційний напрям дослідження проблем розвитку засновується в працях таких відомих економістів, як британський вчений Джон Стюарт Міль (1806 – 1873 рр.) та австрійський і американський дослідник Йозеф Алоїз Шумпетер (1883 – 1950 рр.) [17; 25]. Економічна наука за Дж. Мілем поділяється на статику і динаміку, а це в свою чергу призводить до появи теорії рівноваги і теорії розвитку. Вчений дотримувався поглядів, що розвиток – це порушення рівноваги [17].

Й. Шумпетер у своїй праці „Теорія економічного розвитку” (1912 р.) приділив увагу питанням динамічного розвитку, підкресливши, що джерелом розвитку є внутрішні процеси, пов’язані з новою технологією, матеріалами тощо, а суб’єктами розвитку є підприємці.

Отже, у процесі еволюції такого поняття, як „розвиток суспільства”, з’являються теорії економічного зростання і теорії розвитку. Узагальнення і систематизація досліджень щодо змісту понять „розвиток” і „зростання”, які були у центрі уваги представників основних економічних шкіл, наведено у табл. 1.

Як випливає із табл. 1, дослідження розвитку і зростання відбувалося паралельно, що свідчить як про близькість цих термінів, так і про їх окрему незамінну роль в економічній теорії, економічній думці.

Конкретизація теорій і моделей розвитку на макро- і мікрорівні подано у табл. 2.

Як видно з інформації, представленій у табл. 2, у дослідженнях з розвитку висвітлюються проблеми зростання, змін, функціонування, що для наочності позначено курсивом. На макрорівні розвиток країни залежить від урядової політики, прийнятої стратегічної програми, пріоритетів і потреб, які важливо розглядати і впровадити у мінливе середовище. На мікрорівні розвиток підприємства, який досліджу-

ється у межах еволюційних теорій (різних моделей і еволюційної теорії організації, яка з’явилася близько 1970 р.) залежить від політики керівництва, зростаючих клієнтських вимог, стану зовнішніх відносин, а також навколишніх змін.

Слід зазначити, що поняття „розвиток”, крім означених категорій, також ототожнюється із такими поняттями, як „прогрес” та „еволюція”. У процесі проведеного дослідження на основі методів логічного узагальнення і групування, системного підходу визначено „точки перетину” розглядуваних шести категорій (розвиток, зростання, зміни, функціонування, еволюція і прогрес), що знайшло відображення у табл. 3 у вигляді так званої шахтової відомості. Особливістю під час дослідження поняття „розвиток” є той факт, що у багатьох наукових працях наводяться й аналізуються різні визначення цього терміну, яких вже декілька десятків. У зв’язку із цим у табл. 3 у посиланні на бібліографічний список відображено не тільки думку авторів зазначених наукових праць, але й думку тих дослідників, дефініції яких цитуються у цих роботах.

За інформацією табл. 3 видно, що найбільш пов’язаними між собою є категорії „розвиток” і „зміни”, на перетині яких зазначено, що види розвитку і типи змін визначаються як тотожні, тобто: технічні зміни породжують технічний розвиток, економіко-фінансові зміни викликають економіко-фінансовий розвиток тощо. Знак „+” вказує на те, що хоча в проаналізованих працях не знайдено прикладів вираження одного терміну через інший, однак із використанням методу логічного узагальнення їх можна навести (наприклад, у процесі зростання обсягів виробництва відбуваються позитивні зміни за виручкою від реалізації продукції), але у цій роботі таке завдання не ставилося.

Крім того, що розглядувані економічні категорії близькі за змістом, у проведеному дослідженні виділено основні відмінності, які їм властиві відносно діяльності промислового підприємства (табл. 4).

Отже, як підтверджує інформація з табл. 4, розвиток відрізняється від інших тотожних йому понять

Таблиця 1

**Еволюція наукових поглядів у сфері визначення сутності розвитку і зростання**

Економічні школи і поняття, що досліджувалися	Основна суть понять, що досліджувалися
Класицизм: розвиток	– має здійснюватися на перспективу; – обмежується обсягом ресурсів
Неокейнсіанство: зростання	– залежить від доходів та інвестицій
Неокласицизм: зростання	– залежить від технологічного прогресу
Інституціоналізм: розвиток	– є порушенням рівноваги; – джерелом розвитку є інновації

Примітка: авторський погляд з аналізу робіт [9; 12; 17; 24; 25; 31; 32; 36]

## Основні теорії і моделі розвитку

Найменування теорій, моделей	Основні ідеї
1. Макрорівень: теорії економічного розвитку	
1.1 Теорія лінійних стадій	– однією із стадій інтеграції країни у світове господарство є ривок до самопідтримуючого <i>зростання</i> ; – майбутній економічний <i>розвиток</i> пов'язується із спроможністю зберігати та інвестувати частину валового внутрішнього продукту
1.2 Модель структурних перетворень	– джерело економічного <i>зростання</i> країни – збільшення валового внутрішнього продукту; – обмеженням господарського <i>зростання</i> є дія внутрішніх і зовнішніх факторів
1.3 Теорія ендогенного <i>зростання</i>	довгострокове економічне <i>зростання</i> держави забезпечується економічною політикою цієї держави
1.4 Моделі соціально-економічного <i>розвитку</i>	стратегія <i>розвитку</i> країни формується її урядом на базі наявних потреб
2. Мікрорівень: еволюційні теорії	
2.1 Модель етапів <i>розвитку</i>	у процесі <i>функціонування</i> підприємство проходить етапи, серед яких етап посилення <i>зростання</i> і етап <i>зміни зростання</i>
2.2 Модель еволюції	– розвиток пов'язується із переходами, які супроводжуються <i>змінami</i> ; – компоненти <i>розвитку</i> є обмеженими, оскільки процеси <i>функціонування</i> і <i>розвитку</i> залежать від задоволення потреб клієнтської бази підприємства
2.3 Модель <i>змін</i> (переходу)	– процес <i>розвитку</i> розглядається з позиції формування, нормування й інтегрування системи; – на стадії інтегрування система має знайти нові елементи для <i>розвитку</i> , для нової структури і нового циклу розвитку
2.4 <i>Еволюційна</i> теорія організації	організація підприємства досліджується в процесі <i>змін</i> у зв'язку із складністю і прискоренням відносин, розширенням інформаційних потоків

Примітка: авторське узагальнення за [11; 20; 30; 33 – 35]

за низкою ознак, серед яких у роботі представлено лише ті, що суттєво розмежують терміни. Так, з табл. 4 видно, що „розвиток” на відміну від „змін” не може включати еволюцію, що є цілком очевидним (у довідниках еволюція визначається як форма розвитку).

На усіх промислових підприємствах планують, обліковують, аналізують і контролюють дані за продукцією, прибутком, ринками збуту тощо. Їх використання разом із досліджуваними категоріями дозволяє визначити не тільки особливості вживання, але й виділити зв'язки та окреслити відмінності у застосуванні. У табл. 5 продемонстровано авторський погляд на узгодженість основних ділових термінів промислового підприємства.

Як видно із наведених у табл. 5 результатів узгодженості, не усі терміни можуть утворювати стійкі словосполучення. Наприклад, замість „функціонування діяльності” найбільш уживаним є вираз „здійснення діяльності”. Стійким є вислів „розвиток асортименту продукції”. Замість поняття „ціна” можна підставити терміни „собівартість”, „ресурси”

та інші. Отже, доведено, що в умовах промислових підприємств „зростання” і „зміни” є тими термінами, що здатні охарактеризувати більшість економічних показників – результатів діяльності.

„Розвиток” перетинається не тільки із зазначеними економічними категоріями. Як довів аналіз літературних джерел із проблем розвитку й управління ним, розвиток пов'язується із якісними *перетвореннями, рухом* уперед (необхідним рухом), а також є *типом змін, сукупністю змін, багатомірним процесом* [13; 20; 22; 28].

Теоретичне узагальнення різноманітних визначень унікального поняття „розвиток” (філософських, економічних як процесів онто- та філогенезу) [5; 13; 20; 22; 23; 28; 36], дозволило дійти висновку, що розвиток є процесом, певною сукупністю, а саме:

– процесом: адаптації, переходу, змін, руху, зростання, поліпшення;

– зміною: в часі, глобальних цілей підприємства, стану, діяльності;

Розвиток господарської діяльності підприємства як процес є одночасно і об'єктивним явищем, і суб'єк-

Таблиця 3

Ототоження поняття „розвиток” з іншими категоріями

Найменування категорій	Зміст категорій:					
	розвиток	зростання	зміни	функціонування	еволюція	прогрес
Розвиток	– доповнюють одне одного, знаходяться у прямій залежності [18, с. 240]	– удосконалення в процесі розвитку [20, с. 106]; – якісна характеристика розвитку [20, с. 108]; – доповнюють одне одного, знаходяться в прямій залежності [18, с. 240]	– основа розвитку [8]; – перетворення для забезпечення стійкого розвитку [8]; – досліджуються у процесі розвитку [7]; – мета змін – забезпечення розвитку компанії [6]; – забезпечують розвиток на основі адаптації до зовнішнього середовища [6]; – тип змін і види розвитку тотожні [6]	– основа для перетворень, які визначають характер і напрям розвитку [13]; – дві сторони одного процесу [13]	– форма розвитку [20, с. 106]	– розвиток нового [20, с. 106]
Зростання	– доповнюють одне одного, знаходяться у прямій залежності [18, с. 240]		– мета змін – забезпечення економічного зростання компанії [6]	+	+	+
Зміни	– якісні зміни [20, с. 105]; – незворотна зміна [8]; – супроводжується кількісними і якісними змінами [6]; – основа розвитку – зміни [6]; – необхідна умова розвитку – зміни [6]; – види розвитку і тип змін тотожні [6]; – зводиться до підтримки збалансованості між процесом функціонування і необхідними змінами [29]; – процес змін у просторі і часі [20, с. 99]; – зміни стилі і методів управління [5]; – зміни у трьох сферах: фінансах, соціальній відповідальності, екології [14]; – спрямована, закономірна зміна стану підприємства [28]; – процес змін [1]	+		+	– кількісна зміна [20, с. 106]	– зміни на краще [20, с. 106]
Функціонування	– дві сторони одного процесу [13]; – зводиться до підтримки збалансованості між процесом функціонування і необхідними змінами [29]	+	– перетворення для забезпечення адаптивного функціонування [8]; – дослідження змін у процесі функціонування [7]		+	+
Еволюція	– розвиток передбачає внутрішнє управління, а еволюція – зовнішнє [28]	+	+	+		+
Прогрес	– перехід до нового, прогресивного [13]	+	+	+	+	

Примітка: 1. У таблиці надається зміст категорій, які розміщено горизонтально. 2. Складено за інформацією [1, 5-8, 13, 14, 16, 18, 20, 23, 26, 29, 36].

Таблиця 4

**Основні відмінності між розвитком та іншими категоріями**

Класифікаційна ознака	Найменування категорій	Сутність відмінності
за напрямом руху	розвиток	рух у різних напрямках
	зростання	рух уперед, позитивний рух
за масштабністю перетворень	розвиток	виступає у формі зростання, прогресу, змін
	зміни	виступає у формі зростання, прогресу, розвитку, еволюції
за необхідністю	розвиток	залежить від дії багатьох факторів, тобто не є обов'язковим
	функціонування	здійснюється протягом життєвого циклу підприємства, тобто є обов'язковим
за часом (періодом) перетворення	розвиток	може відбуватися неодноразово у процесі господарювання
	еволюція	відбувається на протязі тривалого часу, навіть може зайняти весь термін господарювання
за шляхами здійснення	розвиток	впровадження нового або удосконалення (ефективне використання) наявного
	прогрес	впровадження нового

Таблиця 5

**Результати узгодженості основних термінів промислового підприємства**

Найменування понять	Позначення узгодженості (+) та неузгодженості (-) утворюваних висловів за основними категоріями:					
	розвиток	зростання	зміни	функціонування	еволюція	прогрес
Підприємство	+	+	+	+	+	+
Діяльність	+	+	+	-	+	+
Продукція	+	+	+	-	-	+
Ринки збуту	+	+	+	+	+	-
Ціна	-	+	+	+	+	-
Прибуток	-	+	+	-	-	-

тивним: розвиток ініціюється його керівництвом (тобто містить суб'єктивну складову) із урахуванням потреб у ньому, необхідності здійснення змін, що свідчить про об'єктивні передумови його забезпечення. Ця думка знаходить підтвердження у роботах О. В. Раєвневої, яка зазначає, що саме персонал підприємства виступає суб'єктивним фактором розвитку [20, с. 99]; А. В. Сидорова і О. О. Курносова [23, с. 7] виділяють рушійні сили розвитку, які без сумніву є об'єктивними (це конкуренція, технологічний прогрес, процеси глобалізації та інтеграції, зростання потреб суспільства).

Розглядаючи сутність розвитку як процесу, слід виділити його початок і кінець. Як вже зазначалося, для розвитку діяльності підприємства необхідне поєднання суб'єктивних і об'єктивних причин, які

започатковують цей процес. Крім цього до розвитку діяльності спонукають внутрішні протиріччя на підприємстві, а також флуктуації зовнішнього середовища, як справедливо зазначає в монографії О. В. Раєвневої [20, с. 98]. Також джерелами розвитку вважають інновації [25].

Щодо кінця розвитку, то узагальнено можна виділити два моменти:

- 1) розвиток обмежується місткістю ринку [18, с. 242];
- 2) розвиток не припиняється в часі [4].

Для того, щоб визначитися із цим питанням, слід дослідити, як відбувається розвиток діяльності підприємства, яким є його вектор. З аналізу фахових видань щодо процесів протікання розвитку [5; 7; 18; 20; 23; 28] у нашому дослідженні отримано такі висновки:



– за напрямками (інтеграція, диверсифікація, поглиблення ринку, зростання, деградація) розвиток може обмежуватися і мати логічне завершення;

– розвиток як перехід від одного стану до іншого під дією різних факторів є нескінченним процесом;

– циклічність управління розвитком [23, с. 9] під впливом зовнішніх і внутрішніх змін визначає процес розвитку як нескінченний;

– розвиток як якісні зміни у складі і структурі системи [20, с. 104] є процесом, що має логічне завершення;

– за видами (технічний, інноваційний, інформаційний, економічний тощо) розвиток необхідно здійснювати якомога частіше.

Отже, із наведеного вище випливає, що не можна однозначно відповісти на питання щодо кінця розвитку, однак безспірним є те, що конструктивний, прогресивний розвиток сприяє поліпшенню показників діяльності, тому потреби у його завершенні немає.

На авторський погляд, процес розвитку закінчується тоді, коли досягнуто цілі розвитку, при цьому одна ціль розвитку має змінюватися іншою, що перешкоджає прояву кризових явищ. Зазначимо, що цілі розвитку повинні задовольняти інтереси власників підприємства, його персоналу і країни [19].

У роботі запропоновано сукупність цілей розвитку за класифікаційними ознаками в залежності від рівня управління, стратегії управління діяльністю, видів розвитку та підсистем управління (табл. 6). Вибір саме цих класифікаційних ознак можна пояснити так:

- по-перше, процес розвитку відбувається на усіх рівнях управління;
- по-друге, реалізація стратегій управління і заходів розвитку сприяють удосконаленню діяльності;
- по-третє, різні види розвитку мають різні цілі розвитку;
- по-четверте, підсистеми управління виступають основною структурною складовою системи управління розвитком промислового підприємства.

Слід підкреслити, що авторська позиція щодо системи управління розвитком полягає у наступному: це система, що об'єднує процеси розробки і реалізації фінансово-економічних та виробничо-технічних управлінських рішень щодо досягнення цілей розвитку промислового підприємства і регулює взаємозв'язки між складовими частинами певної системи на основі оптимізації процесів досягнення і забезпечення ефективності функціонування у діючих умовах господарювання.

Як видно із наведеної у табл. 6 інформації, цілі розвитку розглянуто за трьома видами розвитку – інформаційний, екологічний і соціальний. Слід наголосити, що на підприємствах цим видам розвитку не приділяється достатньої уваги, однак їх упровадження

дозволяє отримати додатковий ефект (соціальний, екологічний, ефект від упорядкованості інформаційних потоків), який позначиться на результативності усієї фінансово-господарської діяльності. Такі основні види розвитку підприємства, як економічний, фінансовий, технічний перекликаються із виділеною у табл. 6 класифікаційною ознакою за підсистемами управління, а сталий (стійкий, стабільний, тривалий) розвиток реалізується на стратегічному рівні управління (це об'єкт першої ознаки класифікації), тому для уникнення повторів цілі за цими видами розвитку окремо не розглядалися.

Під ключовими індикаторами діяльності, які потрібно досягти під час реалізації цілі розвитку у межах агресивної стратегії управління діяльністю, маються на увазі показники, пов'язані із продукцією власного виробництва, серед яких обсяг виробництва, обсяг реалізації, собівартість, ціна, рентабельність продажів.

Слід підкреслити, що наведені цілі розвитку не є відокремленими, а наявний взаємозв'язок між ними відображає найбільш реальні варіанти їх поєднання та дозволяє реалізувати процес розвитку більш ефективно. Так, як довели результати проведеного дослідження, тісно поєднуються цілі розвитку, що класифікуються за підсистемами управління і видами розвитку (1 група цілей), а також цілі розвитку за рівнями управління і стратегією управління (2 група цілей). Між утвореними умовними групами цілей розвитку також можна виявити безліч зв'язків, що допоможе у коротші терміни їх реалізувати на основі системи управління розвитком промислового підприємства. Взаємозв'язок близьких за змістом цілей розвитку за різними об'єктами продемонстровано на рис. 1.

Отже, за інформацією на рис. 1 можна констатувати: цілі розвитку, що визначаються на оперативному рівні управління поєднуються із цілями розвитку під час застосування агресивної або консервативної стратегій управління (це один із найбільш вдалих логічних варіантів узгодженості цілей розвитку за різними об'єктами, оскільки ризикована агресивна стратегія управління діяльністю не може підтримуватися тривалий час, а консервативна стратегія на оперативному рівні управління забезпечить найбільш значущі результати).

Таким чином, запропонована сукупність цілей розвитку промислового підприємства під час їх досягнення у системі управління розвитком дозволяє досягти прогнозованих показників господарювання у різні періоди та в процесі реалізації різних стратегій.

Отже, можна зробити наступні висновки:

1. Між поняттям „розвиток” і тотожними йому економічними категоріями (зростання, зміни, функціонування, еволюція і прогрес) існує тісний

Сукупність цілей розвитку промислового підприємства

Класифікаційна ознака	Об'єкти класифікаційної ознаки	Сутність цілей розвитку
1. За рівнями управління	стратегічний	забезпечення стійкого функціонування у довгостроковій перспективі на основі прогнозування у першу чергу впливу факторів зовнішнього оточення
	інноваційний	підтримка прибутковості господарювання із нарощуванням економічного потенціалу у середньостроковій перспективі на основі урахування дії перш за все факторів внутрішнього середовища
	оперативний	дотримання збалансованості між основними показниками діяльності у поточному періоді шляхом постійного моніторингу виконання планових показників і своєчасне їх коригування (за необхідністю)
2. За стратегією управління діяльністю	агресивна	досягнення основних індикаторів успішної і ефективної діяльності на основі залучення інвестиційних коштів із різних джерел для оновлення технічної бази підприємства
	помірна	забезпечення результативної діяльності на основі здійснення помірних капітальних вкладень у виробничий процес із залученням зовнішніх коштів
	консервативна	підтримання виробничих потужностей підприємства у робочому стані і їх поступове оновлення за рахунок власних і вільно доступних ресурсів
3. За окремими видами розвитку	інформаційний	забезпечення узгодженості та синхронності інформаційних потоків у часі і за обсягами на основі застосування сучасних інформаційних програм
	соціальний	задоволення в повному обсязі соціальних потреб працівників підприємства на основі передбачення у витратній частині фінансових документів цих витрат і забезпечення реальних джерел їх покриття
	екологічний	дотримання екологічних вимог відповідно до екологічних норм і нормативів на основі передбачення у фінансових документах витрат на екологію і забезпечення реальних джерел їх покриття
4. За підсистемами управління	підсистема виробництва і реалізації продукції	досягнення узгодженості процесі виробництва і збуту продукції на усіх етапах здійснення і паралельне розширення цих процесів через забезпечення їх інноваційності
	підсистема фінансового стану	підвищення ефективності управління фінансовим становищем підприємства шляхом узгодження завдань управління за основними елементами підсистеми
	підсистема ресурсного стану	забезпечення виробничого процесу ресурсами у необхідних обсягах, прискорення оборотності ресурсів на основі застосування логістичного підходу

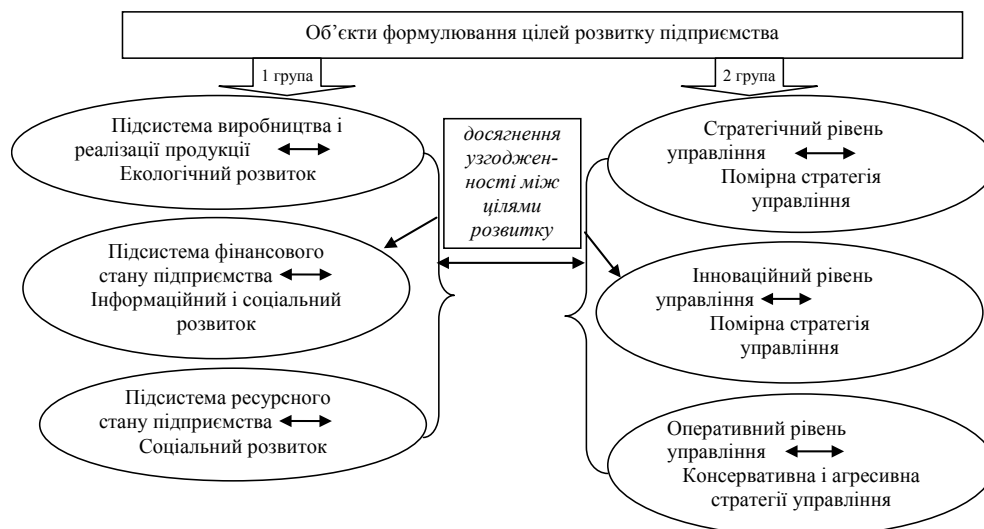


Рис. 1. Взаємозв'язок цілей розвитку промислового підприємства

зв'язок (доведено взаємопов'язаність категорій, їх визначення одна через іншу), а також наявні суттєві відмінності (встановлено основні відмінності, що підкреслюють зміст кожного терміну), що сприяє розробці дієвих управлінських рішень в системі управління розвитком промислового підприємства, зумовлених сутнісними особливостями поняття „розвиток”.

2. Забезпечення максимального ефекту від процесу розвитку і управління фінансово-господарською діяльністю у реальних умовах функціонування досягається на основі реалізації управлінських дій за виділеною сукупністю цілей, які розмежовано в залежності від рівнів управління, стратегій управління, видів розвитку і підсистем управління; обґрунтовано варіанти взаємозв'язку запропонованих цілей розвитку за різними об'єктами класифікаційних ознак.

3. Керівництву промислових підприємств слід узгоджувати управлінські дії та оптимізувати рішення щодо досягнення поставлених цілей розвитку між тими структурними одиницями підприємства, що їх реалізують (відділ економіки, фінансів, маркетингу, постачання, виробництва тощо).

Подальші дослідження необхідно спрямувати на конкретизацію способів досягнення виділених цілей розвитку промислового підприємства.

### Література

**Алексеев Н. В.** Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н. В. Алексеев // *Економіка і організація управління* : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУ, Каштан, 2009. – Вип. 2 (6). – С. 50 – 60. 2. **Білопольський Н. Г.** Энвайроника – наука будущего развития человечества / Н. Г. Білопольський ; НАН України. Ин-т економіки пром-сти. – 3-е изд., перераб. и доп. – Донецк, 2007. – 436 с. 3. **Блажевич Г.** Формування стратегії розвитку інноваційно-технологічного потенціалу промислового підприємства / Г. Блажевич // *Схід*. – 2012. – № 4. – С. 10 – 15. 4. **Василенко В. А.** Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В. А. Василенко // *Культура народов Причерноморья*. – 2004. – № 56. – Т. 1. – С. 100 – 107. 5. **Вінніченко І. І.** Сутнісна характеристика розвитку підприємства як соціально-економічної системи / І. І. Вінніченко // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2012. – № 5. – С. 8 – 13. 6. **Воронков Д. К.** Управление змінами на підприємстві: теорія і прикладні аспекти : монографія / Д. К. Воронков. – Х. : ВД „Інжек”, 2010. – 340 с. 7. **Гросул В. А.** Теоретичні підходи щодо визначення сутності стійкого розвитку підприємства / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // *Сталий розвиток економіки*. – № 7. – 2012. – С. 104 – 107. 8. **Гусєва О. Ю.** Развитие

підприємства і стратегічні зміни: сутність, принципи, взаємозв'язок / О. Ю. Гусєва // *Сталий розвиток економіки*. – № 6. – 2012. – С. 85 – 75. 9. **Демченко С. К.** Эволюция теорий экономического роста : монография / С. К. Демченко. – Красн. гос. ун-т, 2006. – 149 с. 10. **Елецких С. Я.** Характеристика этапов процесса управления устойчивым развитием предприятия / С. Я. Елецких // *Экономика Крыма*. – 2011. – № 1. – С. 29 – 36. 11. **Закс С.** Эволюционная теория организации / С. Закс // *Проблемы теории и практики управления*. – 1998. – № 1. – С. 9 – 13. 12. **Ковальов В. В.** Економічне зростання: теоретичний аспект / В. В. Ковальов // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2012. – № 2 (13). – С. 393 – 396. 13. **Ков'ях Т. В.** Ідентифікація категорії „розвиток” у сучасній економічній системі [Електронний ресурс] / Т. В. Ков'ях. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/Vdnuet/econ/2010\\_4/Kovyah.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Vdnuet/econ/2010_4/Kovyah.pdf) 14. **Кожевина О. В.** Управление развитием и организационными изменениями в системе менеджмента компании / О. В. Кожевина // *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. – 2012. – Т. 1. – № 11 – 1. – С. 117 – 120. 15. **Лєпа Н. Н.** Моделирование процессов управления развитием предприятий : монография / Н. Н. Лєпа, Р. Н. Лєпа, А. И. Пушкарь ; НАНУ України; Ин-т економіки пром-ти. – Донецк : ООО „Юго-Восток, ЛТД”, 2005. – 448 с. 16. **Масленникова Н. П.** Управление развитием организации / Н. П. Масленникова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 280 с. 17. **Основы политической экономии** : пер. с англ. / Д. С. Милль ; общ. ред. А. Г. Милейковский. – М. : Прогресс, 1980. – Ч. 1. – 496 с. 18. **Попова О. Ю.** Економічні механізми забезпечення екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання : монографія / О. Ю. Попова. – Донецьк : ДВНЗ „ДонНТУ”, 2010. – 430 с. 19. **Пушкарь А. И.** Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А. И. Пушкарь, Л. В. Потрашкова // *Экономическая кибернетика*. – № 1 – 2 (19 – 20). – 2003. – С. 22 – 33. 20. **Раєвнєва О. В.** Управление развитием підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнєва. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 496 с. 21. **Руденский Р. А.** Концепция моделирования системы управления стратегией развития крупного промышленного комплекса / Р. А. Руденский, Ю. П. Утенков // *Економічна кібернетика*. – 2009. – № 1 – 2. – С. 30 – 35. 22. **Сердюк В. Н.** Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики / В. Н. Сердюк // *Економіка і організація управління*. – 2008. – Вип. № 4. – С. 13 – 27. 23. **Сидорова А. В.** Управление развитием предприятий на основе процессных инноваций : монография / А. В. Сидорова, О. А. Курносова. – Донецк :

ДонНУ, 2012. – 204 с. 24. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. 25. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер ; пер. с нем., англ. В. С. Автономов и др. – М. : Эксмо, 2008. – 863 с. 25. **Тридід О. М.** Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Х. : Вид-во „ХДЕУ”, 2002. – 364 с. 26. **Філіпішин І.** Концепція управління розвитком промислових підприємств / І. Філіпішин // Схід. – № 1. – 2012. – С. 112 – 117. 27. **Цопа Н. В.** Теоретические аспекты развития промышленных предприятий / Н. В. Цопа // Европейський вектор економічного розвитку. – 2009. – № 2 (7). – С. 177 – 185. 28. **Ялдин И. В.** Устойчивое развитие интегрированной структуры бизнеса в контексте сбалансированной системы показателей / И. В. Ялдин // БизнесИнформ. – 2009. – № 7. – С. 70 – 74. 29. **Brown R. G.** and Meyer R. F. The Fundamental Theorem of Exponential Smoothing. *Operations Research*. 1961. Vol. 9. № 5. Pp. 159 – 178. 30. **Domar**, Essays in the Theory of Economic Growth. Oxford University Press, 1957. – 272 p. 31. **Harrod R. F.** Economic Dynamics. London: Macmillan, 1973. 195 p. 32. **Hicks**, Norman, and Paul Streeten Indicators of Development: The Search for a Basic Needs Yardstick. *World Development*. 1979. 7(6). Pp. 395 – 430. 33. **Lewis, W.** Arthur The Theory of Economic Growth. New York: Harper Torchbook, 1955. 34. **Rostow W. W.** The stages of economic growth: A. Non communist Manifesto. London, 1960. 35. **Solow R. M.** Growth Theory. Oxford: Oxford University Press, 2000. 190 p.

#### **Білопольський М. Г., Харченко В. А. Характеристика розвитку промислового підприємства**

У статті виокремлено цілі розвитку промислового підприємства залежно від рівнів управління, стратегій управління, видів розвитку та підсистем управління, узгоджено цілі розвитку за різними об'єктами класифікаційних ознак, що дозволяє забезпечити максимальний ефект від процесу розвитку і управління діяльністю у діючих умовах господарювання.

*Ключові слова:* розвиток, промислове підприємство, зміни, зростання, функціонування, цілі розвитку, система управління.

#### **Білопольський Н. Г., Харченко В. А. Характеристика розвитку промислового підприємства**

В статті виділені цілі розвитку промислового підприємства в залежності від рівней управління, стратегій управління, видів розвитку і підсистем управління, погоджені цілі розвитку по різним об'єктам класифікаційних ознак, що дозволяє забезпечити максимальний ефект від

процесу розвитку і управління діяльністю в діючих умовах господарювання.

*Ключевые слова:* развитие, промышленное предприятие, изменения, рост, функционирование, цели развития, система управления.

#### **Bilopolsky M. G., Kharchenko V. A. Characteristics of Enterprise Development**

The article aims at determining the main purposes of the industrial enterprise development (on the basis of theoretic generalization of scientists' views on the notion 'development'), which are realized in the management system of its development. There has been studied the evolution of scientific opinions concerning the definition of the notion 'development' from classicism to institutionalism, including neo-Keynesian and neo-classicism. There have been generalized the existing models and theories of development at macro- and microlevels, in which development is interconnected with the notions 'growth' and 'functioning'.

There have been determined the connections between equal categories: development, growth, functioning, change, evolution and progress. On the basis of classification features there have been suggested the main notional differences between these equal categories.

There has been agreed the use of notions development, growth, functioning, change, evolution and progress with basic notions characterizing an industrial enterprise: activity, markets, price, profit.

There has been defined that the term 'development' in a generalized form is studied as a process (of adaptation, transition, movement, improvement), as changes (in time, of state, global aims of an enterprise) and as a set of changes. There have been discussed the questions of development boundaries: its beginning and end. It has been grounded that the end of development starts when the aims of development are achieved during the realization of managerial decisions in the control system of industrial enterprises' development.

There has been suggested the aggregate of aims of enterprise development that are classified according to four characteristics: 1) depending on the subsystem of inner state of an enterprise (production subsystems and production realization, subsystems of financial state and subsystems of resource state); 2) depending on the management levels (strategic, innovative and operating); 3) depending on the management strategy (aggressive, moderate and conservative); 4) depending on the types of development (technological, economic, financial, information, ecological and social).

*Key words:* development, industrial enterprise, changes, growth, functioning, aims of development, management system.

Стаття надійшла до редакції 16.12.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Економічний розвиток та науково-технологічного прогрес в економіці України неможливий без стабільного економічного становища промисловості як сектору економіки. Машинобудування є єдиною галуззю промисловості, яка забезпечує впровадження досягнень науково-технологічного прогресу в усі інші сектори економіки. Для здійснення ефективного керівництва галуззю в цілому та управління окремими машинобудівними підприємствами зокрема необхідним є визначення проблемних аспектів розвитку галузі і, відповідно, їх усунення – важливим є аналіз економічного стану галузі машинобудування.

Функціонування машинобудівних підприємств здійснюється в умовах динамічних змін зовнішнього середовища під впливом посилення глобалізаційних процесів в економіці, політичних факторів, наслідків світових фінансових криз тощо.

Економічний стан галузі машинобудування протягом різних періодів функціонування комплексу було досліджено у працях багатьох вітчизняних вчених та дослідників.

У роботі Данилишина Б. М., Клинового Д. В., Пепи Т. В. [2] – досліджено стан галузі машинобудування в умовах ринкового способу господарювання, визначено проблеми та тенденції розвитку галузі, обґрунтовано стратегічні цілі і пріоритети подальшого розвитку комплексу. Тарасовою Н. В., Клименко Л. П., Ємельяновим В. М. [13] визначено стан галузі у докризовий та кризовий період функціонування, шляхи подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи, пріоритетні напрямки розвитку галузі. Амошою А. І., Вишневським В. П., Збараською Л. А. [1] визначено підсумки перебудови вітчизняної промисловості, вплив світової фінансової кризи на переробну промисловість.

Точилін В. О., Венгер В. В. [18] досліджували вплив зовнішніх та внутрішніх ринків металопрокату на галузь машинобудування. Адаптаційні механізми в управлінні розвитком промислових підприємств визначено у роботі Саломатіної Л. М. [15].

Дуда Т. Т., Троц І. В. [4] у своїй статті досліджували стан машинобудування із застосуванням рейтингових оцінок фінансового стану машинобудівних підприємств на прикладі підприємств Хмельниччини; Коротчаєва Ю. [7] досліджувала стан експортно-імпорتنних операцій галузі машинобудування у докризовий та післякризовий періоди; Панченком В. П. [11]

досліджено тенденції розвитку галузі машинобудування у кризовий та післякризовий періоди, визначено економічні та соціальні проблеми галузі. Мироною Ю. Ю. [8], Палантом О. Ю. [10] досліджено стан машинобудування у контексті аналізу динаміки операційних витрат галузі. Юдіним М. А. [18] досліджено фінансово-економічні показники окремих машинобудівних підприємств у контексті їх впливу на формування фінансового потенціалу підприємства.

Однак динамічні зміни умов зовнішнього середовища, посилення глобалізаційних процесів в економіці України зумовлюють необхідність здійснення аналізу економічного стану галузі машинобудування на сучасному етапі його розвитку як системоутворюючої галузі промисловості.

Метою статті є аналіз основних економічних показників галузі машинобудування, визначення загальних тенденцій розвитку, характерних для галузі.

Машинобудування – єдина галузь промисловості, що забезпечує засобами виробництва і знаряддями праці усі галузі промисловості і сектори економіки.

Досвід індустріально розвинених країн свідчить: саме ця галузь є індикатором і каталізатором промислового розвитку. Машинобудування є ведучою галуззю всієї промисловості, її „серцевиною”, продукція підприємств якої грає вирішальну роль в реалізації досягнень науково-технічного прогресу у всіх галузях народного господарства [2, с. 3].

Машинобудівний комплекс України є однією з найбільш важливих, потужних і перспективних галузей промисловості, яка забезпечує технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва [12].

У машинобудуванні зосереджено майже 15% вартості основних засобів та понад 21% загальної кількості найманих працівників промисловості [3].

Машинобудування займає п'яте місце у складі промисловості України за обсягом реалізованої промислової продукції (10,2% від загального обсягу), поступаючись постачанню електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (24,5%), харчовій промисловості (18,3%), металургійній промисловості (16%), та добувній промисловості (10,4%). Дані наведено за розрахунками з табл. 1.

Машинобудування є багатогалузевим комплексом, який складається із:

1) виробництва машин і устаткування – в яке входить механічне устаткування, машини і устаткування загального призначення, для сільського та лісового господарства, верстати, інші машини та устаткування спеціального призначення, побутові прилади;

2) електричного, електронного і оптичного устаткування – офісне устаткування та ЕОМ, електричні машини та устаткування, апаратура для радіо, телебачення та зв'язку, медична техніка, вимірювальні засоби, оптична техніка та устаткування тощо;

3) транспортного устаткування – автомобілі, причепа, мотоцикли, інші транспортні засоби, залізничний рухомий склад, літаючі апарати, будівництва та ремонт суден тощо [13, с. 197].

За період з 2008 – 2012 роки обсяги реалізованої продукції машинобудування України (табл. 2) збільшились на 18,17% порівняно початком досліджуваного періоду. Визначений період характеризується

постійним зростанням обсягів реалізації промислової продукції. Однак на кінець досліджуваного п'ятирічного періоду відбулося зменшення обсягів реалізованої промислової продукції машинобудування на 6,7% у 2012 році порівняно з 2011 роком.

Як видно з табл. 2 визначена негативна тенденція найгостріше простежується для виробництва машин та устаткування: за період з 2008 – 2012 роки обсяг реалізованої продукції цієї галузі збільшився на 3,8% порівняно початком досліджуваного періоду, однак кінець досліджуваного періоду характеризується зменшенням досягнутого обсягу реалізації промислової продукції на 19,9%, що є негативним і за постійності цього явища може привести до уповільнення економічного розвитку країни. Отримані результати підтверджуються аналізом темпів приросту, визначеними на основі аналізу індексів промислової продукції: пік зростання темпів приросту індексів

Таблиця 1

**Обсяги реалізованої промислової продукції за основними галузями промисловості \***

№ з/п	Вид промислової діяльності	2012 р.	
		млн грн	у % до підсумку
1	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	343783,9	24,5
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	257553,2	18,3
3	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	224138,2	16
4	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	146385	10,4
5	Машинобудування	143913,4	10,2
6	Промисловість	1404564	100

\* Складено автором за джерелами [8], [9], [16].

Таблиця 2

**Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності, % до продукції промисловості\***

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Динаміка (у % до 2008 р.)	Динаміка (у % до 2011 р.)
Промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	53,16	5,7
зокрема переробна промисловість	72,9	69,4	68,6	66,3	63,6	33,68	1,4
зокрема машинобудування	13,3	10,6	10,9	11,6	10,2	18,17	-6,7
зокрема виробництво машин та устаткування	4,1	4,2	3,7	3,6	2,7	3,80	-19,9

\* Розраховано автором за джерелами: [5], [9], [16].

промислової продукції прийшовся на 2010 рік, після якого темпи зростання уповільнились [6], [17].

Аналіз експортно-імпортних операцій галузі машинобудування показав: експорт продукції машинобудування становить 53% обсягу реалізованої продукції галузі за 2012 рік. Продукція експортується до 74 країн світу. При цьому експорт до країн СНД становить 90,8% загального обсягу експорту, зокрема до Російської Федерації – 68,2% загального обсягу експорту (75,1% експорту до країн СНД) [3].

Результати дослідження зовнішнього торговельного балансу для галузі машинобудування визначили негативне його значення: за продукцією машинобудування імпорт перевищує експорт на 70,4% або у 1,7 рази [17]. Отже, продукція вітчизняних машинобудівних підприємств є неконкурентоздатною і на світовому ринку, і на внутрішньому ринку – вітчизняні покупці воліють купувати імпорتنу продукцію ніж вітчизняну.

Дослідження особливостей розподілу промислових підприємств в цілому та машинобудівних підприємств зокрема за фінансовим результатом до оподаткування (табл. 3) визначило: у 2012 році 62% підприємств промисловості були прибутковими, 38% – збитковими. Дещо кращою є ситуація для машинобудування: 2012 році 66,1% підприємств ма-

шинобудування були прибутковими, 33,9% – збитковими. Майже такі ж результати простежуються і для підприємств з виробництва машин і устаткування, не зарахованих до інших угруповань: 65,1% підприємств – прибуткові, 34,9% – збиткові. Проведені розрахунки показують: більше третини машинобудівних підприємств є збитковими.

Дослідження наявної структури діючих підприємств машинобудування за розмірами (табл. 3) показало: 66,85% отриманого позитивного фінансового результату за 2012 рік у галузі машинобудування припадає на великі підприємства, 31,82% – на середні і лише 1,33% на малі підприємства. Отже, саме великі підприємства, незважаючи на їх меншу кількість порівняно з середніми і малими підприємствами є рушійною силою галузі машинобудування, середні підприємства доцільно розглядати як майбутній потенціал розвитку галузі. Таким чином, дроблення великих машинобудівних підприємств на середні і малі не принесе позитивного економічного ефекту.

Дослідження впливу розміру підприємств на фінансовий результат діяльності у галузі машинобудування (рис. 1) показало: 82% великих підприємств є прибутковими і лише 18% – збитковими, для середніх

Таблиця 3

**Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у 2012 році \***

(млн грн)

Показник	Фінансовий результат до оподаткування		Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	млн грн	частка, %	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
Промисловість	20924,6	-	62,0	86402,8	38,0	65478,2
Машинобудування	13610,5	100,00	66,1	16311,1	33,9	2700,6
по великих підприємствах	9098,1	66,85	82,0	9717,0	18,0	618,9
по середніх підприємствах	4431,3	31,82	68,2	5958,8	31,8	1627,5
по малих підприємствах	181,1	1,33	65,3	635,3	34,7	454,2
Виробництво машин і устаткування, не зарахованих до інших угруповань	2244,3	100,00	65,1	3175,3	34,9	931,0
по великих підприємствах	1672,3	74,51	82,4	1760,9	17,6	88,6
по середніх підприємствах	471,7	21,02	64,2	1125,4	35,8	653,7
по малих підприємствах	100,3	4,47	65,1	289,0	34,9	188,7

\* Розраховано автором за джерелом [20].

і малих підприємств – 31,8% і 34,7% відповідно є збитковими.

З рис. 1 слідує: найбільш відповідний позитивному результату фінансової діяльності є розмір великих підприємств. Всі інші типи розмірів для підприємств є збитковими, що менше на третину від загальної кількості підприємств цього типу. Отже, середнім і малим підприємствам складніше функціонувати у досліджуваній галузі.

Необхідним елементом дослідження є аналіз динаміки фінансових результатів до оподаткування, чистого прибутку та рентабельності за видами промислової діяльності. Результати дослідження згруповано у табл. 4.

Проведений аналіз показав: галузь машинобудування пережила „промисловий та економічний бум”. За період з 2008 – 2012рр. позитивний фінансовий результат до оподаткування машинобудування збільшився у 18 разів. Це відбулося внаслідок збільшення позитивного фінансового результату до оподаткування: у 22 рази у виробництві транспортних засобів та устаткування, у 7,74 рази – для виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування та у 1,44 рази – для виробництва машин та устаткування не віднесених до інших угруповань за досліджуваний період.

Аналіз динаміки чистого прибутку (збитку) за видами промислової діяльності підтвердив попередні висновки щодо „промислового та економічного буму” у галузі машинобудування: за період 2008 – 2012 рр. чистий прибуток підприємств машинобудування збільшився у 8,52 рази. Визначене збільшення відбулося за рахунок динамічного збільшення чистого прибутку за всіма галузями машинобудування. Зокрема, у виробництві машин і обладнання чистий прибуток за досліджуваний період збільшився у 13,93 рази порівняно з 2008 роком (табл. 4).

Наступним елементом аналізу, який є необхідним для визначення стану досліджуваної галузі є рента-

бельність операційної діяльності. Результати проведеного дослідження показали стійкий розвиток галузі машинобудування України: рівень рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств протягом досліджуваного періоду постійно збільшувався, у 2012 році порівняно з 2008 роком рентабельність зросла у 3,52 рази. Причому рентабельність підприємств машинобудування була вищою в 3 рази ніж в цілому за промисловістю у 2012 році. Найбільш динамічним було зростання рівня рентабельності у виробництві транспортних засобів та устаткування: рівень рентабельності у 2012 році збільшився у 7,94 рази порівняно з 2008 роком. Зростання рівня рентабельності у виробництві машин та устаткування було повільнішим, однак стійким: відповідний показник збільшився у 2,11 рази порівняно з 2008 роком (табл. 4).

Отже, економічний стан галузі є неоднозначним. З одного боку, галузь машинобудування переживає бурхливий економічний розвиток, який характеризується збільшенням показників діяльності і в абсолютному, й у відносному значенні. Зокрема, збільшились обсяги реалізації продукції галузі, чистий прибуток, рівень рентабельності тощо.

З іншого, більше третини підприємств галузі є збитковими, імпорту перевищує експорт і відбувається уповільнення темпів зростання обсягів реалізованої промислової продукції. Таким чином, економічний стан галузі машинобудування знаходиться на високому рівні але спостерігається значний вплив кризових явищ.

Визначена диспропорційність зумовлює необхідність удосконалення процесів управління підприємств для забезпечення їх сталого розвитку. Удосконалення процесів управління передбачає використання ефективних механізмів господарювання (макроекономічних, насамперед, на рівні держави та внутрішньогосподарських – на рівні підприємства). У якості ефективних внутрішньогосподарських механізмів господарювання доцільно визначити по-



**Рис. 1. Співвідношення розміру підприємств та отриманого фінансового результату діяльності у галузі машинобудування**



кращення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення управлінських процесів, розвиток персоналу на основі мотивації, покращення умов праці та формування соціальної інфраструктури, покращення показників ефективності, формування ефективного механізму обліку і контролю, покращення внутрішньогосподарського виробничого процесу за рахунок підвищення інноваційної активності та інвестиційної привабливості.

### Література

1. **Амоша А. И.** Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины [Електронний ресурс] / А. И. Амоша, В. П. Вишневикий, Л. А. Збарзкая // Економіка промисловості. – 2012. – № 1 – 2 (57–58). – С. 3–36. – Режим доступу: [http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st\\_57\\_01.pdf](http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st_57_01.pdf). – Назва з екрану. 2. **Данилишин Б. М.** Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України / Б. М. Данилишин, Д. В. Клиновий, Т. В. Пепа ; за наук. ред. Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ „Вид-во „Аспект-Поліграф”, 2007. – 688 с. 3. **Державна**

програма активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246812864&cat\\_id=246812855](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246812864&cat_id=246812855). – Назва з екрану. 4. **Дуда Т. Т.** Порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини [Електронний ресурс] / Т. Т. Дуда, І. В. Троц // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 . – С. 63 – 69. – Режим доступу: <http://alma-mater.luguniv.edu.ua/electronversions.htm>. – Назва з екрану. 5. **Збірник „Промисловість України 2007 – 2010 роках”**: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2011. – 307 с. 6. **Індекси промислової продукції за 2007 – 2012 роки** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/ipv2006\\_u.html](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html). – Назва з екрану. 7. **Корогаєва Ю.** Перспективи та проблеми машинобудування [Електронний ресурс] / Ю. Корогаєва // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – № 1 (6). – С. 82 – 90. – Режим доступу : <http://sepd.tntu>.

Таблиця 4

### Динаміка фінансових результатів до оподаткування, чистого прибутку та рентабельності за видами промислової діяльності

Вид промислової діяльності	Період часу (рік)					2012 порівняно з 2008, коеф.
	2008	2009	2010	2011	2012	
<b>Фінансовий результат до оподаткування, млн.грн.</b>						
Машинобудування	704,6	1974,8	7172,8	15081,2	13610,5	18,32
Виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань	918,8	1403,7	1823,8	2621,9	2244,3	1,44
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	224,5	2003,0	1137,7	2182,0	1961,3	7,74
Виробництво транспортних засобів та устаткування	-438,7	-1431,9	4211,3	10277,3	9404,9	22,44
<b>Чистий прибуток (збиток), млн.грн.</b>						
Машинобудування	-1089,5	37,3	4235,5	10777,9	9268,8	8,51
Виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань	102,6	516,1	778,1	1813,0	1429,3	13,93
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	-190,8	1399,6	614,2	1394,8	1445,9	7,58
Виробництво транспортних засобів та устаткування	-1001,3	-1878,4	2843,2	7570,1	6393,6	6,39
<b>Рентабельність операційної діяльності підприємств машинобудування, %</b>						
Промисловість	4,9	1,8	3,6	4,7	3,3	- 0,67
Машинобудування	2,9	4,7	6,6	8,6	10,2	3,52
Виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань	2,8	5,0	4,9	5,0	5,9	2,11
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	5,8	8,9	5,6	7,7	12,1	2,09
Виробництво транспортних засобів та устаткування	1,7	1,1	9,0	11,4	13,5	7,94

\* Складено автором за джерелами [14],[16],[19],[20].

edu.ua/images/stories/pdf/2012/12kyvtpm.pdf.– Назва з екрану. 8. **Миронова Ю. Ю.** Облік і аналіз витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції на підприємствах машинобудування : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Юлія Юріївна Миронова – К., 2011. – 240 с. 9. **Обсяг** реалізованої промислової продукції за видами діяльності за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/pr/orp/orp\\_u/orp1212\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/pr/orp/orp_u/orp1212_u.htm).– Назва з екрана. 10. **Палант О. Ю.** Аналіз витрат на виробництво промислової продукції машинобудування [Електронний ресурс] / Ю. О. Палант // Ефективна економіка : електрон. наук. фах. вид. – 2013. – № 8. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2226>. – Назва з екрану. 11. **Панченко В. П.** Соціально-економічні проблеми розвитку машинобудівної галузі України [Електронний ресурс] / В. П. Панченко // Ефективна економіка : електрон. наук. фах. вид. – 2012. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1037>.– Назва з екрана. 12. **Про** внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с. 13. **Промисловість** України: тенденції, проблеми, перспективи : монографія / Н. В. Тарасова, Л. П. Клименко, В. М. Смелянов та ін. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с. – С. 222 – 241. 14. **Рентабельність** операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/rodp/rodp\\_pr/rodp\\_pr\\_u/rodp\\_pr\\_0412\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/rodp_pr_0412_u.htm).– Назва з екрану. 15. **Саломатина Л. Н.** Адаптационные механизмы в управлении развитием промышленных предприятий [Електронний ресурс] / Л. Н. Саломатина // Економіка Промисловості. – 2009. – № 2 – 3. – С. 82 – 85. – Режим доступу : [http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st\\_54\\_10.pdf](http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_54_10.pdf). – Назва з екрану. 16. **Статистичний збірник** „Діяльність суб’єктів господарювання 2011”: статистичний збірник / Державна служба статистики України – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2012. – 438 с. 17. **Статистичний** щорічник України за 2011 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2012. – 559 с. 18. **Точилін В. О.** Стан та напрямки розвитку внутрішнього ринку металопродукції України [Електронний ресурс] / В. О. Точилін, В. В. Венгер // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 3/1. – С. 64 – 67. – Режим доступу : [http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013\\_18\\_3\\_1/18.pdf](http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/18.pdf). – Назва з екрану.

19. **Фінансові** результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у 2012 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk>. – Назва з екрану. 20. **Чистий** прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/chpr/chpr\\_pr/chpr\\_pr\\_u/chpr\\_pr\\_0412\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/chpr/chpr_pr/chpr_pr_u/chpr_pr_0412_u.htm). – Назва з екрану. 21. **Юдін М. А.** Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / М. А. Юдін // Економіка Промисловості. – 2009. – № 48 (5). – Режим доступу : [http://econindustry.org/arhiv/html/2009/st\\_48\\_27.pdf](http://econindustry.org/arhiv/html/2009/st_48_27.pdf). – Назва з екрану.

### **Король К. В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні**

У статті здійснено аналіз сучасного економічного стану машинобудівної галузі промисловості України. Досліджено стан управління машинобудівними підприємствами у розрізі розмірів підприємств та фінансових результатів до оподаткування. Визначено основні проблеми розвитку галузі та можливості їх усунення.

*Ключові слова:* машинобудування, чистий прибуток, рентабельність, обсяг реалізованої продукції.

### **Король Е. В. Экономическое положение и проблемы развития отрасли машиностроения в Украине**

В статье осуществлен анализ современного экономического состояния машиностроительной отрасли промышленности Украины. Исследовано состояние управления машиностроительными предприятиями в разрезе размеров предприятий и финансовых результатов до налогообложения. Определены основные проблемы развития отрасли и возможности их устранения.

*Ключевые слова:* машиностроение, чистая прибыль, рентабельность, объем реализованной продукции.

### **Korol K. V. Economic Situation and Problems of Development in Ukrainian Engineering**

Modern economic situation of engineering industry in Ukraine is investigated. Condition of management engineering enterprises in the context of size and financial results before taxation is investigated. Basic problems in development are determined and the opportunities of their removal are outlined.

*Key words:* engineering, net income, profitability, volume of the realized products.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

Т. Г. Кучерук,

*кандидат економічних наук,*

Н. О. Потьомкіна,

*кандидат економічних наук,**ДВНЗ „Донецький національний технічний університет”*

## ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ У МЕЖАХ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

Сучасний етап економічного розвитку характеризується формуванням високоінтегрованої системи світового господарства та поглинанням прямих трансграничних взаємодій між суб'єктами господарювання на регіональному рівні. Регіоналізація стає провідним фактором інноваційного розвитку світової економічної системи. Пояснюється це тим, що основні напрямки її розвитку охоплюють міжнародний рух капіталу, міжнародні фінансові операції у формі кредитів, цінних паперів, виробничих фінансових трансакцій, валютних операцій тощо. Зазначені процеси зумовлені посиленням відкритості національної економіки, взаємозалежності регіонів і стрімким розвитком інформаційних і комунікаційних технологій.

Втім, реалізація інноваційної політики залежить від розробки і прийняття нормативів, які б спонукали та стимулювали суб'єктів господарювання запроваджувати нові технології. Законодавством України передбачене створення цілої мережі інноваційних структур: технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, інноваційних бірж, консалтингових, інжинірингових, маркетингових фірм, технологічних кластерів та інших інституцій. Найбільше в Україні поширені технопарки, у межах яких випускається близько 20% інноваційної продукції країни [1]. Успішно інтегрувалися в економіку знань такі технопарки, як Інститут електрозварювання ім. В. Патона, Інститут монокристалів, Київська політехніка та ін. Однак створення в регіонах системи інноваційних інститутів стримується і через причини макроекономічного характеру, і власне факторами регіонального рівня. Серед таких причин найперше слід назвати:

- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;

- відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою, невідповідність основних пропорцій фінансування (співвідношення прикладних, фундаментальних досліджень,

державного і приватного фінансування) світовим нормам;

- недосконалість законодавства відносно захисту прав інтелектуальної власності. Саме тому венчурний бізнес, кластерні інноваційні системи та пілотні проекти перебувають на первісних стадіях свого розвитку;

- надмірний фіскальний тиск, неефективність інституційної структури економіки. Зокрема, експортна залежність української економіки полягає у zdeформованій структурі промислового виробництва; державна підтримка експорту сировинних товарів та продукції з низькою доданою вартістю консервує нинішній стан промисловості, гальмуючи її структурні перетворення;

- слабкість регіонального управління внаслідок дублювання функцій місцевих органів влади й органів самоврядування, використання обома сторонами застарілого менеджменту, відсутність реальних економічних, фінансових та інституційних важелів і стимулів впливу на інноваційний процес [2, с. 11].

Зважаючи на це, головними завданнями стратегії інноваційної політики України є визначення, обґрунтування і створення інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів, основу якого складає конкурентоспроможність та науковість продукції та послуг відповідно до світових у межах глобального простору.

В дослідженнях К. Ващенко, З. Варналія, В. Вороніна, В. Геєця, Е. Лібанової [3], Н. Іванової, І. Єгорова, С. Радошевича [4], В. Королькова [5], Л. Федулової [6] знайшли певну розробку проблеми сутності, напрямів інноваційного розвитку України у порівнянні з основними мегатрендами інноваційного розвитку світової та європейської економік, а також економік окремих країн.

У працях Б. Маліцького, О. Попович, М. Онопрієнко [7], М. Скрипниченко, Т. Приходько, В. Сіденко [8] обґрунтовано систему науково-технічних пріоритетів в умовах посилення конкурентного тиску

на внутрішньому і зовнішньому ринках, відзначено посилення ролі регіональних органів управління у розвитку інноваційних процесів.

Разом з тим, спрямованість країни до економіки, заснованої на знаннях, зумовлює активізацію потенціалу фундаментальної науки та зростання споживчого попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання. Адже на формування потенційних передумов зростання попиту на інноваційну продукцію у вітчизняній економіці впливає конкуренція на зовнішніх ринках, яка висуває додаткові жорсткі вимоги до інноваційної адекватності продукції та послуг експортоорієнтованих підприємств. За цих умов пошук ефективних шляхів функціонування національної інноваційної системи полягає у виявленні умов формування інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів у площині винаходження активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Метою статті є аналіз інституційних засад формування інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів, визначення стратегічних пріоритетів державної інноваційно-інвестиційної політики у межах глобального простору.

Провідну роль у формуванні інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів України відіграє трансфер технологій як складова науково-технологічної політики і об'єкт системи охорони інтелектуальної власності на внутрішньому і зовнішніх ринках.

У цьому зв'язку важливим є те, що інновації в ресурсному обміні виступають у трьох видах: інновації в управлінні обміном; управління інноваційними ресурсами; інвестування інновацій за рахунок зменшення втрат під час ресурсного обміну. До інноваційних механізмів управління ресурсним обміном належать ті нові механізми, які економічні суб'єкти запроваджують у практику свого ресурсного обміну. Вони поділяються на об'єктивні й суб'єктивні: об'єктивні характеризуються абсолютною новизною, породжуваною науково-технічним прогресом і загальними тенденціями еволюційного розвитку людства; до суб'єктивних належать механізми, які є новими лише для конкретних економічних суб'єктів – домогосподарств, підприємств, держави.

Інноваційні механізми у сфері обміну розвиваються у двох напрямках: перший стосується різних методів стимулювання продажів шляхом надання знижок, пільг насамперед постійним партнерам, другий пов'язаний із діяльністю економічних систем вищого рівня, спрямованою на регулювання обмінних процесів між функціонуючими в них економічними суб'єктами [9, с. 105].

Як відомо, на міжнародному рівні трансфер технологій регулюється численними багатосторонніми угодами, які укладаються в межах діяльності таких інституцій, як Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), Світова організація торгівлі (СОТ). Крім того, експертами і аналітиками ВОІВ, СОТ, Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) всебічно аналізуються основні тенденції та закономірності технологічного розвитку, узагальнюється досвід окремих країн і компаній щодо розроблення і впровадження технологій, розробляються норми і рекомендації щодо основних напрямів промислової, науково-технологічної політики та охорони інтелектуальної власності в інтересах прогресивного соціально-економічного розвитку.

ЮНКТАД визначає поняття „передача (трансфер) технологій” як передачу систематизованих знань для випуску відповідної продукції, для застосування відповідного процесу чи надання відповідних послуг.

ОЕСР визначає трансфер технологій більш широким поняттям, що передбачає комерційні угоди: з передачі технічних засобів із використанням патентів і ліцензій, передачі ноу-хау; щодо трансферу (продажу, ліцензування, франчайзингу) проектів, торгових марок і зразків; з надання послуг технічного змісту, включаючи технічне й інжинірингове навчання, а також технічну допомогу; з трансферу результатів НДДКР.

Міжнародні угоди про охорону інтелектуальної власності сприятимуть розвитку технологічного обміну між компаніями різних країн, появі міжнародних ринків технологій як об'єктів інтелектуальної власності. Зокрема, міжнародний обмін об'єктами права інтелектуальної власності здійснюється переважно в таких формах: експорт технологій або їх конструктивних частин (комплектуючих) у натуральному вигляді – верстати, механізми, агрегати, автоматичне та електронне устаткування; прямі інвестиції і супровідні в будівництво, реконструкцію, модернізацію підприємств, сервісне обслуговування; портфельні інвестиції, зокрема в спільні підприємства, якщо вони супроводжуються потоком інвестиційних товарів, а також лізингом; передача, продаж або надання за ліцензією патентів і ліцензій на всі види промислової власності; продаж ліцензій на незапатентовані види інтелектуально-промислової власності, ноу-хау, технологічно-виробничий досвід, супровідні документи на технічне устаткування, інструкції, креслення, схеми, специфікації, технологічні карти; промислове й технічне співробітництво в частині, що стосується технологічного утримування машин,

устаткування, напівфабрикатів і матеріалів; надання інжинірингових послуг (передпроектних, проектних, післяпроектних, спеціальних послуг з керування й організації виробничого процесу) [10, с. 37 – 38].

Проте, у реальній дійсності інноваційні механізми за своєю природою не передбачають саме повторюваності. Інноваційні відносини, що виникають унаслідок технологічного прогресу, випереджають інституційні. Адже інноваційний процес не є лінійним і характеризується наявністю зворотних зв'язків між його учасниками, взаємодія яких утворює інноваційну інфраструктуру. Окремі її сегменти, такі як інституційний устрій інноваційної економіки, пріоритети науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки, програмно-цільове фінансування науково-технічної і інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій розвиваються не узгоджено.

Окремої уваги державних органів влади потребує питання ресурсного забезпечення формування та функціонування національної інноваційної системи України, основними елементами якої виступають: генерація знань; освіта і професійна підготовка; виробництво продукції та послуг; інноваційна інфраструктура, зокрема й фінансове та інформаційне забезпечення [11]. Складність вирішення цього питання полягає в тому, що національна інноваційна система не має чітких кордонів [12, с. 295]. Вона охоплює певних учасників, під час взаємодії яких відбувається процес перетворення наукових ідей в певні конкурентоспроможні знання і технології для подальшого їх виробництва, впровадження, освоєння і використання у своїй діяльності різними економічними суб'єктами. За цих умов функціональна природа інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів дозволяє здійснити ієрархічне впорядкування його складових (табл. 1).

Нарешті, синергетична взаємодія складових інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів України відповідає логічній послідовності підсилення ролі регіональних органів управління в забезпеченні науково-технічної діяльності, що супроводжується приростом попиту суб'єктів господарювання на складну наукомістку продукцію у межах глобального простору.

За цих умов важливого значення набувають:

– кредитні інститути, які можуть стати імпульсом економічного розвитку через спрямування фінансових ресурсів у реальний сектор, посилення стимулюючої функції оподаткування, спрямованого на підтримку інноваційної активності бізнесу, домо-

господарств за умов розвитку державно-приватного партнерства;

– фіскальні пільги для підприємств-інноваторів, а саме: пільгове оподаткування компаній, що впроваджують інновації; податковий кредит; податкові пільги для вищих навчальних закладів, наукових установ і організацій в обсягах і напрямках, визначених чинним законодавством; відстрочка чи звільнення від сплати імпортного мита тощо;

– правові, інфраструктурні, економічні й політичні інструменти підтримки інновацій щодо створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення;

– інтенсифікація міжнародного науково-технічного співробітництва на двосторонньому та багатосторонньому рівнях;

– обмін інформацією стосовно параметрів розвитку національних секторів досліджень, пріоритетних напрямів наукової діяльності, що першочергово підтримується державами;

– використання накопиченого світового досвіду реалізації зовнішньої та внутрішньої інноваційної політики на засадах взаємодії державних, наукових і бізнесових структур, а також переваг міжнародного науково-технічного співробітництва. Важливим при цьому є формування ефективних систем державного управління в ланцюжку „інвестиції в інноваційний сектор та інформаційно-комунікативні технології – впровадження інноваційних технологій – конкурентоспроможність продукції та послуг”.

Механізм інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів створює певну цілісність, єдність регіонального, національного та глобального інноваційного простору. У цій системі координат має формуватися взаємозалежність та взаємодія інституційних складових механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів, а саме механізм синергійності інноваційних процесів у регіонах країни.

Розвиток глобальної інноваційної інфраструктури призводить до необхідності існування механізму стратегічного управління процесами формування попиту на інновації, який підпорядковує послідовність етапів визначення інноваційної активності суб'єктів господарювання та передбачає з'ясування на кожному з них специфічних цілей та важелів стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів за умов державно-приватного партнерства.

Це значною мірою означає необхідність пошуку стратегічних доміант розвитку інноваційних процесів за умов забезпечення національних економічних інтересів у межах глобального простору.

**Інституційні складові інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів**

Цілі	Елементи	Функції	Інструменти
Управління інформаційно-аналітичним забезпеченням інноваційного процесу	Інформаційні центри Інформаційні мережі науково-технічної інформації Бізнес-центри Технопаркові структури Консалтингові фірми Патентно-ліцензійні бюро	Обмін інноваційною інформацією Зміна способу життя населення регіону, поширення інноваційної культури Мінімізація трансакційних витрат	Створення горизонтальних наукових мереж Трансферт інноваційних технологій Консалтингові послуги Реєстрація інтелектуальної власності
Створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості	Венчурні фонди Інвестиційні фонди Інноваційні центри	Ризикове фінансування інноваційних проєктів малого бізнесу Розвиток наукоємних галузей через глобальні інноваційні мережі	Формування регіональних, міжрегіональних, мегарегіональних кластерів Поглиблення міжнародного інноваційного поділу праці
Забезпечення фінансової стійкості інноваційних підприємств регіону, мінімізація ризиків	Банки, страхові компанії, пенсійні фонди, промислові підприємства, науково-дослідні організації та установи, домогосподарства	Залучення фінансових ресурсів у високотехнологічні галузі Інтеграція в глобальний інноваційний ринок	Податкове навантаження Спеціальні режими оподаткування Трансферти Фінансовий аутсорсинг
Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності	Науково-дослідні регіональні програми інноваційного розвитку Мережа регіональних центрів інноваційного розвитку	Забезпечення технологічного розвитку, взаємодія регіональних інноваційних систем, налагодження зв'язків виробництва з наукою та освітою	Державне замовлення на інноваційні продукти Пільгове оподаткування компаній, що впроваджують інновації; правові, економічні й політичні інструменти підтримки інновацій
Законодавче та інфраструктурне забезпечення інноваційного процесу	Органи нагляду Законодавчі органи Логістичні центри Маркетингові структури	Правове забезпечення та контроль за реалізацією цілей взаємодії суб'єктів господарювання регіонів	Патентування і ліцензування прав інтелектуальної власності та просування національної інноваційної продукції на світовий ринок інтелектуальної власності

Розроблено автором за [13,14,15,16,17]

### Література

1. **Канафотська Г.** Стан і перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні [Електронний ресурс] / Г. Канафотська. – Режим доступу : <http://nanoinnovation.livejournal.com/2304.html> 2. **Філіпенко А.** Регіональні аспекти інноваційного розвитку в Україні. Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / А. Філіпенко ; за заг. ред. О. І. Соскіна. – К. : Вид-во „Інститут трансформації суспільства”, 2009. – 64 с. 3. **Про** стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Лібанова та ін. – К. : Держкомпідприємництва, 2008. – 226 с. 4. **Анализ** инновационной политики России и Украины по методологии Европейского сообщества / под ред. Ивановой Н. И., Егорова И. Ю., Радоше-

вича С. – М. : ИМЭМО РАН, 2008. – 237 с. 5. **Корольков В.** Технологічна домінанта забезпечення розвитку економіки, заснованої на знаннях: еволюція моделі виробничої функції / В. Корольков // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 131 – 142. 6. **Федулова Л.** Науково-технічний та інноваційний процес в Україні: тенденції в кризових ситуаціях / Л. Федулова // Економіст. – 2011. – № 1. – С. 24 – 27. 7. **Маліцький Б.** Обґрунтування системи науково-технологічних пріоритетів на основі „форсайтних” досліджень / Маліцький Б., Попович О., Онопрієнко М. – К. : Феннікс, 2008. – 86 с. 8. **Потенціал** ендеогенного зростання економіки України / М. Скрипниченко, Т. Приходько, В. Сіденко ; за ред. д-ра екон. наук М. Скрипниченко ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 436 с. 9. **Бикова В.** Інноваційне управління ресурсним обміном в еко-

номічних системах / В. Бикова, Є. Курячий // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 101 – 108. 10. **Хаустов В.** Механізми трансферу технологій на національному та міжнародному рівнях / В. Хаустов // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 37 – 41. 11. **Геєць В.** Інноваційні перспективи України : монографія / В. Геєць, В. Семіноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с. 12. **Калініченко Л.** Розвиток національної інноваційної системи на основі застосування інноваційного лізингу / Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 294 – 297. 13. **Концепція** розвитку національної інноваційної системи. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=680-2009-%F0> 14. **Інвестиції** та інноваційний розвиток. Матеріали Державного агентства України з інвестицій та інновацій до парламентських слухань „Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізації них викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article> 15. **Долішний М.** Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішний, О. Мошенець // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 7 – 17. 16. **Павлюк А.** Структурно-динамічні процеси у регіонах України в умовах фінансово-економічної кризи / А. Павлюк, В. Пилипів, А. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 176 – 188. 17. **Фетисов Г.** О необходимости учета пространственного фактора в исследовании и регулировании социально-экономического развития / Г. Фетисов // Экономист. – 2011. – № 9. – С. 26 – 32.

**Кучерук Т. Г., Потьомкіна Н. О. Інституційні засади формування інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів України у межах глобального простору**

У статті автором проаналізовано інституційні засади формування інтеграційного механізму іннова-

ційно орієнтованого економічного розвитку регіонів, визначено стратегічні пріоритети державної інноваційно-інвестиційної політики у межах глобального простору.

*Ключові слова:* інновації, механізм інноваційно орієнтованого економічного розвитку регіонів, глобальний простір.

**Кучерук Т. Г., Потемкина Н. А. Институциональные принципы формирования интеграционного механизма инновационно ориентированного экономического развития регионов Украины в пределах глобального пространства**

В статье автором проанализированы институциональные принципы формирования интеграционного механизма инновационно ориентированного экономического развития регионов, определены стратегические приоритеты государственной инновационно-инвестиционной политики в пределах глобального пространства.

*Ключевые слова:* инновации, механизм инновационно ориентированного экономического развития регионов, глобальное пространство.

**Kucheruk T. G., Potemkina N. A. Institutional Principles of Formation of the Integration Mechanism of Innovation-oriented Economic Development of Regions of of Ukraine of Within the Global Space**

In the article institutional principles of formation of the integration mechanism of innovation-oriented economic development of regions have been analyzed, its components have been defined and strategic priorities of state innovation and investment policy within the global space have been grounded.

*Key words:* institutional principles, integration mechanism of innovation-oriented economic development of regions, global space, and state innovation and investment policy.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: НЕОБХІДНІСТЬ, РЕАЛІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

Глобальна фінансова криза продемонструвала необхідність швидкого переходу від індустріальної економіки до економіки підприємницького типу, рушійними силами якої стають знання та інновації. Активна інноваційна політика була у всі часи запорукою сталого економічного успіху. Інноваційна діяльність дає можливість суб'єктам господарської діяльності мінімізувати оподаткування, одержувати кредити на підтримку своїх обігових коштів, а значить залишатись попри все прибутковим [1, с. 136].

Впровадження ефективних інноваційних програм дозволяє отримати значні переваги в стратегічних галузях країни. Підприємства досягають певних переваг шляхом використання і нових технологій і нових методів управління, однак досягнувши цих переваг підприємству постійно необхідно удосконалювати інновації для утримання даних переваг. Таким чином, на сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою ефективної діяльності стає інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі освоєння нововведень. Інноваційність також означає використання різного роду потенціалу, а саме: науково-технічного, інформаційного та інтелектуального задля досягнення поставлених цілей функціонування підприємства та якості життя населення в цілому [3, с. 149].

Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на розвиток світової економіки. Нові технології докорінно та в стислі терміни змінили її структуру. Стало очевидним, що гальмування перебудовних процесів в окремих країнах відповідно до більш високих технологічних укладів веде до економічної деградації, негативних довгострокових перспектив і зниження конкурентоспроможності економік цих країн у світовому економічному просторі. Україна може й повинна, не повторюючи шлях інших держав, реалізувати свої потенційні переваги, знайти своє гідне місце на світовому ринку, посісти провідні позиції в тих сферах економічної діяльності, де вона має для цього умови. Це повинен бути процес, яким можливо цілеспрямовано й ефективно керувати, не покладаючись лише на дію ринкових регуляторів.

Інноваційна діяльність в Україні є предметом активних наукових досліджень багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема В. Геєця, О. Григо-

ра, А. Гречан, С. Ілляшенко, Ю. Макогона, В. Новицького, Ю. Пахомова, В. Семиноженка, Л. Федулової, А. Філіпенка та багатьох інших. Однак аналіз публікацій свідчить, що деякі важливі аспекти проблеми і донині залишаються недостатньо дослідженими, необхідні подальші дослідження, зокрема в частині визначення принципів інноваційного процесу, пріоритетів інноваційної діяльності.

Глобальна конкуренція на сучасному етапі не залишає шансів для технологічно відсталих країн досягти високого рівня споживання і, відповідно, високого рівня життя та соціальних стандартів. До числа таких країн належить і Україна через застарілу технологічну базу та структуру виробничої сфери, що не відповідають вимогам постіндустріального етапу економічного розвитку. Звідси проблема організації інноваційного процесу, активізації інноваційної діяльності підприємств виходить на пріоритетний напрямок розвитку держави.

Метою роботи є дослідження інноваційного розвитку економіки України.

У постіндустріальному суспільстві виняткову роль відіграють інформаційно-комунікаційні та високі виробничі технології, які створюються в наслідок використання нових фізико-технічних і хіміко-біологічних принципів. На їх основі постають інноваційні технології, інноваційні системи та інноваційна організація різних сфер людської діяльності, кінцевим результатом якої є створення нової форми організації економіки – інноваційної економіки.

Поняття „інновація”, „інноваційний розвиток” ввів у науковий обіг Й. Шумпетер. Як форму здійснення інноваційного розвитку він вирізняв оновлення номенклатури продукції, що вимагало не лише переходу до нової технології виробництва, а й удосконалення його організації, залучення нової висококваліфікованої робочої сили тощо. Сучасні трактування поняття інновації суттєво не відрізняються від визначень класика, хоча й мають певні розбіжності залежно переважно від сфери застосування самого поняття.

У 1991 році, прийнявши Закон „Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної політики”, Україна законодавчо закріпила курс на науково-технологічне оновлення економіки. Вибір інноваційної моделі розвитку економіки в подальшому було конкретизовано в численних законодавчих



документах. Та незважаючи на це, сьогодні в Україні практично відсутній вплив держави на інноваційні процеси в економіці, ніяк не стимулюються інвестиції в наукові дослідження і розробки, продовжується деградація наукового потенціалу.

Наша держава входить до глобального економічного простору як маргінальна частина, оскільки має нееквівалентний обмін товарами і є технологічно залежною від країн центру глобальної економіки. А тому не може успішно конкурувати продуктами та послугами на зовнішніх ринках. Інноваційні процеси в Україні характеризуються як нестійкі й позбавлені чітких довгострокових стимулів.

Україна має неабиякий природний, промисловий, технологічний і науковий потенціал, однак детермінанти її конкурентних переваг ще не достатньо розвинені. Наслідком цього є низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів, особливо наукомістких виробів із високою доданою вартістю. Резерви зростання товарообороту із зовнішнім світом на старій структурній основі та цінній конкурентоспроможності фактично вичерпані [4, с. 27].

Суттєвою перешкодою для впровадження інновацій в Україні за роки незалежності є значні втрати науково-технічного потенціалу. Політика „виживання” науки без проведення системних заходів щодо її адаптації до ринкових вимог, незатребуваність її вітчизняною економікою призвели до тяжких наслідків. В Україні відбулося найбільше серед країн Центральної і Східної Європи скорочення чисельності наукових кадрів, обсягів фінансування науки, рівня оплати праці. Ці зміни набувають особливо не-

гативного забарвлення в порівнянні зі зростанням чисельності держуправлінців, силових структур, служителів культів та витрат на їх утримання [5]. На рис. 1 представлено динаміку чисельності науковців нашої держави за роки незалежності, що побувана згідно з даними Держкомстату України [6].

Хоча за роки незалежності економіка України зазнала величезних змін, проте в структурному плані вона залишилася технологічно низькоукладною, в якій домінують галузі, що виробляють продукцію з низьким рівнем доданої вартості. За умов збільшення товарного експорту такої продукції це означає, що Україна зростаючими темпами розпродает свої природні ресурси і використовує свою робочу силу вкрай неефективно, особливо, якщо враховувати, що імпорт в країну складається в основному з високовартісної наукоємної продукції.

Консервація застарілої структури виробництва України призводить до значних економічних втрат й унеможливає його інноваційний розвиток. Продукція з високим рівнем доданої вартості у ваговому вимірі є набагато більш вартісною, ніж сировинна продукція. Така продукція створюється високоінтелектуальною працею. Тому перехід на випуск більш наукоємної високотехнологічної продукції означає зростання затребуваності результатів науки та інновацій, створення нових більш привабливих з точки зору умов і оплати праці робочих місць, забезпечення високої економічної віддачі від вкладень в економіку [5].

Низька інноваційна активність суб'єктів господарювання України, у свою чергу, зумовлює незначну частку інноваційної продукції в загальному

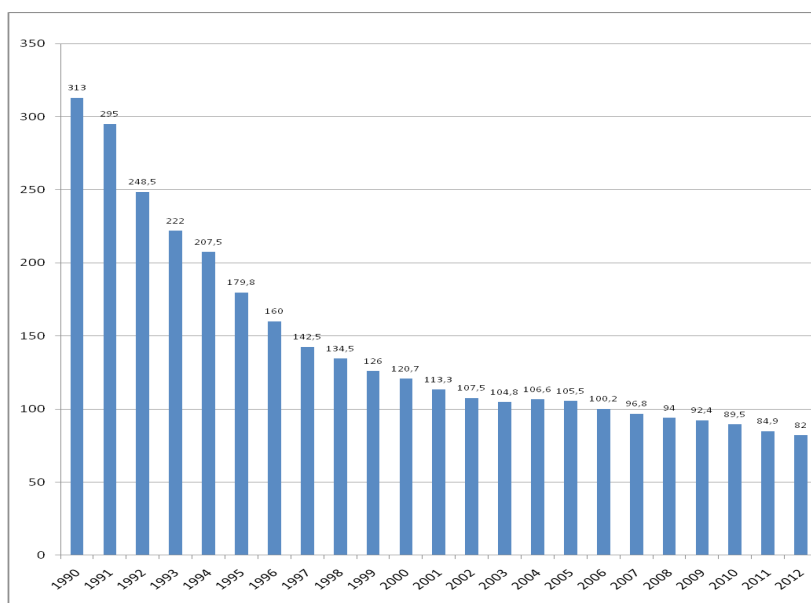


Рис. 1. Кількість наукових кадрів України за 1990 – 2012 роки, тис. осіб.

її обсязі. Зокрема, лише 3,9% промислової продукції у 2012 році були інноваційними (у 2007 р. – 6,7%, у 2008 р. – 5,9%, у 2009 р. – 4,8%) (рис. 2).

Варто зауважити, що на фоні низького економічного розвитку, тотальної бідності населення, соціального спотворення суспільства в нашій державі ще існують „острівці” високотехнологічних виробництв: літакобудування, ракетно-космічна галузь, суднобудування тощо.

Обсяги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції представлено на рис. 2 [6].

Заслуговують на увагу дані динаміки щодо співвідношення основних джерел фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в промисловості, як і за попередні роки, у 2011 р. були власні кошти суб'єктів господарювання – 7585,6 млн грн, що складає 52,9% від загального обсягу фінансування. Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного бюджету в останні роки коливається в межах 1%, хоча в абсолютному розмірі сума витрат зросла з 87 млн грн у 2010 р. до 149,2 млн грн у 2011 р. Водночас частка іноземних інвестицій, досягнувши у 2010 р. 30%, у 2011 році різко знизилась до 0,4%.

Інноваційний розвиток потребує залучення досить значних фінансових ресурсів. Наприклад, лише для зміни структури економіки на 1% необхідні капіталовкладення, еквівалентні 2 – 3% ВВП. Дефіцит внутрішніх джерел формування фінансових потоків в інноваційній діяльності зумовлює об'єктивну необхідність використання зовнішніх фінансових ресурсів. А це свідчить про те, що в наукомісткій галузі необхідно залучати прямі іноземні інвестиції.

В Україні існують певні проблемні моменти у сфері зовнішніх фінансових запозичень, які спрямовуються в розвиток технологічних укладів. 95% всіх іноземних інвестицій спрямовується в 3 і 4 технологічні уклади (75% і 20% відповідно), і лише 4,5% інвестицій прямує у 5 технологічний уклад, а в шостий – 0,5%. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння і модернізація) на 83% домінує 3 технологічний уклад і лише 10% припадає на 4; 6,1% – на 5; 0,9% – на 6.

У той же час у розвинених країнах світу понад 90% інвестицій вкладається у 5-й та 6-й технологічні уклади. Це означає, що позиції України в системі міжнародного поділу праці характеризуються наростаючим відставанням. Як справедливо зауважує В. Новицький, наша держава сьогодні об'єктивно може зайняти нове місце в системі міжнародного поділу праці – одного із багатьох глобальних аутсайдерів [7, с. 84].

Щодо питання оновлення основного капіталу в інноваційній діяльності та участі у ньому зовнішніх фінансових потоків, то воно характеризується певним дисбалансом, оскільки іноземні інвестиції в оновлення основного капіталу знаходяться майже на рівні державних інвестицій та значно менші від власних коштів підприємств.

Очевидним є той факт, що іноземний інвестор, використовуючи вітчизняний основний капітал, не вкладає фінансові ресурси в його оновлення та модернізацію в необхідному обсязі.

Взагалі можна сказати, що в країні спостерігається певна інноваційна діяльність шляхом освоєння нових видів продукції на промислових підприємствах. Але переважна більшість інновацій носить локальний характер та їх значення не виходить за межі окремих виробництв. Здебільшого

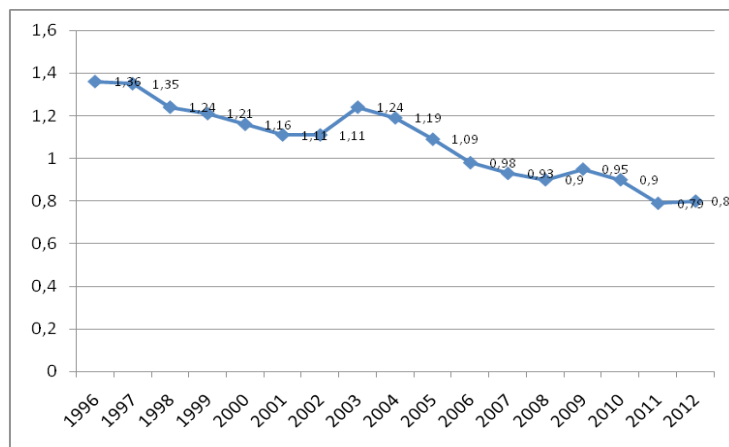


Рис. 2. Динаміка питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції за 1996 – 2012 рр.

впроваджуються поліпшуючі та часто „запозичені” інновації.

Так, протягом 2012 р. інноваційною діяльністю у промисловості України займалося 13,6% (табл. 1) підприємств з їх загальної кількості, тоді як в розвинених країнах частка інноваційно-активних підприємств складає близько 70%. Це пов'язано з тим, що ціна інвестицій в країні опинилась на вищому рівні, ніж на світових фінансових ринках. При високому банківському відсотку та низькій заробітній платі багато інноваційних проектів, особливо у сфері механізації та автоматизації виробництва, а також ресурсозберігаючих технологій, стали неефективними. Проте, починаючи з 2010 р. збільшується питома вага підприємств, що впроваджують інновації, але на тлі відчутного зменшення питомої ваги реалізації інноваційної продукції в обсязі промисловості цей показник тьмяніє.

Найбільш значуща причина низької інноваційної активності – відсутність власних коштів, що спричиняється зростанням цін на паливо і сировину, надмірним оподаткуванням і, зокрема, призводить до банкрутства підприємств.

Як видно з табл. 1, питома вага реалізації інноваційної продукції в загальному обсязі промисловості з 2000 р. зменшилась майже в 2 рази, що підтверджує негативний вплив вищенаведених факторів на стан інноваційного розвитку України.

У розвинених країнах 85% – 90% приросту ВВП припадає на виробництво наукомісткої продукції. Виходячи з вище сказаного можна зробити висновок, що наша економіка розвивається без суттєвого ви-

користання результатів наукових досліджень. Якщо в найближчій перспективі ситуація, яка склалася в науково-технічній та інноваційній сферах діяльності, не буде змінена на краще, то всі об'єкти вітчизняної інтелектуальної власності рано чи пізно опиняться там, де їх використання заохочується на державному рівні за допомогою численних економічних інструментів.

Отже, у статті проведено аналіз рівня інноваційної діяльності в Україні, рівня інноваційної активності підприємств, визначено тенденції наявності науковців, визначено рівень впровадження нових технологічних процесів і освоєння нових видів техніки, визначено джерела фінансування інновацій.

На основі проведеного аналізу необхідно зауважити що для того, щоб бути повноправними учасниками так званої інтелектуальної технологічної революції, нам потрібна не політика підживлення окремих господарських ділянок, а політика кардинального оновлення інноваційного середовища держави, яка здатна на базі фундаментальних наукових знань масово виробляти принципово нові продукти на малозатратних технологіях, з вищим рівнем виробництва.

### Література

1. Савченко О. І. Особливості формування інноваційного середовища науково-технічної діяльності в Україні / О. І. Савченко, С. М. Погорелов, Р. О. Нестеренко // Вісн. нац. техн. ун-ту „ХПІ”: зб. наук. пр. – Х. : НТУ „ХПІ”. – 2009. – № 38. – С. 136 – 140. 2. ЗУ „Про інноваційну діяльність” від 4.07.2002р. №40 –

Таблиця 1

### Впровадження інновацій на промислових підприємствах (за даними Держкомстату [6])

Роки	Питома вага підпр., що впр. інновації, %	Впровадж. нових технологічних процесів	Зокрема ресурсо-зберігаючі, мало-відходні	Освоєно виробн. іннов. видів пр-ції	З них нових видів техніки	Питома вага реалізації іннов. пр-ції в обсязі промисловості, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	6,9
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3

15 (в ред. від 05.12.2012р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon2.rada.gov.ua](http://www.zakon2.rada.gov.ua) 3. **Сиволап Л. А.** Інноваційний розвиток національної економіки // Л. А. Сиволап // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь : ДВНЗ „ПДТУ”. – 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 147–151. 4. **Федулова Л. І.** Інноваційна економіка : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006 – 480 с. 5. **Стратегія** інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua> 6. **Офіційний сайт** Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> 7. **Полковниченко С. О.** Оцінка інноваційного розвитку економіки України / С. О. Полковниченко, О. В. Левківський, В. В. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2. – С. 84.

**Пожуєва Т. О. Інноваційний розвиток економіки України: необхідність, реалії, перспективи**

В роботі акцентовано увагу на тому, що впровадження інноваційних технологій дає змогу підприємствам отримувати конкурентні переваги. Окрім того, проаналізовано інноваційну активність промислових підприємств України.

*Ключові слова:* інновації, інноваційна діяльність, науково-технічний потенціал, інноваційний розвиток, інноваційні технології, конкурентні переваги.

**Пожуєва Т.А. Инновационное развитие экономики Украины: необходимость, реалии, перспективы**

В работе акцентировано внимание на то, что внедрение инновационных технологий дает возможность предприятиям получать конкурентные преимущества. Кроме того, проанализировано инновационную активность промышленных предприятий Украины.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная деятельность, научно-технический потенциал, инно-

вационное развитие, инновационные технологии, конкурентные преимущества

**Pozuieva T. A. The Innovation Activity in Ukraine's Economy: Necessaries, Reality, Perspectives**

The problem of increasing of efficiency of innovative activity of domestic enterprises is getting fundamental importance in this difficult for Ukrainian market economy period, when such important tasks as the industrial complex saving, its restructuring and further technological development are appeared. Solving of this problem will get a possibility to create and use high-level technologies and therefore a possibility to accelerate growth of the national economy.

Ukraine's economy continues to be immune to scientific and technological innovations due to low industry production base and weak state funding of scientific researches and engineering developments. That is why the formation of an effective state science and investment policies, which are addressed to achieve higher technological levels, should be based on the transformation of own researches and engineering developments to the basic element of production. The activation of innovation activity in scientific and industrial spheres is an important task for Ukraine and it is term of Ukraines economic independence.

The decreasing of number of scientists and research institutions is observed in Ukraine's economy for the last ten years, those effects on the quantity and quality of innovative products. The share of completed scientific and technical works in GDP is continuously falling. The innovation activity of domestic enterprises in terms of general state support reduction is considered in this article.

*Key words:* innovation, innovation, scientific and technological potential, innovative development, innovative technology, competitive advantage

Стаття надійшла до редакції 18.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

**І. Ю. Підоричева,**  
кандидат економічних наук,  
Інститут економіки промисловості НАН України,  
м. Донецьк

## ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ І МІСТ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Відмінними характеристиками світової економіки останніх десятиліть є поглиблення процесів регіоналізації і локалізації, підвищення важливості локального аспекту інноваційної діяльності. На сьогодні успішний розвиток будь-якої країни тісно пов'язаний з соціально-економічним становищем її регіонів і міст, підвищенням їх конкурентоспроможності. Таке твердження виходить з того, що інноваційність не може мати всеохоплюючого характеру. Не можливо навіть в ідеалі забезпечити інноваційно сприятливий характер усього національного простору, оскільки якась його частина має якісно змінюватися, а інша – забезпечувати стабільність відтворення суспільних основ. Тому єдиний шлях побудови інноваційно орієнтованої економіки полягає в *локалізації інноваційної діяльності*, розвитку окремих місць – полюсів зростання, які побудують інноваційний каркас країни. Цей шлях був використаний майже всіма розвиненими країнами світу та довів свою ефективність. Яскравими прикладами регіонального розвитку у Західній Європі є міста Гамбург і Баварія у Німеччині, Тулуза і Бретань у Франції, Гамбер і Йоркшир у Великобританії, Кастилія і Арагон в Іспанії, Больцано і Ломбардія в Італії [1].

В умовах кризи великі міста стають локомотивами розвитку країни. Вони, з одного боку, виступають місцем концентрації ресурсів, центрами генерації нових знань завдяки зосередженню в них наукових і освітніх установ, компетентних кадрів, фінансових ресурсів та інноваційної інфраструктури, тобто є основними постачальниками інноваційних ідей і рішень. З іншого боку, виступають споживачами інновацій (технологічних, організаційних, маркетингових тощо), необхідних для розв'язання найбільш гострих проблем на їх територіях. В межах великих, як правило, індустріально розвинутих, міст сконцентровано високотехнологічні підприємства, сучасні форми територіального розвитку – кластери та інші мережні утворення, здатні забезпечити більш повне та ефективне використання природних ресурсів, інфраструктури, наукового, виробничого та кадрового потенціалу таких територій, зниження транзакційних і транспортних витрат при виробництві інноваційної продукції.

Усе це зумовлює важливу роль великих міст у процесі модернізації економіки та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку, яка ще більше підсилюється сучасними світовими тенденціями зростання населення міських територій. Так, за оцінками ООН, у 2009 р. вперше за всю історію людства чисельність міського населення зрівнялася з чисельністю сільського, склавши 3,4 млрд чоловік. І вже у 2010 р. в містах мешкало 3,5 млрд світового населення [2]. Прогнозується, що й надалі частка міського населення, порівняно з сільським, буде стрімко збільшуватися: до 2050 р. у розвинених країнах вона зросте з 75% до 86%, а у тих країнах, що розвиваються – з 45% до 66% [3].

Наразі проблеми інноваційного розвитку, удосконалення державної науково-технічної та інноваційної політики знаходяться у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Дослідженню цих питань присвячено праці В. Александрової, В. Гейця, С. Глазьева, О. Голіченко, Л. Гохберга, І. Дежиної, М. Енрайта, І. Єгорова, В. Іванова, Н. Іванової, Ф. Кука, О. Лапка, Б.-А. Лундвалла, Б. Маліцького, О. Поповича, М. Портера, В. Семиноженка, В. Соловйова, Л. Федулової, К. Фрімена, А. Чухна, Ю. Яковця та інших. Разом із тим проблеми розробки науково-технічної та інноваційної політики на рівні регіону і міста з урахуванням інституціональних особливостей національної економіки потребують подальших досліджень. Виходячи з цього, метою нашої статті є розгляд проблем інноваційного розвитку України та можливостей їх вирішення на регіональному рівні.

Соціально-економічний розвиток вітчизняних регіонів і міст значною мірою залежить від їх науково-технічного та інноваційного потенціалу, повноти його використання, оскільки екстенсивні напрями розвитку сьогодні практично вичерпано. Крім того, перспективи розвитку економіки регіонів і міст за інноваційною моделлю багато в чому визначаються їх можливостями і здатністю створювати і використовувати нові технології. Технологічні інновації виступають одним із основних факторів, що забезпечують довгостроковий добробут населення країни. Свідченням цього є частка технологічних інновацій в

обсязі ВВП економічно розвинутих країн, яка досягає 70 – 90% [4, с. 7 – 24]. В Україні ж зростання ВВП за рахунок введення нових технологій оцінюється всього у 0,7% [5, с. 40]. Високотехнологічна продукція складає лише 2,8% від усього обсягу українського промислового експорту [6, с. 63]. Інвестиційні вкладення, що визначають майбутні напрями розвитку економіки, масово спрямовуються в технології нижчого, третього технологічного укладу (75%) – чорної металургії, електроенергетики, електротехнічного і важкого машинобудування, неорганічної хімії. Тоді як у галузі шостого укладу (біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі), які формують орієнтири розвитку країни на десятиліття вперед, надходить лише 0,5% інвестицій [5, с. 39 – 40].

Наведені цифри констатують факт перебування української економіки на ресурсній стадії розвитку. Інноваційна діяльність не сприймається вітчизняними підприємствами як основний шлях створення конкурентних переваг для отримання прибутку. За даними інноваційного обстеження<sup>1</sup> лише 21% підприємств займалися інноваційною діяльністю, у промисловості значення цього показника ще менше – 17,4% (станом на 2012 р.) [7, с. 166]. Недосконала інституціональна структура української економіки робить інноваційну діяльність не вигідною і навіть „загрозливою” для бізнесу. Оскільки немає ніяких гарантій для підприємства, що отриманий в результаті інвестицій в нові знання і технології прибуток не буде вилучено чи відсуджено [8, с. 46]. Така ситуація призводить до подальшого зменшення попиту на власні наукові дослідження і розробки, стримує дифузію знань і розвиток трансферу технологій. У таких умовах потрібна збалансована, системна і послідовна політика держави для забезпечення сприятливих умов інноваційно-технологічного розвитку.

Проблеми розробки і реалізації ефективної науково-технічної та інноваційної політики актуальні сьогодні для всіх без винятку регіонів і міст України. Але особливу значимість вони набувають для *індустріальних територій* в умовах необхідності найскорішого вирішення ними важливих стратегічних завдань, пов'язаних з подальшим технічним і технологічним оновленням виробничих потужностей, розвитком виробництва вищих технологічних укладів, реструктуризацією соціальної інфраструктури, зміцненням їх ділового іміджу. Такі регіони і міста є центрами важкої промисло-

вості України, вони зосереджують в своїх межах провідні галузі промисловості – паливну, металургійну, машинобудівну, електроенергетичну, хімічну, – завдяки яким формується основна частина валової доданої вартості країни. Однак, з кожним роком технологічна база цих галузей все більш застаріває, морально і фізично зношується. Крім того, практично вичерпані основні види природних ресурсів, на базі яких традиційно розвивалася індустрія провідних галузей промисловості країни. Тому на сьогодні іншого шляху, окрім інноваційного, у підприємств індустріальних регіонів і міст немає.

Для реалізації інноваційно орієнтованого сценарію розвитку таких територій важливе значення має їхня інвестиційна привабливість. Примітно, що за рейтингом українського журналу Forbes, станом на 2010 р., в десятці найбільш привабливих українських міст для бізнесу та інвестицій опинилися чотири обласних індустріальних центра – міста Донецьк (перше місце), Харків (третє місце), Дніпропетровськ (четверте місце) і Запоріжжя (шосте місце) (табл.). Не враховуючи обласних центрів, серед 32-х міст рейтингу фігурують й такі індустріальні міста як Кривий Ріг, Маріуполь, Макіївка, Горлівка та Дніпродзержинськ [9].

Це зумовлено насамперед історично сформованими умовами розвитку індустріальних регіонів, які відрізняються вагомим промисловим і науково-технічним потенціалом, високою концентрацією основних промислово-виробничих фондів і висококваліфікованих кадрів, значною щільністю населення. Втім, поряд з іншими областями, індустріальні регіони характеризуються низькою інноваційною активністю підприємств. Якщо в Україні загалом інноваційною діяльністю займалися 17,4% промислових підприємств (станом на 2012 р.), то у Луганській області – лише 13,0%, Донецькій – 11,8, Дніпропетровській – 10,7% [7, с. 166]. Це пояснюється особливістю галузевої структури економіки промислово розвинених регіонів, у якій переважають галузі з низькою інноваційною сприйнятливістю. Технології гірничодобувної та металургійної галузей є відносно стабільними, а їх продукція – однотипною й нерізноманітною. Збереження й надалі таких показників інноваційної активності може призвести до критичного рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємств цих регіонів і, як наслідок, негативно позначитися на соціально-економічному стані всієї країни.

<sup>1</sup> Обстеження інноваційної діяльності підприємств усіх видів економічної діяльності в Україні за період 2008 – 2010 рр. (за методологією Європейського інноваційного огляду (CIS))

**Топ 10 рейтингу українського журналу Forbes: найбільш привабливі для бізнесу та інвестицій міста України [10]**

Загальний рейтинг	Місто	Людський капітал	Купівельна спроможність	Інвестиційний клімат	Економічна стійкість	Інфраструктура і комфорт
1	Донецьк	6	1	4	3	2
2	Одеса	2	4	5	15	4
3	Харків	3	8	1	10	3
4	Дніпропетровськ	8	2	8	2	5
5	Львів	1	7	7	21	1
6	Запоріжжя	15	10	9	1	6
7	Полтава	5	3	25	16	12
8	Сімферополь	21	6	6	18	9
9	Севастополь	20	9	2	13	15
10	Вінниця	4	13	11	11	25

Разом із тим у Запорізькій і Харківській областях інноваційна активність є вищою за середню по країні і становить 29,8 і 22,1% відповідно [7, с. 166]. Така ситуація зумовлена тим, що, на відміну від міст Дніпропетровської області і Донбасу, де зосереджено в основному важке машинобудування, Харківська і Запорізька області спеціалізуються, переважно, на наукоємних галузях машинобудування – приладобудуванні, електротехнічній, авіаційній промисловості. У результаті показники інноваційної діяльності підприємств, розташованих на їх території, перевищують аналогічні показники інших індустріальних регіонів (рис. 1 – 4).

Наведені показники свідчать про *різний рівень потенціалу і результативності діяльності індустріальних регіонів*, що потребує проведення гнучкої регіональної науково-технічної та інноваційної політики по відношенню до них.

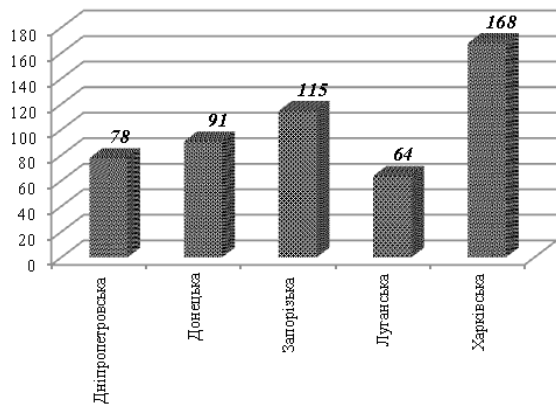
Основною метою реалізації регіональної науково-технічної та інноваційної політики в Україні має стати збереження і максимально можливе використання інноваційного потенціалу, його розвиток як передумови досягнення конкурентоспроможності окремих підприємств і господарського комплексу регіону загалом.

Науково-технічна та інноваційна політика, що проводиться міськими радами може бути представлена комплексом заходів, що сприяють збільшенню дохідної частини місцевого бюджету, зростанню зайнятості і доходів населення, раціональному використанню ресурсів, виробництву необхідних місту продуктів (робіт, послуг), забезпеченню нормальної екологічної ситуації в місті за допомогою запозичення, розробки і впровадження інновацій в усіх сферах економіки міста. Така політика передбачає самостійні дії міських рад у межах їх законодавчо встановлених компетенцій, а також спільну діяльність з органами державної влади, бізнесом та громадськістю, що реалізують заходи державної та регіональної політики на території міста.

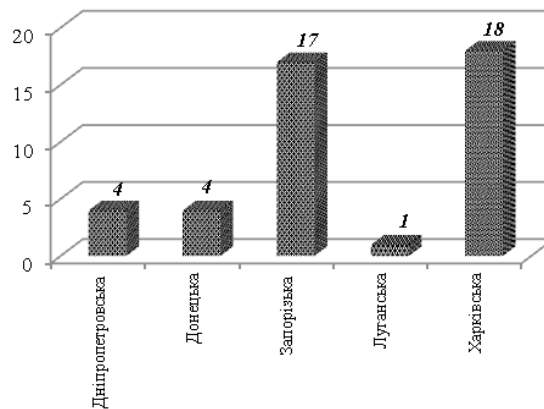
Підставами для участі місцевих органів влади в управлінні інноваційним розвитком відповідних територій є такі:

(1) Загальнодержавні нормативно-правові акти, які визначають компетенції місцевих органів влади у сфері інноваційної діяльності.

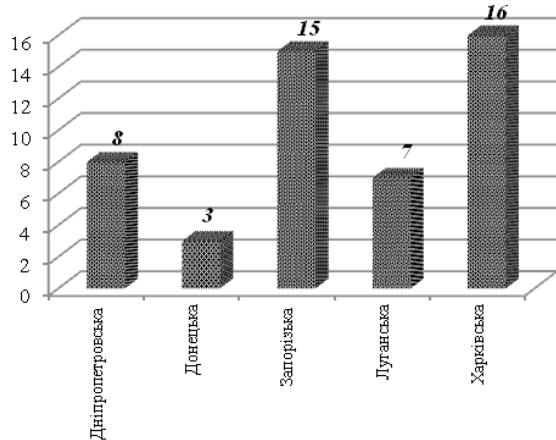
(2) Регіональні нормативні та регуляторні акти місцевих органів виконавчої влади, рішення органів місцевого самоврядування, прийняті у розвиток загальнодержавних актів, які визначають компетенції



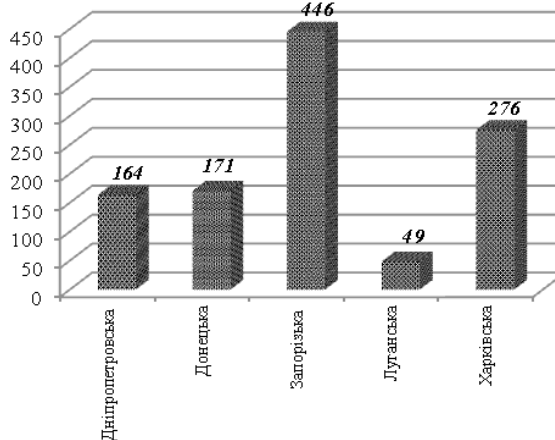
**Рис. 1.** Кількість інноваційно активних промислових підприємств індустріальних областей, од. [7, с. 166]



**Рис. 2.** Кількість промислових підприємств індустріальних областей, що впроваджували маркетингові інновації, од. [7, с. 198]



**Рис. 3.** Кількість промислових підприємств індустріальних областей, що впроваджували організаційні інновації, од. [7, с. 198]



**Рис. 4.** Освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах індустріальних областей, найменувань [7, с. 208]

місцевих органів влади у сфері інноваційної діяльності.

(3) Наявність в місцевих бюджетах статей витрат, що визначають можливість участі місцевих органів влади в управлінні інноваційним розвитком відповідних територій.

Питання фінансування є одним із найбільш проблемних для регіонів. Згідно зі статтею 7 Закону України „Про інноваційну діяльність” Верховна Рада АР Крим, обласні і районні ради затверджують регіональні інноваційні програми та визначають кошти відповідних бюджетів для фінансової підтримки таких програм. Міські ради затверджують місцеві інноваційні програми та в межах коштів бюджету розвитку визначають кошти місцевих бюджетів для їх фінансової підтримки.

Проте Бюджетним кодексом України (БКУ) [11] не передбачено в місцевих бюджетах напрямку витрат на фінансування інноваційної діяльності, що не забезпечує обов’язкового виділення коштів на такі цілі. Бюджет розвитку місцевих бюджетів (ст. 71), за рахунок коштів якого має фінансуватися інноваційна діяльність на регіональному (місцевому) рівні, спрямовується на різні цілі, не пов’язані з інноваціями, в першу чергу, – на капітальні видатки, погашення місцевого боргу, розроблення містобудівної документації тощо (ст. 71). Це вимагає перегляду напрямів витрат бюджету розвитку місцевих бюджетів і закріплення у ньому джерела коштів на фінансування регіональних і місцевих інноваційних програм. Таким джерелом може бути певний відсоток з надходжень від податку на прибуток підприємств.



Наразі в Україні діють такі *інструменти підтримки інноваційного розвитку на регіональному рівні*:

**(1) Пріоритетні напрями інноваційної діяльності.** Для кожної країни та кожного регіону формування інноваційної політики починається з вибору пріоритетів інноваційної діяльності як основоположних, основних елементів політики.

В Україні правові, економічні та організаційні засади формування й реалізації системи пріоритетних напрямів інноваційної діяльності визначає нова редакція Закону України „Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [12]. У ньому запроваджено ієрархію державних пріоритетів, які структуровано за термінами (*стратегічні та середньострокові*) та масштабами (*державні, галузеві, регіональні*) реалізації. Середньострокові пріоритетні напрями формуються на основі стратегічних пріоритетів з метою поетапного забезпечення їх реалізації на державному, галузевому та регіональному рівнях. Реалізація середньострокових пріоритетних напрямів *державного та галузевого рівнів* здійснюється шляхом виконання державних цільових програм, державного замовлення та окремих інноваційних проектів. Згідно з п. 2 ст. 6 Закону „Середньострокові пріоритетні напрями *регіонального рівня* реалізуються шляхом виконання регіональних, місцевих інноваційних програм та окремих інноваційних проектів. Обсяги коштів, що спрямовуються на реалізацію пріоритетних напрямів регіонального рівня, щорічно визначаються відповідними бюджетами”. Таким чином в регіонах потрібно формувати перелік обласних та міських інноваційних програм, проектів, завдяки яким будуть фінансуватися відповідні заходи. При цьому, як свідчить світовий досвід, для досягнення реальних результатів бажано виділяти не усю сукупність можливих напрямів інноваційної діяльності, а зосередитися на декількох (3–5) напрямках.

**(2) Регіональні програми інноваційного (науково-технічного) розвитку.** Такі програми розробляються місцевими органами виконавчої влади (обласними державними адміністраціями) з метою активізації інноваційних процесів у регіонах. Як приклад, можна навести:

- Програму науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року;
- Програму інноваційного розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року;
- Регіональну програму інноваційного розвитку Львівської області на 2013–2015 роки.

У тих регіонах, де відсутні цільові програми інноваційного (науково-технічного) розвитку заходи щодо підтримки інноваційної діяльності передбачено

окремими розділами до програм, стратегій соціально-економічного розвитку регіонів (наприклад, у Миколаївській області – до Програми економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2011–2014 роки „Миколаївщина – 2014”, Стратегії економічного і соціального розвитку Миколаївської області на період до 2015 року; у Луганській області – до Стратегії економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року; у Вінницькій області – до Стратегії соціально-економічного розвитку Вінницької області на період 2005–2015 роки, Стратегії регіонального розвитку Вінницької області на період до 2015 року).

**(3) Спеціальні програми, спрямовані на підтримку окремих аспектів інноваційної діяльності.** Наприклад, Регіональна цільова економічна програма „Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки”, Регіональна програма охорони та захисту інтелектуальної власності на період до 2020 року (Дніпропетровська область).

**(4) Угоди щодо регіонального розвитку** відповідного регіону між КМУ та обласними радами, які, відповідно до ст. 4 Закону України „Про стимулювання розвитку регіонів” [13], передбачають: 1) спільні заходи центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з реалізації в регіоні державної стратегії регіонального розвитку; 2) спільні заходи центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з реалізації регіональної стратегії розвитку; 3) порядок, обсяг, форми і строки фінансування спільних заходів, визначених сторонами, відповідно до Державного бюджету України та місцевих бюджетів; 4) порядок інформування про реалізацію сторонами угоди щодо регіонального розвитку; 5) відповідальність сторін угоди за невиконання або неналежне виконання передбачених нею заходів; 6) порядок внесення змін до угоди та порядок набрання чинності та строк дії угоди.

Для кожного регіону, залежно від його особливостей, формуються окремі пріоритетні напрями та прописуються спільні заходи узгодженої діяльності сторін (КМУ і відповідної обласної ради). Зокрема, у Донецькій області такими напрямками визнані [14]: 1) збереження та розвиток людського потенціалу; 2) стимулювання інноваційного розвитку. У Дніпропетровській області: 1) створення транспортної інфраструктури; 2) реформування житлово-комунального господарства і газифікації населених пунктів; 3) підвищення якості соціальних послуг; 4) раціональне вирощування та відновлення природних ресурсів, охорона навколишнього природного середовища та техногенна безпека [15]. У

Закарпатській області: 1) поглиблення транскордонної та єврорегіональної співпраці; 2) розвиток туризму та курортно-рекреаційної сфери; 3) просторовий розвиток та охорона довкілля [16].

**(5) Угоди (меморандуми) про співробітництво між Держінвестпроект України і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування**, які складаються з метою організації та сприяння налагодженню між ними співробітництва у сфері інвестиційної діяльності. Наразі такі угоди про співробітництво підписано з Дніпропетровською, Харківською, Київською, Львівською, Закарпатською, Тернопільською, Чернівецькою, Рівненською, Волинською областями. Предметом даних угод є:

- реалізація складових національних та пріоритетних регіональних інвестиційних проектів;
- формування та спільна координація діяльності регіональних центрів з інвестицій та розвитку;
- функціонування „єдиного інвестиційного вікна” на регіональному рівні;
- просування інвестиційних можливостей регіонів в Україні та за кордоном [17].

Перелічені вище інструменти використовуються у різних комбінаціях. Наприклад, можна виокремити:

1) регіони, в яких прийняті та реалізуються середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності, цільові програми інноваційного (науково-технічного) розвитку та угоди щодо регіонального розвитку (Донецька область);

2) регіони, в яких реалізуються і цільові програми інноваційного (науково-технічного) розвитку, і спеціальні програми, спрямовані на підтримку окремих аспектів інноваційної діяльності (Дніпропетровська область);

3) регіони, в яких реалізуються й угоди щодо регіонального розвитку між КМУ та органами місцевого самоврядування, і меморандуми про співробітництво між Держінвестпроект України і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування (Закарпатська область).

Успішне здійснення інноваційної політики держави передбачає в межах її просторового аспекту **диференційований підхід до напрямів регіональної науково-технічної та інноваційної політики**. Це зумовлено тим, що в Україні історично склалися міжрегіональні диспропорції в рівнях соціально-економічного, науково-технічного, інноваційного, промислового розвитку. Виходячи з наявної ситуації, потрібно забезпечити максимальну диференційованість заходів державної науково-технічної та інноваційної політики по відношенню до різних регіонів, їх типологічних груп. Серед таких груп можна виокремити, наприклад, регіони аграрного типу, індустріальні

регіони з розвинутою переробною промисловістю, регіони змішаного типу.

*Для індустріальних регіонів і міст заходи інноваційної політики мають бути пов'язані з пріоритетним розвитком передового виробництва на основі активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, застосування наукоємної техніки і прогресивних технологій, повної автоматизації продуктивних сил, екологізації виробництва, ресурсо- і енергозбереження у господарському комплексі регіону, міста завдяки реалізації таких напрямів:*

- послідовного розвитку високоефективного інноваційно-виробничого комплексу на основі використання наявних конкурентних переваг – високої концентрації основних промислово-виробничих фондів, кваліфікованої робочої сили та інженерно-технічного персоналу, низьких транспортних витрат – шляхом техніко-технологічної модернізації підприємств, інтенсивного заміщення трудомісткого виробництва наукомістким, зменшення ресурсо- і енерговитрат на виробництво, підвищення його екологічності;

- впровадження на підприємствах сучасних ресурсо- і енергозберігаючих, маловідходних технологій, високоефективних очисних споруд, розширення застосування технологій з використанням нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії для зниження техногенного навантаження на природне середовище, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини;

- забезпечення прискореної структурної перебудови галузей машинобудування, відновлення основних виробничих фондів з метою створення прогресивної матеріально-технічної основи для переоснащення інших галузей промисловості сучасними наукоємними приладами, технологіями;

- стимулювання інтеграції галузей машинобудування з фундаментальною і прикладною наукою з метою виробництва високотехнологічних машинних засобів виробництва, які будуть використані у переробній промисловості для отримання готової кінцевої продукції – наукоємної, з високою доданою вартістю;

- розвитку провідних промислових (горно-металургійних і машинобудівних) інноваційних кластерів, які вироблятимуть конкурентоспроможну продукцію високого ступеня переробки; створення високотехнологічних кластерів у сфері нано- і біотехнологій, інформатики та штучного інтелекту.

Реалізація вищенаведених напрямів дозволить підвищити інвестиційно-інноваційну активність підприємств, відновити матеріально-технологічний базис виробництва, здійснити переорієнтацію

виробничого потенціалу на створення конкурентоспроможної кінцевої продукції з високою доданою вартістю, покращити екологічну ситуацію, умови праці та життєдіяльності населення індустріальних регіонів і міст.

Запропонована магістраль розвитку економіки індустріальних регіонів і міст має бути реалізована в межах закріпленого на державному рівні шляху *неоіндустріалізації та промислового відновлення країни* як об'єктивно закономірного й незаперечного в сучасних умовах світового розвитку [18; 19].

Неоіндустріалізація органічно поєднана з вертикальною інтеграцією економіки, про що свідчить досвід провідних індустріальних держав, економічні системи яких базуються на інтегрованих формах власності, тобто на інтегрованому цілісному ланцюжку виробництва наукоємної продукції, коли видобуток сировини об'єднаний з її промисловою переробкою у продукцію кінцевого споживання з високою доданою вартістю. На цьому акцентує увагу автор концепції неоіндустріалізації Росії С. С. Губанов, який запропонував новий для економічної теорії, об'єктивний за своєю природою, закон вертикальної інтеграції, згідно з яким тільки при нульовій рентабельності всього проміжного виробництва економіка може досягати максимального кінцевого ефекту [20], іншими словами, „отримання прибутку допускається з кінцевого переробного виробництва і не дозволяється з добувального або проміжного” [21, с. 10]. У цьому полягає одна із основних проблем пореформеної економічної системи України, у якій панують дезінтегровані форми власності, склалася експортно-сировинна модель, що спирається на добувні виробництва, які здебільшого перебувають у власності великого приватного капіталу. Доки зберігатиметься така система, зацікавленості приватного капіталу у новій моделі розвитку, в основі якої – інвестиції в інноваційну діяльність, реалізація масштабної нової індустріалізації економіки, прогресивних венчурних досліджень і розробок – не буде. Тому створювати сприятливі умови та ефективні механізми для неоіндустріальної модернізації економіки повинна держава в особі органів державної та регіональної влади як головних суб'єктів необхідних системних змін.

Таким чином, проведені дослідження особливостей державної політики науково-технічного та інноваційного розвитку регіонів і міст України дає можливість зробити висновок про необхідність невідкладної розробки відповідної концепції, цілеспрямованість і послідовність реалізації якої забезпечить процеси модернізації національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

## Література

1. **Examples** of regional innovation projects. Programmes for Innovative Actions 2000 – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/document.pdf>.
2. **Щербакова Е. В.** В 2009 году число горожан впервые сравнялось с числом сельских жителей, составив 3,4 миллиарда человек [Электронный ресурс] / Е. В. Щербакова // Демоскоп Weekly. – 2010. – № 429 – 430. – Режим доступу : <http://demoscope.ru/weekly/2010/0429/barom02.php>.
3. **Щербакова Е. В.** К 2050 доля городского населения в развитых странах вырастет с 75% до 86%, в развивающихся – с 45% до 66% [Электронный ресурс] / Е. В. Щербакова // Демоскоп Weekly. – 2010. – № 429 – 430. – Режим доступу : <http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0429/barom04.php>.
4. **Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України** : в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. С. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 2007. – 562 с.
5. **Національна стратегія розвитку „Україна-2015”** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>.
6. **Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів**: ред. від 09.2011 р.: матеріали Проекту ЄС „Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні” / Представництво ЄС в Україні. – К. : Фенікс, 2011. – 76 с.
7. **Наукова та інноваційна діяльність в Україні** : стат. зб. – К. : ДП „Інформійно-видавничий центр Держстату України”, 2013. – 287 с.
8. **Вишне夫斯基 В.** Інновації, інститути и еволюция / В. Вишне夫斯基, В. Деметьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41 – 62.
9. **Лучшие города для бизнеса-2012** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1336079-luchshie-goroda-dlya-biznesa-2012>.
10. **Инвестиционная привлекательность Донецкой области (материалы Агентства инвестиционного развития Донецкой области)** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aidr.com.ua/index.php/uk/>
11. **Бюджетний кодекс України: за станом на 11.08.2013 р.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
12. **Закон України „Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”** від 08.09.2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (редакція від 05.12.2012 р.).
13. **Закон України „Про стимулювання розвитку регіонів”** від 08.09.2005 р. № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (редакція від 02.12.2012 р.).
14. **Рішення** Донецької обласної ради „Про укладання

угоди щодо регіонального розвитку Донецької області між Кабінетом Міністрів України та Донецькою обласною радою на 2012 – 2015 роки” від 09.06.2011 № 6/4-085 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sovet.donbass.com/?lang=ru&sec=02.01&iface=27&cmd=showdoc&args=id:2141>. 15. **Рішення** Дніпропетровської обласної ради „Про укладання угоди щодо регіонального розвитку Дніпропетровської області між Кабінетом Міністрів України та Дніпропетровською обласною радою” від 12.08.2011 № 168-8/VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.dp.ua/official-records/decisions/24/666>. 16. **Рішення** Закарпатської обласної ради „Про укладання угоди щодо регіонального розвитку Закарпатської області між Кабінетом Міністрів України та Закарпатською обласною радою” від 28.12.2010 р. № 121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-ukladennja-ugodi-shodo-regionalnogo-rozvitku-zakarpatsko-doc69036.html>. 17. **Звіт** про результати діяльності Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України за I півріччя 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/zvit\\_ipolugodie2012.doc](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/zvit_ipolugodie2012.doc). 18. **Амоша А. И.** Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А. И. Амоша, В. П. Вишнеvский, Л. А. Збаразская // Экономика промышленности. – 2012. – № 1 – 2. – С. 3 – 33. 19. **Никифорова В. А.** Особливості стратегічного управління у контексті сучасних світогосподарських тенденцій розвитку промисловості / В. А. Никифорова // Экономика Крыма. – 2012. – № 3 (40). – С. 322 – 328. 20. **Губанов С.** Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3 – 27. 21. **Вторая** индустриализация: проблемы России и международный опыт // Экономист. – 2012. – № 11. – С. 3 – 16.

**Підоричева І. Ю. Державна політика інноваційного розвитку регіонів і міст України: особливості та перспективи реалізації**

У статті виявлено та охарактеризовано інструменти підтримки інноваційного розвитку на регіональному рівні, які сьогодні використовуються в Україні. Запропоновано напрями державної науково-технічної та інноваційної політики для індустріальних регіонів і міст.

*Ключові слова:* державна науково-технічна та інноваційна політика, регіоналізація, локалізація інноваційної діяльності, індустріальні території.

**Пидоричева И. Ю. Государственная политика инновационного развития регионов и городов Украины: особенности и перспективы реализации**

В статье выявлены и охарактеризованы инструменты поддержки инновационного развития на региональном уровне, которые в настоящее время используются в Украине. Предложены направления государственной научно-технической и инновационной политики для индустриальных регионов и городов.

*Ключевые слова:* государственная научно-техническая и инновационная политика, регионализация, локализация инновационной деятельности, индустриальные территории.

**Pidoricheva I. Yu. State Policy of Innovative Development of Regions and Cities of Ukraine: Features and Prospects of Implementation**

In the article the instruments to support of innovative development at the regional level which are currently used in Ukraine are identified and characterized. The directions of the state of scientific-technical and innovation policy for the industrial regions and cities are offered.

*Key words:* state scientific-technical and innovation policy, regionalization, localization of innovation, industrial territories.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ ЯК ОСНОВА АКТИВІЗАЦІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Головною умовою виживання людства у довгостроковій перспективі є трансформація сучасної економіки в нооекономіку як високоефективну та високоінтелектуальну економіку, яка працює на людину та її потреби [1, с. 20]. Рушійною силою цього процесу є, звичайно, особистість та праця, яку вона виконує. Зміна ринкової ситуації та потреб клієнтів змушують підприємства шукати нові інструменти забезпечення конкурентоспроможності шляхом активізації інноваційної діяльності та інноваційного оновлення.

Теоретичні підвалини сучасних уявлень про специфіку праці творчого характеру та її мотиваційні основи закладено за часів існування централізованої планової економіки [2]. Значний внесок у визначенні основної ролі людського капіталу в економічних процесах, у розвиток наукової думки щодо інноваційної праці зробили такі вітчизняні вчені, як О. Амоша, О. Грішнова, Л. Федулова, С. Володін, Т. Калінеску, М. Кісіль, А. Чухно, О. Устенко та інші [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]. Необхідність пошуку специфічних підходів до мотивації праці персоналу, зайнятого розробкою та впровадженням інновацій, обґрунтовувалася у публікаціях зарубіжних авторів, зокрема Дженстер Пер, Хасси Давид, Ф. Ж. Гуияр, Дж. Н. Келли [1; 11].

Мета статті – систематизувати елементи інноваційного підприємництва в умовах виробничої системи нового покоління, оцінити потенціал складових інтелектуального капіталу, визначити роль інноваційної праці, готовності персоналу до нововведень та перспективи перетворення бізнесу методом біореінженірингу.

Особливістю сучасного підприємництва стає формування структурованої ноосфери. Ноосфера (від грецької – сфера розуму) [1, с. 17] – це такий стан біосфери, де розумна діяльність людини стає головним, визначальним фактором її розвитку. Тобто, це результат розумової діяльності людини, самостійно створене суспільством середовище, його матеріальна та духовна культура, яку певним чином вмонтовано в зовнішній світ. Однією з базових основ ноосфери є матеріальна (економічна) культура, а головною умовою формування такої розумної економіки є можливість постійного навчання людства. При чому процес навчання варто тлумачити як набуття, засвоєння, зберігання та узагальнення нової інформації.

За дослідженнями О. Устенко [10, с. 12], джерелами ідей нових продуктів є аналіз потреб і запитів споживачів (11,5 % від їх загальної кількості), розробки науково-технічних працівників самих підприємств і залучених зі сторони (76,5%), аналіз діяльності конкурентів (8,0%), пропозиції торгових і збутових посередників (1,0%), консультаційних фірм (0,5%), працівників підприємства (2,5%), тобто переважну більшість інноваційних ідей формують працівники підприємства, спираючись на власні уявлення щодо того, якими мають бути нові товари, технології тощо, не аналізуючи в достатній мірі потреби і запити споживачів. Тому частка прийнятих ідей у цілому по Україні не перевищує 20%. Для порівняння: в Японії вона складає 68%, США – 52%, Швеції – 45%, Польщі – 30%.

Згідно з дослідженнями Департаменту торгівлі США [4, с. 22] з другої половини двадцятого сторіччя 50% всіх інновацій та 95% всіх революційних інновацій було створено новими малими інноваційними фірмами. Малі інноваційні підприємства створюють у 2,5 рази більше винаходів на кожний вкладений долар, ніж крупні корпорації, і швидше, з меншими витратами впроваджують їх у виробництво. Щорічно в США 50 тис. винахідників стають мільйонерами. Якщо в розвинутих країнах світу найбільш швидкими темпами збільшуються доходи працівників, зайнятих виробництвом та обробкою знань та інформації, то в Україні підтримується надзвичайно низька ціна інтелектуальної праці. На жаль, дешева праця є альтернативою впровадження прогресивного обладнання та інноваційних технологій.

Вченими та практичним досвідом доведено, що інноваційний розвиток підприємства забезпечується інноваційним потенціалом, інноваційною діяльністю та інноваційною активністю, що, безперечно, потребує підвищення ролі інтелектуальної праці та інтелектуального потенціалу. Але підприємство має бути готовим до нововведень. Поняття „готовність персоналу до інновацій” виражає міру визначеності персоналу щодо реалізації комплексу завдань, що забезпечують функціонування підприємства в умовах впровадження інноваційної технології, а також здатність виконувати інноваційні перетворення. Готовність до нововведень на підприємстві формується з декількох складових:

- розуміння важливості проблеми та знання реальної ситуації;
- готовності персоналу до інновацій (бажання, досвід, здібності, психологічна готовність);
- фінансових можливостей підприємства (наявність власних коштів або доступних фінансових джерел поза підприємством);
- рівня технологічної оснащеності підприємства;
- бажання і вміння користуватися запозиченою компетенцією (ідеї, проекти, консультації);
- інформаційної готовності (рівень розвитку та якість інформаційної системи);
- організаційно-функціональної готовності.

Поряд з готовністю вчені розглядають питання сприйнятливості до нововведень, тобто, здатності працівників або підприємства сприймати нововведення. Трудова діяльність творчого змісту, яка спрямовується на використання результатів наукових досліджень і проведення розробок нових ідей для поширення та оновлення номенклатури, поліпшення якості продукції (товарів, послуг), удосконалення технології їх виготовлення з наступним запровадженням у виробництво та ефективною реалізацією на внутрішньому та зовнішньому ринках розглядається як інноваційна праця персоналу. Інноваційні кадри відрізняються від звичайного персоналу високою професійною компетентністю, самостійністю, активністю, творчістю, новаторством, спроможністю довести інноваційну ідею до впровадження, наполегливістю, високими адаптаційними можливостями та високим рівнем культури.

Біореінженіринг – модель, яка ґрунтується на синтезі двох методів перетворення підприємства – організаційного розвитку, тобто соціальної підсистеми організації та реінжинірингу, тобто технологічної сфери виробництва. Перетворення бізнесу методом біореінженірингу передбачає перепроєктування генетичної архітектури корпорації водночас за наступними напрямками [11, с. 22]: перетворення свідомості, реструктуризація, пожвавлення, оновлення.

Перетворення свідомості – це процес розкриття корпоративної свідомості, нового бачення перспективи та рішучості до змін від кожного окремого працівника до всієї організації. Тобто, має бути чітко сформоване уявлення про цілі розвитку та необхідних для цього змін, дотримання базових правил поведінки у сфері бізнесу, взаємовідносин з постачальниками та споживачами, бізнес-партнерами та конкурентами, органами управління всіх рівнів; удосконалення системи показників має здійснюватися з точки зору акціонерів, споживачів; ефективності виробництва; іміджу виробництва та підприємства; підвищення ефективності системи навчання.

Реструктуризація передбачає системну побудову фінансово-економічної моделі від збільшення вартості підприємства до розрахунку витрат за всіма видами діяльності, бізнес-процесах, операціям та оцінки рівня обслуговування; реінжиніринг бізнес-процесу.

Пожвавлення – спонукання до росту через тісний зв'язок з навколишнім середовищем.

Оновлення перетворення бізнесу пов'язане з людьми та дає можливість мати вплив на працівників так, щоб все більша їхня кількість діяла, надавала взаємну підтримку та допомогу, прагнучи до спільного оновлення через системи удосконалення мотиваційного механізму, погодження системи винагороди з цілями корпорації; організації індивідуальної науковості, взаємне навчання та самоосвіта. Як стверджує Ф. Ж. Гуїяр, „Найважливішим стратегічним видом діяльності корпорації в її межах є наученість...Цінність та значущість організації визначається в перше чергу тими знаннями та навичками, якими наділені її індивідууми” [11, с. 304 – 307].

Узагальнюючи теоретичні засади інноваційного оновлення підприємств, запропоновано механізм інноваційного підприємництва (рис. 1), який передбачає отримання додаткової вартості (прибутку) при комерціалізації інноваційної продукції в умовах виробничої системи нового покоління (підприємства).

Функція виробничого капіталу – створення інтелектуального продукту і додаткової вартості за допомогою факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу.

З позиції вартості інтелектуальний капітал складається з людського капіталу та інтелектуальних активів (нематеріальних активів в частині вартості об'єктів права інтелектуальної власності). Це розкриває економічну природу господарського механізму інноваційної діяльності підприємств, спрямованого на досягнення відповідного економічного прориву в фінансово-господарській діяльності та забезпечує відповідні переваги над підприємствами, які не використовують інноваційний продукт у своїй інноваційній діяльності.

В механізмі інноваційного підприємництва (рис. 1.) завершальною стадією інноваційної діяльності є процес комерціалізації, який виникає під час використання інтелектуальної власності на умовах укладання договорів про передачу права власності або на ліцензійній основі. Під час використання створеного інтелектуального продукту безпосередньо на самому підприємстві, додаткова вартість складається з двох складових: з частини додаткової вартості, яка входить до складу інтелектуального капіталу, отриманого в чистому вигляді; і з решти додаткової вартості, отриманої у процесі реалізації продукції з використанням

вже оновлених або удосконалених засобів і предметів праці, найманої робочої сили (інтелектуальної сили), що є основою подальшого їх реінвестування.

Механізм комерціалізації інноваційного продукту багатоходовий і потребує опанування та використання сукупності знань з різних галузей права, економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, менеджменту тощо, тобто виникає потреба у фахівцях, здатних до інноваційної праці.

Крім того, на цій стадії важливо дотримуватись принципу балансу інтересів суб'єктів інноваційного процесу, який передбачає, що виробництво і реалізація новачій мають приносити вигоди всім учасникам інноваційного процесу: інтерес виробника, а рівно і розробника, постачальника, збутовика може полягати в збільшенні прибутку, захопленні більшої частки ринку, забезпеченні сталого розвитку в середньостроковому і довгостроковому періодах тощо; інтереси інвестора полягають в одержанні прибутку від власного капіталу; інтереси споживача – в отриманні більш високої якості життя; суспільство в цілому також виграє, оскільки великі доходи виробників означають великі надходження в держбюджет, зростання економіки держави в цілому, ріст добробуту суспільства, соціальний і культурний розвиток.

В практиці західного бізнесу в основі маркетингу відкритих систем покладено принцип „...кожна нова угода приносить новий добробут усьому світу, а вашому бізнесу додатковий прибуток...”. За існуючими оцінками близько 35% вартості бізнесу в економічно розвинених країнах складають нематеріальні активи, зокрема торгові марки. Так, наприклад, торгова марка відрізняє фірмові товари на ринку однорідних виробів і дає можливість продавати їх за цінами на 20 – 40% вищими порівняно з немаркованими. Одночасно відсутність торгової марки на продукції, її аналогічність об'єктивно знижує ціну виробу на 10 – 20%. Слід також зазначити, що у світі зареєстровано понад 25 млн дорогих торгових марок (в Україні – 30 тис.) і це число зростає щороку майже на мільйон. У той же час, 90% всіх нових товарів з новими торговими марками, які підприємці просувають на ринок, зазнають невдачі на ринку однорідних товарів. Сьогодні, в середньому, пропозиція на світовому ринку перевищує попит у півтора рази. Це означає, що третина продукції не реалізовується [13, с. 30].

Інтелектуальний капітал – це знання, які можуть бути перетворені в прибуток та оцінені. Таке широке визначення, на думку фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новини, які

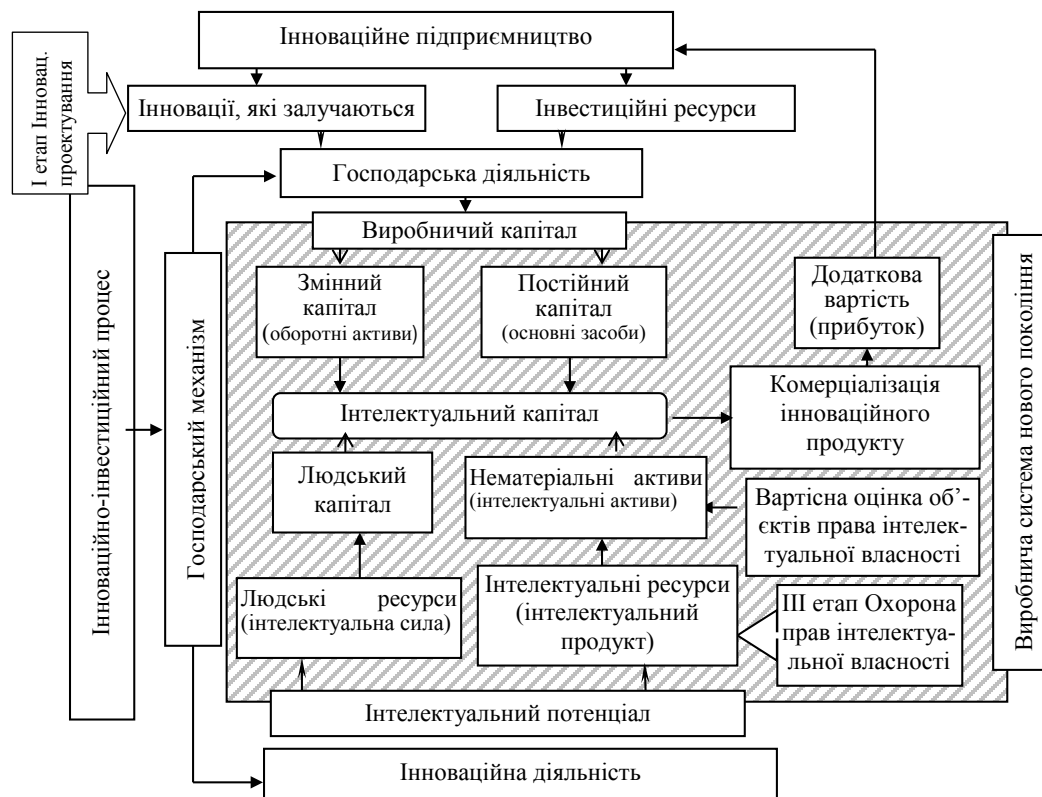


Рис. 1. Механізм інноваційного підприємства в умовах виробничої системи нового покоління

можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток [12, с. 24].

На рівні організації інтелектуальний капітал є підсумком трьох складових:

1. Людський капітал – сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам компанії. Тобто, основними складовими людського капіталу є фізичне здоров'я людини та якісні показники її культурного, професійного й інтелектуального рівня, здатність до інноваційної праці.

2. Структурний капітал – програмні засоби, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а також всілякі організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працюючих та функціонування компанії.

3. Споживчий капітал – майбутні споживачі продукції компанії, її спроможність задовольнити їх запити, результат взаємодії підприємства із зовнішнім

середовищем. Такий ресурс дає змогу фірмі зміцнити свої конкурентні позиції, отримати додаткові вигоди у господарській діяльності.

Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільша динамічна компонента спроможності компанії отримувати прибуток тривалий час. Вважається, що людський капітал не може бути власністю компанії, а структурний капітал може бути оформлений у власність і може виступати в якості об'єкту купівлі-продажу.

Результати аналізу впливу економічних факторів на складові інтелектуального капіталу підприємства формують результативну матрицю бальних оцінок системи факторів, наведених в табл.1

Матриця бальних оцінок характеризує вплив кожного економічного фактору на складові структури інтелектуального капіталу, відображаючи позитивний (+) чи негативний (-) вплив. Формалізований вигляд матриці бальних оцінок буде наступний:

Таблиця 1

**Матриця бальних оцінок системи факторів, які оцінюють потенціал складових інтелектуального капіталу**

Фактори	Характеристика фактора	Людський капітал	Організаційний капітал	Споживчий капітал
Динаміка середньої заробітної плати на підприємстві	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	1	1	0
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	-1	-1	0
Динаміка ціни продукції підприємства	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	-1	-1
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	1	1
Динаміка попиту на продукцію підприємства	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	0	1
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	0	-1
Динаміка інвестицій в підприємство	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	1	1	1
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	-1	-1	-1
Розвиток науково-дослідницького сектору на підприємстві	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	1	1
Соціальне забезпечення працівників	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	1	0	0
Рівень конкурентоспроможності підприємства	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	1	1
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	-1	-1
Динаміка обсягів виробництва в досліджуваній галузі	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	0	-1
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	0	1
Динаміка економічної доданої вартості підприємства	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	1	1	1
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	-1	-1	-1
Динаміка обсягів реалізації продукції	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	1	1
	$\Delta \rightarrow$ Збільшення	0	-1	-1



$$X_j = \begin{bmatrix} x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{1nj} \\ x_{2j}, x_{2j}, \dots, x_{2nj} \\ \dots \\ x_{mj}, x_{m2j}, \dots, x_{mj} \end{bmatrix}, \text{ де } x_j = 1, 0, -1 \quad (1)$$

Вага кожної складової інтелектуального капіталу  $\gamma_i$  розраховується наступним чином:

$$\gamma_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_j}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n x_j} \quad (2)$$

Відповідно до матриці бальних оцінок, що характеризує зовнішні умови, формуємо вектор оптимальних змін в структурі інтелектуального капіталу, для цього введемо критерій оптимальності:

$$IC = \left( \frac{\sum_{i=1}^n |\gamma_i - k_i|}{n} \right) \rightarrow \max$$

де  $IC$  – значення інтелектуального капіталу, яке планується досягти в результаті зміни його структури;

$\gamma_i$  – показник, який характеризує зміни в структурі інтелектуального капіталу з урахуванням наявних зовнішніх умов, відповідно до факторів, запропонованих у табл.1.;

$n$  – кількість складових інтелектуального капіталу ( $n = 3$ );

$i$  – складова інтелектуального капіталу ( $i = HC, OC, SC$ ).

У результаті оптимізації запропонованого критерію одержуємо вектор оптимальних змін в структурі інтелектуального капіталу:

$$\bar{K}(t) = \{k_{HC}, k_{OC}, k_{SC}\} \quad (3)$$

де  $k_{HC}$  – значення зміни величини людського капіталу, в відсотках;

$k_{OC}$  – значення зміни величини організаційного капіталу, в відсотках;

$k_{SC}$  – значення зміни величини споживчого капіталу, в відсотках.

Сформований таким чином, вектор змін в структурі інтелектуального капіталу визначає оптимальний сценарій забезпечення зростання економічної доданої вартості на підприємстві. Це дає можливість виявити взаємозв'язок між складовими інтелектуального капіталу і джерелами його формування. Людський капітал сконцентрований на вміннях та кваліфікації працівників, які звичайно з часом збільшуються; організаційний капітал, якщо не матеріалізується в продуктах чи вчасно не буде заліцензований, достат-

ньо швидко може втратити свою цінність; споживчий капітал також має властивість швидко втрачати свою вартість, бо споживач може переключитись на товари конкурентів, і лише під час взаємодії всіх складових інтелектуального капіталу підвищується рівень конкурентоспроможності підприємства та його успішно-го економічного розвитку.

Вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства виходячи з класичної класифікації:

1) стратегія „Рівномірна” – передбачає, що в структурі інтелектуального капіталу його складові людський, організаційний та споживчий капіталі займають рівні частки, тобто по 33,3%;

2) стратегія „Революційна” – передбачає, що в структурі інтелектуального капіталу переважає одна зі складових його структури: людського, організаційного чи споживчого капіталу, а інші дві займають приблизно рівні частки, тобто співвідношення структури революційної стратегії інноваційного розвитку матиме наступний вигляд : 60%, 20%, 20%;

3) стратегія „Інерційна” – передбачає, що в структурі інтелектуального капіталу одна з складових його структури має мінімальне значення, а інші дві складові структури мають приблизно рівні значення, тобто структура інерційної стратегії інноваційного розвитку матиме наступний вигляд: 40%, 40%, 20%.

Варіанти моделювання класифікації стратегій інноваційного розвитку підприємства представлено в табл. 2.

Де показник  $g_i$  розраховується за формулою:

$$g_i = \frac{w_i * k_i}{\sum_{i=1}^3 w_i * k_i}$$

де  $w_i$  – частка  $i$ -го капіталу в загальній структурі інтелектуального капіталу;

$k_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го капіталу;

З представленої класифікації стратегій інноваційного розвитку обирається та стратегія, яка має найменшу відстань між прототипом оптимального варіанту інноваційного розвитку та скорегованою структурою інтелектуального капіталу.

Сучасна системна теорія оперує двома, достатньо протилежними напрямками досліджень процесів самоорганізації: кібернетичний підхід припускає наявність заздалегідь визначеної мети, до якого система прагне самостійно, самоорганізується навколо неї та синергетичний підхід, де самоорганізованість системи розглядається як ефект кооперації між елементами системи: нові форми організації виникають спонтанно, без будь-якої зовнішньої мети. Тобто, поведінка і кібернетичних, і синергетичних систем, що самоорганізуються, виглядає цілеспрямованою, але в першому випадку ця

мета задається заздалегідь, а в другому – система обирає шлях свого розвитку до більш високої організації. На сучасному етапі синергетичний підхід до питань самоорганізації домінує над кібернетичним. Проте, як зазначає засновник синергетики Г. Хакен „І кібернетика, і синергетика надають першорядного значення поняттю управління, але при цьому дбають зовсім про різні цілі [14, с. 19]. Кібернетика займається розробкою алгоритмів і методів, що дозволяють управляти системою, для того, щоб та функціонувала заздалегідь заданим чином. У синергетиці ж змінюються управляючі параметри більш-менш непередбаченим чином і вивчається самоорганізація системи, тобто її різні стани, у які воно переходить під впливом „важелів управління”.

Розвиток процесів самоорганізації дозволяє створити систему управління, здатну змінювати свою організованість у залежності від дій зовнішніх і внутрішніх факторів навколишнього середовища без втручання ззовні. Низький рівень самоорганізації, відсутність зворотних зв'язків, ефективного контролю за діями управляючого центру приводить до виникнення негативної ситуації на підприємстві, спрощенню функцій та цілей підприємства, обмежують розкриття його потенціалу, що у підсумку приведе до деградації підприємства.

Отже, для обґрунтування можливості впровадження обраного варіанта стратегій інноваційного розвитку

необхідна його комплексна оцінка, аналіз ресурсної, економічної та фінансової складової. Доведено, що лише під час взаємодії всіх складових інтелектуального капіталу підвищується рівень конкурентоспроможності підприємства. Проте, якщо навіть за умови розвитку процесів соціальної, економічної, технічної самоорганізації окремих структурних підрозділів результати виробничої діяльності не відображатимуть управлінську стратегію, а виникатимуть стихійно, це призведе до саморозпаду та самознищення підприємства.

**Література**

1. **Дженстер Пер.** Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / Дженстер Пер, Хасси Давид ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 368 с. 2. **Кушлин В. И.** Интенсификация обновления производственного аппарата / В. И. Кушлин. – М. : Мысль, 1986. – 264 с. 3. **Амоша А. И.** Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу : монография / А. И. Амоша, И. П. Булеев, В. И. Дубницкий и др. ; под общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булеева ; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности ; Донецкий экономико-гуманитарный институт ; Академия экономических наук Украины. – Донецк : Юго-Восток, 2011. 4. **Гришнова О.** Интеллектуализация праці: українські

Таблиця 2

**Моделювання стратегій інноваційного розвитку підприємства**

Стратегії	Співвідношення в структурі інтелектуального капіталу		
	<i>людський</i>	<i>організаційний</i>	<i>споживчий</i>
<i>Революційна</i>	$\sum_{i=1}^3 g_i = 1$ $g_H \rightarrow 0,6(\max)$ $g_O \approx g_K \rightarrow 0,2(\min)$	$\sum_{i=1}^3 g_i = 1$ $g_K \rightarrow 0,6$ $g_O \approx g_H \rightarrow 0,2$	$\sum_{i=1}^3 g_i = 1$ $g_K \rightarrow 0,6$ $g_O \approx g_H \rightarrow 0,2$
<i>Рівномірна</i>	$\sum_{i=1}^3 g_i = 1$ $g_O \approx g_H \approx g_K \approx 0,333$		
<i>Інерційна</i>	$\sum_{i=1}^3 g_i = 1$ $g_H \rightarrow 0,2$ $g_O \approx g_K \rightarrow 0,4$	$\sum_{i=1}^3 g_i = 1$ $g_K \rightarrow 0,2$ $g_O \approx g_H \rightarrow 0,4$	$\sum_{i=1}^3 g_i = 1$ $g_K \rightarrow 0,2$ $g_O \approx g_H \rightarrow 0,4$

проблеми на тлі світових тенденцій / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7. – С. 24 – 27.

5. **Федулова Л. І.** Інноваційна економіка : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

6. **Володін С. А.** Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку / С. А. Володін. – К. : ЗАТ „Нічлава”, 2007. – 384 с.

7. **Калінеску Т. В.** Інновації у соціально-економічному розвитку підприємств регіону : монографія / Т. В. Калінеску, О. О. Недобега, М. О. Наталенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 272 с.

8. **Кісіль М. І.** Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 82 – 87.

9. **Чухно А.** Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 15 – 23.

10. **Устенко О.** Інноваційне підприємництво в Україні: стан та перспективи розвитку / О. Устенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 6. – С. 11 – 14.

11. **Гуияр Ф. Ж.** Преобразование организации / Ф. Ж. Гуияр, Дж. Н. Келли ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 376 с.

12. **Зинов В.** Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарян // Интеллектуальна власність. – 2001. – № 5–6. – С. 23–25.

13. **Андрощук Г.** Торгова марка: вибір імені / Г. Андрощук // Интеллектуальна власність. – 2004. – № 4. – С. 30–37.

14. **Хакен Г.** Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам / Г. Хакен ; пер. с англ. – М. : Мир, 1991. – 240 с.

#### **Карамушко Н. А. Інноваційна праця як основа активізації сучасного підприємництва**

У статті розглянуто напрями перетворення бізнесу методом біореінженірингу, механізм інноваційного підприємництва в умовах виробничої системи нового

покоління, визначено роль інноваційної праці, структуру інтелектуального капіталу та варіанти стратегії інноваційного розвитку підприємств.

*Ключові слова:* інноваційна праця, інтелектуальний капітал, біореінженіринг, стратегія інноваційного розвитку, самоорганізація, оновлення.

#### **Карамушко Н. А. Инновационный труд как основа активизации современного предпринимательства**

В статье рассмотрены направления преобразования бизнеса методом биореинжиниринга, механизм инновационного предпринимательства в условиях производственной системы нового поколения, определена роль инновационного труда, структура интеллектуального капитала и варианты стратегии инновационного развития предприятий.

*Ключевые слова:* инновационный труд, интеллектуальный капитал, биореинжиниринг, стратегия инновационного развития, самоорганизация, обновление.

#### **Karamushko N. A. Innovative Labour as Basis of Activation of Modern Enterprise**

In the article directions of transformation of business the method of bioreengineering, mechanism of innovative enterprise, are considered in the conditions of the production system of new generation, the role of innovative labour, intellectual capital structure and variants of strategy of innovative development of enterprises.

*Key words:* innovative labour, intellectual capital, bioreengineering, strategy of innovative development, self-organization, update.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДГОТОВКУ ТА ОСВОЄННЯ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Характерною особливістю бухгалтерського обліку є, як відомо, безперервне і суцільне відображення фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств і установ. При цьому обов'язкова умова облікових записів – підтвердження їх документами [1, с. 83].

Первинне спостереження в бухгалтерському обліку організується з метою наступної переробки даних про досліджувані факти в інформаційні показники. В процесі спостереження: описують факти господарської діяльності; фіксують дані про них на матеріальних носіях; зберігають і передають дані для подальшої обробки в системі обліку [2, с. 90].

Можна виділити і дещо інші етапи первинного спостереження: оцінка і критерій відбору фактів господарського життя виходячи з цілей і задач обліку; однозначне тлумачення об'єктів і подій, які відображаються в бухгалтерському обліку; суміщення в часі оформлення спостереження і вимірювання факту господарського життя; форми контролю за спостереженням і передачею фактів господарського життя для подальшої їх обробки [3, с. 97].

Витрати на підготовку та освоєння виробництва нової продукції є комплексним видом витрат, тобто складаються з окремих елементів витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизація тощо), тому для їх фіксації доцільно використовувати типові форми первинних документів. При цьому основну увагу варто зосередити на узагальнюючих документах з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції. Адже саме вони дають можливість визначити загальну величину таких витрат по кожному виду розроблюваної нової продукції, на кожному конкретному етапі підготовки та освоєння нової продукції в розрізі елементів витрат тощо.

Дослідження обліку витрат інноваційної діяльності, зокрема на сучасному етапі, набули досить широкого поширення. Вирішення проблем обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції запропоновано у роботах таких вчених-економістів, як Бородкін О. С., Бутинець Ф. Ф., Воронова М. О., Гнилицька Л. В., Кантаєва О. В., Крупка Я. Д., Кузьмінський Ю. А., Озеран В. О., Пустовит А. В, Пушкар М. С. та інші. В цілому дослідження стосуються вирішення питання зняття

невизначеностей в обліку витрат, які визнаються в процесі здійснення інноваційної діяльності, низки організаційно-методичних аспектів їх оцінки, фінансування, розподілу та списання в частині підготовки і освоєння виробництва нової продукції тощо.

Аспекти документування обліку таких витрат розглянуті лише загальними твердженнями щодо пристосування існуючих документів до потреб обліку інноваційних витрат.

У зв'язку з цим варто звернути увагу на праці окремих ще радянських науковців, що у своїх працях доволі детально досліджували проблеми документування витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції. Питання документального забезпечення системи обліку витрат на освоєння нових видів продукції розглянуто в роботі К. С. Саєнка на прикладі одного з ярославських заводів, на якому розробкою нової продукції займається науково-технічний центр (НТЦ). Основою первинного обліку таких витрат є замовлення, яке відкривається на кожному темі Комплексного плану розвитку науки і техніки. В розрізі замовлень ведеться „Відомість витрат по НТЦ”, яка заповнюється на основі групувальних (розшифровка витрат матеріалів по НТЦ, розхід матеріалів на виробництво по НТЦ, відомість розподілу заробітної плати за кореспондуючими рахунками тощо) і накопичувальних (відомість розподілу заробітної плати, дані загального сектору бухгалтерії про нараховану амортизацію основних засобів та знос МШП тощо) документів, що відображають витрати на освоєння [4, с. 52 – 56]. Останні формуються виходячи з даних первинних документів за трьома напрямками: матеріальні ресурси – лімітно-забірні картки, вимоги, акти списання матеріальних цінностей з під звіту; трудові ресурси – таблиць обліку робочого часу; фінансові ресурси – довідки бухгалтерії.

Пропонується щомісячно суми витрат за статтями калькуляції на освоєння нових виробів заносяться до „Картки обліку витрат за темами Єдиного фонду розвитку науки і техніки”. Однак такі форми документів є застарілими та потребують адаптації до сучасних умов організації бухгалтерського обліку на підприємстві (наприклад, не існує Єдиного фонду чи Комплексного плану розвитку науки і техніки).

Л. Гнилицька розглядає практику документування витрат через призму розподілу, що склалася з

підготовки і освоєння виробництва нової продукції на різних етапах робіт.

А. Пустовит формує систему облікової документації витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції виходячи з поділу інноваційного процесу на етапи, використовуючи при цьому лише первинні документи та упускаючи їх зведені аналоги.

Картку обліку витрат і результатів упровадження заходів з нової техніки як узагальнюючого документа на досліджуваній ділянці обліку пропонує вести і О. С. Бородкін. До неї записується така інформація: загальні відомості про об'єкт, найменування об'єкта або заходу; модель, тип або марка; дата і номер акту про введення в експлуатацію або впровадження; це впровадження; затрати на впровадження; джерела відшкодування затрат і результати впровадження.

Мета дослідження – визначення основних аспектів документування обліку на підготовку та освоєння виробництва нової продукції, побудова процесу документообігу з врахуванням етапів підготовки та освоєння виробництва нової продукції на підприємстві. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити низку завдань:

- визначити основні функції документування у співвідношенні з обліком витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції;
- розглянути порядок здійснення документування витрат на підготовку та освоєння виробництва на підприємстві;
- представити номенклатуру первинних документів з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції;
- запропонувати узагальнюючі документи для ведення обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції.

Первинною одиницею бухгалтерського спостереження є факт господарської діяльності<sup>1</sup>, який варто відрізнити від господарської операції, тому що остання є поняттям дещо вужчим, оскільки стосується виключно цілеспрямованих дій для досягнення чітко окреслених результатів.

У той же час факт господарської діяльності охоплює увесь спектр об'єктів і явищ первинного бухгалтерського спостереження незалежно від того (знос основних засобів та нематеріальних активів, втрати від стихійних лих, втрата ТМЦ своїх споживчих якостей тощо).

Факт господарської діяльності призводить до зміни в обсягах та структурі господарських засобів

суб'єкта господарювання, джерел їх утворення, доходах та витратах, що чинить певний вплив на майновий стан підприємства.

Основними атрибутами документу як основи інформаційного забезпечення системи бухгалтерського обліку підприємства є: функції; вимоги; реквізити; ознаки та значення.

Функції бухгалтерських документів є визначальними під час їх розробки та впровадження у документообіг підприємства (рис. 1).

Інформаційна функція полягає в тому, що причиною появи будь-якого документа є фіксування інформації та її зберігання [5, с. 152]. Як вірно зауважує Є. А. Мізіковський: „документація слугує основою для ведення не лише всіх видів господарського обліку, але й інформаційною базою інших функцій системи управління: розрахунку планових (нормативних) показників виробництва, продаж, собівартості, прибутку; лімітування (нормування) виробничого споживання матеріальних, паливно-енергетичних, трудових ресурсів” [6, с. 275]. Сучасна інформаційна система – це складний апаратно-програмний комплекс, у джерел якого знаходиться первинний обліковий документ, який відображає бізнес-процеси економічного суб'єкта. За деякими зарубіжними оцінками, через два тижні простою інформаційних систем у 75% компаній втрата функціонування стає критичною або повною. Втрата баз даних у 80% компаній призводить до їх банкрутства.

Контрольну функцію забезпечує постійне спостереження за рухом матеріальних, трудових і фінансових

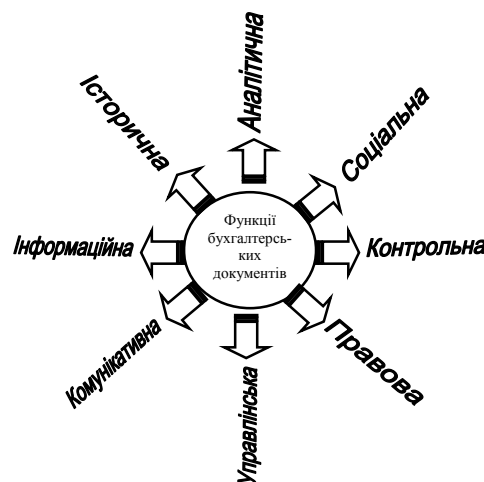


Рис. 1. Функції бухгалтерської документації

<sup>1</sup> В деяких джерелах замість поняття „факт господарської діяльності” використовують синонімічні „економічна подія”, „факт господарського життя”

ресурсів, використаних в процесі підготовки та освоєння виробництва нової продукції в режимі економії. Таким шляхом здійснюється контроль за збереженістю майна та виявляються факти зловживань з боку матеріально відповідальних та інших посадових осіб підприємства. Суб'єкт, що підписує бухгалтерський документ, несе персональну відповідальність за вчинені ним дії, що максимізує ефективність функціонування системи контролю на підприємстві. Документи є також важливим джерелом контролю для зовнішніх і внутрішніх користувачів у процесі проведення аудиту діяльності економічного суб'єкту.

Попередній контроль здійснюється керівниками організації (керівник, головний бухгалтер, головний інженер, майстер тощо) під час підписання документів, оскільки, підписуючи документ, вони беруть на себе персональну відповідальність робітника, який підписав документ, за скоєні ним дії. Поточний контроль проводиться в процесі обліку і аналізу (оперативного) фінансово-господарської діяльності; в цілях поглиблення аналізу залучаються первинні документи. Наступний контроль здійснюється в основному в формі документальних ревізій, а також шляхом перевірки обліковими робітниками документів, які слугують основою для оформлення господарських операцій [6, с. 143 – 144].

Юридична функція – документ є письмовим доказом здійснення операції і підтверджує її законність. Він містить дані, необхідні для отримання повного уявлення про здійснений факт господарської діяльності і забезпечують доказовість останнього.

Документи використовуються судовими органами під час розгляду господарських суперечок і в процесі розслідування та судового розгляду окремих категорій кримінальних справ, – в частині злочинів у сфері економіки. Первинні документи завжди відіграють роль арбітра чи судді під час доказу не просто фактів здійснення господарських операцій, а підтвердження набуття однією стороною прав, а другою – обов'язків. Для здійснення контролю використовується й синтезована інформація, але її теж побудовано на даних первинних документів [7, с. 164].

Аналітична функція бухгалтерських документів з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції стосується визначення низки показників, які входять до комплексного аналізу господарської діяльності. Це, зокрема розрахунок економічного ефекту від впровадження нової техніки, аналіз використання коштів на підготовку і освоєння виробництва нової продукції, аналіз виконання загального кошторису витрат, пов'язаних зі здійсненням інноваційної діяльності тощо.

Комунікативна функція виявляється під час організації зв'язку між різноманітними суб'єктами

господарювання (кредитування процесу підготовки та освоєння виробництва нової продукції; виконання НДДКР сторонньою організацією та ін.), підприємством і державою (подання фінансової та статистичної звітності стосовно інноваційної продукції), окремими посадовими особами всередині підприємства (інформаційні потоки між бухгалтерією та службою технічного контролю, планово-економічним відділом, лабораторією та ін.) тощо. Ефективність виконання документацією цієї функції напряму залежить від якості затверджених на підприємстві графіку документообігу (у вигляді додатку до Наказу про облікову політику), розділу „Взаємовідносини (службові зв'язки)” Положення про бухгалтерську службу, посадових інструкцій працівників бухгалтерії та інших службових осіб та дієвості системи контролю за їх дотриманням.

Управлінська функція бухгалтерських документів на ділянці обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції зводиться до забезпечення максимально ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства (вибір джерел фінансування, забезпечення максимально раціонального розподілу витрат, визначення економічного ефекту від впровадження заходів з НТП) у межах стратегічного розвитку останнього. Особливо це стосується узагальнюючих документів, оскільки саме вони є продуцентом найбільш цінної інформації для менеджерів середньої та вищої ланок.

Історична функція реалізовується після передачі документів для збереження в архів. Далі вони формують масив інформації, який корисний насамперед в плані акумуляції досвіду та здійснення ґрунтовного дослідження розвитку певного об'єкту чи явища в часі (обсяг здійснених інвестицій в процес організування виробництва нової продукції, кількість впроваджених у господарську діяльність підприємства новітніх розробок тощо), що тісно пов'язано з аналітичною функцією.

Соціальна функція документів проявляється у формуванні за допомогою них відомостей важливих для суспільства. Це особливо актуально для процесу підготовки та освоєння виробництва нової продукції, оскільки переважна більшість продуктивних інновацій спрямована на більш повне задоволення різноманітних потреб їх споживачів.

Виходячи з наведених функцій, необхідно здійснювати побудову документообігу та розробку і застосування документів з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції.

Л. Гнилицька розглядає практику документування витрат через призму розподілу, що склалася з підготовки і освоєння виробництва нової продукції на різних етапах робіт. Таким чином, для кожного з етапу

підготовки і освоєння виробництва нової продукції (наприклад, проектування і конструювання виробу, виготовлення дослідного зразка тощо) необхідно застосовувати такі первинні документи, що відповідають потребам документообігу, виходячи з чинних типових первинних документів [8, с. 45].

Таким чином, номенклатура документів з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції залежить від виду витрат (табл. 1).

Документообіг з обліку процесу підготовки та освоєння виробництва нової продукції охоплює усі центри виникнення таких витрат (рис. 2).

Як вже зазначалося, витрати на підготовку та освоєння нової продукції на підприємстві розглядають як одну із складову витрат на його інноваційну діяльність. Проте окремі дослідники пропонують відображати їх лише в накопичувальних і узагальнюючих документах, що застосовуються для обліку витрат інноваційної діяльності.

Зокрема, стосовно обліку витрат на інноваційну діяльність М. С. Пушкар пропонує узагальнити дані про витрати в картках аналітичного обліку, а саме, в Картці обліку витрат на інноваційну діяльність, де акумулюються витрати кожного місяця, а також наростаючим підсумком з початку року до закінчення і впровадження проекту в експлуатацію.

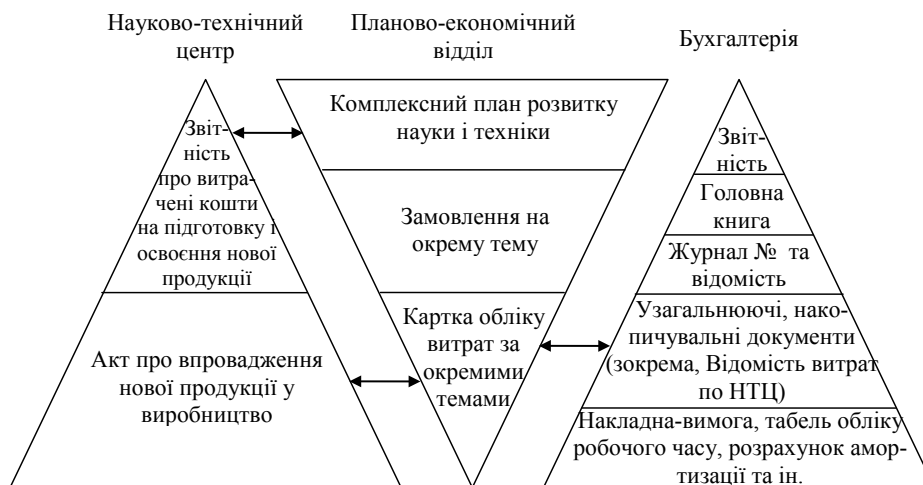
Картка містить наступні реквізити: код на пряму діяльності, код плану науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та інноваційного розвитку, код об'єкта, напрям та об'єкт інноваційної діяльності, перелік рахунків та суми, які формують витрати на інноваційну діяльність (по кредиту цих рахунків), сума витрат разом за місяць та сума витрат з початку впровадження.

На основі карток складається „Відомість витрат на інвестиційну діяльність за напрямками і витратами за кожен місяць”. Відомість розкриває усі напрями інноваційної діяльності, що здійснюються на під-

Таблиця 1

**Номенклатура документів з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції**

Найменування етапу	Документ-основа для початку етапу	Документ для групування витрат	Документ для підтвердження факту завершення етапу
Проектування і конструювання нового виробу, розробка і складання конструкторської документації	Тема (замовлення) на розробку	Картка аналітичного обліку у розрізі статей скороченої номенклатури	Акт прийняття-здавання виконаних робіт
Виготовлення дослідного зразка, випробування нового виробу	Замовлення на виготовлення	Картка аналітичного обліку у розрізі статей скороченої номенклатури	Здавальна відомість (накладна) про передавання обладнання (дослідного зразка)
Виготовлення установочної партії	Разове замовлення на виготовлення	Картка аналітичного обліку у розрізі повної номенклатури статей	Здавальна накладна



**Рис. 2. Документообіг з обліку процесу підготовки та освоєння виробництва нової продукції**

приємстві, суми по рахунках, що формують витрати за кожним з напрямів (з кредиту цих рахунків), суму разом за місяць, з початку впровадження – витрат в цілому та по окремих напрямках. Також відомість передбачає можливість обчислення структури витрат. Наведені дані про витрати на наукову та інноваційну діяльність за місяць і з початку впровадження зіставляють з кошторисами, визначають відхилення та причини їх виникнення. І витрати на підготовку та освоєння виробництва нової продукції обліковуються та відображаються в документах як складова частина витрат на інноваційну діяльність.

Особливості документування витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції, передусім, спостерігаються на етапі їх відображення в узагальнюючих, накопичувальних документах.

Наявні узагальнюючі документи з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції дозволяють визначити суму витрат в цілому та на певну дату, коли фіксуються здійснені витрати. Проте вони не дозволяють визначити, які елементи витрат були здійснені на кожному з етапів підготовки та освоєння виробництва нової продукції.

Нами запропоновано форми зведеного документування щодо обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції в аспекті модифікації „Відомості поетапного обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” та „Групувальної відомості обліку і списання витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” відповідно до потреб фінансового обліку підприємства.

Під час проектування документів необхідно визначити реквізити-ознаки та реквізити-показники, що впливатиме на форму проєктованого документу. В нашому випадку, реквізитами-ознаками є назва документа, назва підприємства, дата, назва розроблюваної продукції тощо; реквізитами-показниками – матеріальні затрати, всього витрат та ін.

Метою формування „Відомості поетапного обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” є зберігання, узаконення і забезпечення контролю інформації про витрати в розрізі їх елементів на кожному з етапів підготовки та освоєння виробництва нової продукції. В той же час, метою формування „Групувальної відомості обліку і списання витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” є зберігання, узаконення і забезпечення контролю узагальненої інформації про сукупні витрати в розрізі їх елементів за весь період підготовки та освоєння конкретного виду нової продукції, їх списання.

„Відомість поетапного обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” створюється на виконання завдань підвищення:

- оперативності приймання-передачі інформації про здійснені витрати на підготовку та освоєння виробництва нової продукції в розрізі їх елементів;
- аналітичності інформації за рахунок введення додаткових параметрів: „час” та „елементи витрат”;
- якості контролю за витратами, понесеними в результаті здійснення конкретних етапів підготовки та освоєння виробництва нової продукції;
- доказовості здійснення господарських операцій, пов’язаних із визнанням матеріальних, трудових, фінансових витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції в ході аудиторської перевірки, ревізії тощо;
- оперативності отримання окремих показників форм фінансової, податкової та статистичної звітності.

У свою чергу, „Групувальна відомість обліку і списання витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” створюється на виконання таких завдань:

- підвищення точності планування бюджету витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції;
- полегшення зіставності звітних та планових даних для потреб наступного контролю;
- надання інформації управлінському персоналу про загальну суму витрат за елементами в розрізі етапів підготовки та освоєння виробництва нової продукції;
- практична реалізація механізму списання і відшкодування витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції;
- одержання даних, що використовуються під час аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Таким чином, для первинного обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції доцільно застосовувати типові документи, що застосовуються для обліку витрат за економічними елементами. Зокрема, первинними документами для оформлення в обліку матеріальних витрат є накладні, накладні на внутрішнє переміщення, лімітно-забірні картки тощо. Заробітна плата працівників, що задіяні у підготовці та освоєння виробництва нової продукції, нараховується на основі табеля обліку робочого часу або нараду на відрядну роботу, розрахунок заробітної плати здійснюється у розрахунково-платіжній відомості.

Проте узагальнюючі документи з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції потребують значного вдосконалення, оскільки існуючі зразки були розроблені більше 20 років тому за умов планової економіки.



Отже, „Відомість поетапного обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” та „Групувальна відомість обліку і списання витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції” дозволить узагальнити дані про витрати на підготовку та освоєння виробництва нової продукції в розрізі етапів підготовки та освоєння та в розрізі окремих видів нової продукції.

Таким чином, документування обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції потребує розробки нових узагальнюючих документів, що відповідають вимогам сучасної системи бухгалтерського обліку. Подальші дослідження документування таких витрат можуть здійснюватися в контексті пристосування розроблених документів до особливостей галузі, в якій функціонує конкретне підприємство.

### Література

1. Керимов В. Э. Бухгалтерский учет : учебник / В. Э. Керимов. – М. : Эксмо, 2005. – 688 с.
2. Воронина Л. И. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие / Л. И. Воронина. – 2-е изд., перераб. и доп. . – М. : Эксмо, 2007. – 416 с.
3. Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета / В. П. Астахов. – Ростов н/Д : МарТ, 2002. – 448 с.
4. Саенко К. С. Учет затрат на мероприятия НТП / К. С. Саенко. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 96 с.
5. Ждан В. І. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. І. Ждан, Є. Б. Хаустова, І. В. Колос, О. С. Бондаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
6. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие / под ред. Е. А. Мизиковского. – М. : Экономистъ, 2006. – 555 с.
7. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
8. Гнилицька Л. Удосконалення обліку витрат на освоєння і розробку нової продукції в приладобудуванні / Л. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 10. – С. 45 – 48.
9. Кантаєва О. Напрями розвитку методики бухгалтерського обліку інноваційної діяльності підприємства / О. Кантаєва // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 5. – С. 18 – 28.
10. Теория бухгалтерского учета: Учебник / под ред. проф. Ю. А. Бабаева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 304 с.
11. Бородкін О. Облік витрат на підготовку і освоєння нової продукції / О. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 4. – С. 15 – 18.

### Височан О. О. Документування обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції

У статті досліджено основні функції документування та атрибути документів як інформаційної бази бухгалтерського обліку. Розглянуто порядок документообігу первинних документів з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції. Визначено основні вимоги до формування та реквізити узагальнюючих документів з обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції.

*Ключові слова:* витрати на підготовку та освоєння виробництва нової продукції, документування, відомість обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції.

### Височан О. О. Документирование учета расходов на подготовку и освоение производства новой продукции

В статье исследованы основные функции документирования и атрибуты документов как информационной базы бухгалтерского учета. Рассмотрен порядок документооборота первичных документов по учету затрат на подготовку и освоение производства новой продукции. Определены основные требования к формированию и реквизиты обобщающих документов по учету затрат на подготовку и освоение производства новой продукции.

*Ключевые слова:* затраты на подготовку и освоение производства новой продукции, документирование, ведомость учета затрат на подготовку и освоение производства новой продукции.

### Vysochan O. O. Documentation of Cost Accounting for the Research and Development of New Products

In the article the basic function of documenting and attributes of documents as information basis of accounting. We consider the order workflow primary accounting documents the cost of research and development of new products. The basic requirements for the formation and details accounting documents summarizing the cost of research and development of new products.

*Key words:* cost of research and development of new products, documentation, statement of cost accounting in the research and development of new products.

Стаття надійшла до редакції 09.09.2013  
Прийнято до друку 12.03.2014

**А. М. Ткаченко,**  
доктор економічних наук,  
**К. А. Марченко,**  
Дніпропетровськ

## ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ – НАГАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ СЬОГОДЕННЯ

Ефективне функціонування кожного суб'єкта господарювання визначає насамперед ступінь розвитку його персоналу. Підходи щодо формування розвитку персоналу є багатограним і складним поняттям, що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем. Безумовно, розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами з оцінювання кадрів з метою здійснення виробничої адаптації й атестації персоналу, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулювання його розвитку тощо [1, с. 17].

Вивченню комплексу питань, пов'язаних з розвитком персоналу, присвячено низку досліджень видатних зарубіжних та українських вчених-економістів, зокрема Н. Аймаутової, М. Армстронга, М. Білопольського, Д. Богині, М. Боровик, Х. Грехема, О. Грішньої, О. Єськова, Г. Завиновської, А. Кібанова, А. Колота, А. Литвиненко, А. Маслоу, М. Мескона, О. Раєвньої, В. Савченко, С. Шапіро, І. Швець, С. Шеклі, А. Алістаєва, А. Богданов, І. Богін, В. Любімов Н. Маусов, Ю. Одегов, В. Травин, С. Шекшня та ін.

Мета статті – дослідження методів розвитку персоналу та визначення потреби у підготовці й перепідготовці персоналу.

Для досягнення мети в роботі поставлено та вирішено наступні завдання:

- 1) дослідження сучасних підходів щодо розвитку персоналу;
- 2) аналіз економічної категорії „розвиток персоналу”;
- 3) вивчення зарубіжного досвіду розвитку персоналу.

Предметом статті є дослідження сучасних підходів щодо розвитку персоналу.

Об'єктом статті є організація розвитку персоналу на підприємстві.

Професійний розвиток особистості в межах організації виражається передусім за все економічною категорією „професійний розвиток персоналу”.

Професійний розвиток персоналу – це цілеспрямований та систематичний вплив на працівників шляхом здійснення професійного навчання впродовж їх трудової діяльності в організації з метою досягнення високої ефективності виробництва чи наданих послуг, підвищення конкурентоспроможності персоналу на ринку праці, забезпечення виконання працівниками нових більш складних завдань на основі максимально можливого використання їх здібностей та потенційних можливостей. До основних складових процесу розвитку персоналу організації можна віднести підходи, запропоновані В. М. Данюком, які наведені на рис. 1 [6, с. 148].

Для визначення доцільності формування підходів щодо розвитку персоналу слід використовувати наступні методи розвитку персоналу:

1. Методи формування й розвитку кадрового потенціалу організації:

- методи організаційного розвитку, удосконалення організаційних структур, складання штатного розкладу;
- методи поліпшення фірмового стилю керування;
- методи конфліктного менеджера, що сприяють міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату;
- техніка групової роботи менеджера.

2. Методи розвитку потенціалу кожного працівника:

- методи підготовки й перепідготовки робітників, фахівців і керівників;
- методи підвищення кваліфікації за межами організації;
- фірмові одноденні або тижневі семінари;
- конференції, групові дискусії;
- індивідуальні менеджмент-тренінги (вирішення разом з ученими конкретних господарських завдань);
- модернізація, або методи вирішення проблем у процесі творчої дискусії без права вето у модерато-

ра, тобто в людини, що веде дискусію, як, наприклад, це роблять у популярних телепередачах;

– система методів сприяння розвитку та творчості (ділові ігри) [2, с. 147].

Важливим питанням становлення професійного розвитку особистості є визначення потреби в підготовці персоналу, тобто встановлення невідповідності між професійними знаннями, уміннями та навичками, які повинен мати персонал організації для виконання її поточних і перспективних цілей та тими наявними знаннями, уміннями й навичками, котрі персонал має на теперішній час. Визначення потреби у професійному розвитку працівника здійснюється на всіх рівнях управління підприємством: організації в цілому, структурного підрозділу та окремого працівника [1, с. 48].

Навчальні плани і програми для перепідготовки й навчання працівників другим професіям організації розробляються на основі типових навчальних планів та програм для підготовки нових співробітників з відповідних професій. Під час вибору форм і методів навчання персоналу організації слід брати до уваги їх вплив на групи слухачів, які будуть навчатись [1, с. 51].

В умовах ринкової економіки планування розвитку персоналу визначення обсягів професійного навчання працівників здійснюється підприємством самостійно [1, с. 105 – 106]. Планування персоналу повинно забезпечити максимальне розкриття здібностей працівників і їх мотивацію, враховувати економічні

і соціальні наслідки під час прийняття відповідних рішень. Оскільки персонал є вирішальним фактором діяльності будь-якої організації, про ефективність планування можна судити з рівня досягнення цілей підприємством [3].

У нашій статті розглянуто актуальні методики професійного розвитку, які пропонують не тільки вчені нашої держави, але й зарубіжні фахівці. Найбільш розвинена практика проведення різних досліджень і застосування методик в галузі управління персоналом у Великобританії, США та Росії (табл. 1). В табл. 1 розглянуто методи розвитку персоналу у Великобританії, оскільки у цій країні більш розвинута практика [5].

Найбільш прийнятними для України є:

- E-learning (скорочення від англ. Electronic Learning) – система електронного навчання, синонім таких термінів, як електронне навчання, дистанційне навчання, навчання із застосуванням комп'ютерів, мережеве навчання, віртуальне навчання, навчання за допомогою інформаційних, електронних технологій.

У Великобританії цей метод використовують 54% компаній; 71% британських фахівців вважають, що його використання зростає. У чистому виді e-learning визнаний неефективним і давно вже на Заході не використовується [5].

Розвиток персоналу в США характеризується тим, що кожна компанія має власну ефективну систему перепідготовки кадрів. Нові працівники зобов'язані проходити її щорічно, і тому процес навчання відбувається постійно.

- Наставництво. Цей метод досить широко використовують у Росії. Взагалі, це найбільш розповсюджений метод, хоча далеко не найпростіший для навчання й розвитку персоналу. У Росії прикладів послідовного й ефективного впровадження системи наставництва досить багато [5].

У США існує різновид наставництва – Budding (від англ. buddy – друг, приятель). Budding – це, насамперед, підтримка, допомога, певною мірою керівництво й захист однієї людини іншою для того, щоб були досягнуті її результати й мета. Цей метод заснований на наданні один одному об'єктивного й чесного зворотного зв'язку та підтримки у виконанні цілей і завдань (і особистих, і колективних) і в освоєнні нових навичок [4].

- Secondment – це різновид ротации персоналу, зо якого співробітника „відряджають” на інше місце роботи на певний час, а потім він повертається до своїх колишніх обов'язків. Цей процес може бути внутрішнім, коли співробітників „відряджають” усередині організації (в інший департамент, відділ або підрозділ), і зовнішнім, коли співробітників



**Рис. 1. Складові процесу розвитку персоналу організації**

Методи розвитку персоналу у Великобританії

Методи розвитку персоналу	Скільки компаній його використовують	Кількість респондентів, які зазначили, що використання цього методу зросте у найближчий час
Навчання на робочому місці	99%	52%
Зовнішні конференції	95%	22%
Курси	93%	21%
Зовнішні тренінги	90%	26%
Коучінг лінійними менеджерами	88%	74%
Аудіо та відео курси	81%	35%
Наставництво	72%	63%
Ротація	71%	48%
Коучінг зовнішніми спеціалістами	64%	36%
E-learning	54%	71%
Внутрішні заходи щодо обміну знаннями	52%	50%

відправляють на роботу в іншу компанію, причому, зазвичай, іншої галузі. Особливо цей метод використовують компанії із плоскою структурою, де обмежені можливості просування співробітників і, як наслідок, розвиток у них додаткових навичок [5].

Цей метод активно використовується у Великобританії. У Росії його не використовують зовсім, його популяризація поки що обмежується рідкими обговореннями у вузьких колах [4].

- **Shadowing** – один із найбільш простих в реалізації і невитратних методів навчання й розвитку персоналу. Цей метод припускає, що до співробітника прикріплюють „тінь” (shadow – тінь (англ.)). Це може бути випускник вузу, який мріє працювати в цій компанії, або людина, яка проробила у компанії певний час і хоче поміняти відділ або зайняти цікаву йому посаду. Роботодавець робить його „тінню” на кілька днів, щоб подивитися, збережеться мотивація цієї людини чи ні. Як показують дослідження, проведені в США, після shadowing 50% людей відмовляються від своєї мрії. Компанії ж дуже широко використовують цей метод, щоб скоротити витрати. Shadowing і secondment використовують 71% компаній у Великобританії [4].

Таким чином, можна сказати, що формування ефективного розвитку персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства. Розвиток персоналу – це не тільки організація навчання та підвищення кваліфікації, але цілеспрямоване планування руху співробітників.

Розвиток персоналу належить до одних з основних показників прогресивності суспільства та є

вирішальним важелем науково-технічного процесу. Тому в країнах з розвинутою ринковою економікою все більше компаній ініціюють здійснення неперервного розвитку персоналу своїх підприємств. Планування й організація розвитку персоналу є важливими функціями управління персоналом, використання цього досвіду є важливою умовою забезпечення сталого економічного зростання.

### Література

1. **Савченко В. А.** Управління розвитком персоналу [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. – Режим доступу : <http://library.if.ua/books/104.html>
2. **Белецкий Н. П.** Управление персоналом : учеб. пособие / Белецкий Н. П., Велесько С. Е., Ройш П. – Мн. : ИП „Екоперспектива” 2000. – 320 с.
3. **Крушельницька О. В.** Управління персоналом [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В. О. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К., „Кондор”. – 2003. – 296 с. – Режим доступу : <http://library.if.ua/books/45.html>
4. **Закомурная Е.** „Тени” и „друзья”: методы обучения персонала, которых у нас пока нет. Источник: E-executive [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.podborkadrov.ru/articles/detail.php?ID=14214&sphrase\\_id=25693](http://www.podborkadrov.ru/articles/detail.php?ID=14214&sphrase_id=25693)
5. **Trainings.ru** – портал об обучении и развитии персонала. Методы обучения и развития персонала, применяемые в Великобритании COPYRIGHT 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=6299>
6. **Менеджмент персоналу** [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх,

С. О. Цимбалюк та ін. ; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с. – Режим доступу : <http://studentam.kiev.ua/content/view/737/98>

**Ткаченко А. М., Марченко К. А. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодні**

У статті розглянуто професійний розвиток персоналу з метою підвищення ефективності діяльності підприємства та визначення основних складових персоналу. Окреслено сучасні зарубіжні методи, які зокрема використовуються у Великобританії, США та Росії.

*Ключові слова:* професійний розвиток, розвиток персоналу, підготовка та перепідготовка персоналу, методи розвитку персоналу.

**Ткаченко А. М., Марченко К. А. Профессиональное развитие персонала – неотложное задание настоящего**

В статье рассмотрено профессиональное развитие персонала с целью повышения эффективности

деятельности предприятия и определения основных составляющих персонала. Очерчены современные зарубежные методы его исследования, которые в частности используются в Великобритании, США и России.

*Ключевые слова:* профессиональное развитие, развитие персонала, подготовка и переподготовка персонала, методы развития персонала.

**Tkachenko A. M., Marchenko K. A. Professional Development of Staff – Urgent Task Today**

The article deals with professional development to improve the efficiency of the enterprise and determination of the main components of the personnel. Outlined modern foreign methods that are used in particular in the UK, USA and Russia.

*Key words:* professional development, staff development, training and retraining of personnel, methods of staff development.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Процеси глобалізації та інтеграції, які поширюються в Україні, супроводжуються посиленням вагомості сфери послуг в галузевій структурі народного господарства. Незважаючи на це, промисловість країни залишається однією з провідних галузей господарювання, а рівень розвитку машинобудування – вагомим показником, яким оцінюють рівень економічного розвитку держави, її інноваційний потенціал. Важка промисловість формує понад 80% загальної вартості реалізованої продукції промисловості, зокрема на машинобудування припадає 12 – 14% [1, с. 59]. Враховуючи те, що машинобудування представляє реальний сектор економіки, який забезпечує виробництво доданої вартості, дослідження його стану є актуальним та своєчасним.

Діяльність машинобудування у своїх наукових працях досліджували такі вчені, як Кудря Я., Жуковська Т. [2], Скриньковський Р. [3], Карачина Н. [4], Захарченко В. [5], Золотарьов А. [6], Хмелевський О. [7], Макаренко І. [8] та ін. Дослідження машинобудування Харківського регіону проводили такі дослідники, як Гавкалова Н. [9], Кизим М. [10], Піддубна Л. [11], які у своїх роботах акцентують увагу на складному положенні галузі та пропонують шляхи покращення ситуації шляхом формування ефективних механізмів регулювання різних аспектів діяльності машинобудівних підприємств.

Погоджуючись з думкою дослідників, що машинобудівна галузь України потребує реструктуризації, удосконалення та реновації, автор у цій статті має на меті дослідити стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах та визначити основні шляхи його покращення з метою підвищення ефективності діяльності машинобудівних підприємств.

У статті проаналізовано показники динаміки чисельності персоналу машинобудівних підприємств, заробітної плати, професійно-кваліфікаційні характеристики персоналу, вікова структура та науковий потенціал. Також проаналізовано заходи з розвитку та рівень охоплення ними персоналу. З метою аналізу впливу стану розвитку персоналу на результати діяльності підприємств галузі досліджено питому вагу інноваційної продукції, стан використання інтелектуального капіталу, продуктивність персоналу та прибутковість підприємств. У статті досліджено

стан розвитку персоналу на загальнодержавному та регіональному рівні (Харківський регіон).

Аналізуючи динаміку чисельності персоналу машинобудівної галузі, слід зазначити, що вона стабільно зменшується. Серед причин звільнення працівників, які дає офіційна статистика, основною є плінність кадрів, працівники переважно звільняються за власним бажанням, і тільки близько 1% працівників звільнено через скорочення штатів (у 2011 році) [12]. Якщо ж оцінювати реальну ситуацію, яка складається у машинобудівній галузі, то відсоток звільнених через скорочення штату є штучно заниженим, адже підприємцям не вигідно виплачувати компенсацію під час скорочення. Причиною стабільного зменшення кількості працівників є системна криза, яка охопила машинобудування, що підтверджується рядом досліджень вітчизняних вчених та практиків.

Оплата праці на машинобудівних підприємствах є однією з найнижчих у галузі. Так, середньомісячна номінальна заробітна плата машинобудівного сектору станом на січень 2013 року склала 3074 грн, в той час як заробітна плата у добувній промисловості станом на січень 2013 року складає 5461 грн, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки – 4078 грн, виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – 4904 грн [12].

Аналізуючи професійно-кваліфікаційні характеристики трудових ресурсів України та Харківської області, бачимо, що чисельність науковців (у визначенні Закону України „Про наукову та науково-технічну діяльність”) за двадцять років зменшилася з 295 тис. осіб (станом на 1991 рік) до 82 тис. осіб (у 2012 році) [12]. Така динаміка свідчить про зменшення інтелектуального потенціалу трудових ресурсів, що спричинено і міграцією інтелектуальної еліти за кордон, і низькою престижністю наукової роботи (в основному через низьку оплату праці). Проте цікавим є той факт, що за той самий період в Україні зросла кількість кандидатів та докторів наук, і наразі їхня загальна кількість перевищує кількість науковців на 15%. Це свідчить про втрату вищою науковою школою здатності якісно готувати науковців та перетворює її у ряді випадків на формальний інститут.

Якщо аналізувати персонал машинобудівних підприємств за рівнем освіти, то можна сказати, що

питома вага працівників, які мають вищу освіту, стабільно підвищується і на всеукраїнському, і на регіональному рівні. Але збільшення кількості персоналу з вищою освітою досить сумнівно впливає на зміну якісного складу персоналу, адже згідно з моніторинговим дослідженням Інституту соціології НАН України „Українське суспільство” лише 54,7% опитаних працюють за спеціальністю (32% – ні, а решта вагається з відповіддю) і тільки 30% респондентів вважають, що поточна робота відповідає їх освітньо-професійному рівню [13].

Говорячи про вікову структуру персоналу машинобудівних підприємств, слід зазначити, що середній вік працівників складає більше 50 років, що значно знижує ефективність заходів з розвитку персоналу, адже з віком коефіцієнт корисної дії від навчання знижується.

Аналіз рівня розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах свідчить про те, що стан підготовки кадрів з часів СРСР значно не змінився. В Україні працівники промисловості підвищують кваліфікацію усередньому раз на 13 – 15 років (у розвинених країнах – раз на 3 – 5 років), і, на думку дослідника Кочемировської О. О., за умови збереження зазначених тенденцій у 2015 р. потреба національного ринку праці в кваліфікованих кадрах задовольнятиметься лише на 35 – 40% [17, с. 27]. Цю тенденцію підтверджує й питома вага інноваційно активних підприємств, яка в Україні в середньому в 7 разів нижча за Японію і в 4 – 5 разів нижча за країни ЄС [14].

Аналізуючи динаміку заходів з розвитку персоналу на підприємствах промисловості України та Харківської області у 2008 – 2012 роках, варто зазначити, що тільки близько 5% (а в Харківській області близько 4%) персоналу проходили професійне на-

вчання протягом року, а близько 13% підвищили свою кваліфікацію. Кількість працівників, які навчалися новим професіям зменшилася (особливо у кризові 2009 – 2010 роки). Це зумовлено не зменшенням потреб у навчанні, а скороченням фінансування розвитку персоналу через погіршення фінансово-економічного стану підприємств в умовах кризи.

Згідно з класичними змістовними та змістовно-процесуальними теоріями мотивації персонал прагне задовольнити свої потреби у певній послідовності, і потреба каталізує мотивацію на розвиток тоді, коли потреби нижчого рівня вже задоволені. Виходячи зі статистичних даних, близько 22% працівників машинобудування працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, і це явище має тенденцію до збільшення. Чисельність персоналу, який працює у несприятливих умовах, перевищує кількість працівників, які проходили навчання або підвищили кваліфікацію. У розвинутих країнах кількість робочих місць, які не відповідають санітарно-гігієнічним вимогам, наближається до нуля. Це свідчить про неефективне управління машинобудівними підприємствами в Україні, адже витрати на розвиток персоналу можуть не мати соціально-економічного ефекту за умови незадоволення потреб нижчого рівня. Не слід забувати і про те, що близько 25% працівників машинобудівної галузі України працюють у шкідливих умовах. Поряд з кількісними показниками, слід звернути увагу і на якісні. Згідно з опитуваннями підприємців, яке проводить Державне управління статистики, у 2013 році лише 10% керівників оцінюють рівень продуктивності праці персоналу як високий, 72% вважають його задовільним, а 17% характеризують його як низький. Це свідчить про те, що керівництво усвідомлює наявність проблем в управлінні, але не готове до їх вирішення чи просто не знає як це зробити [12].

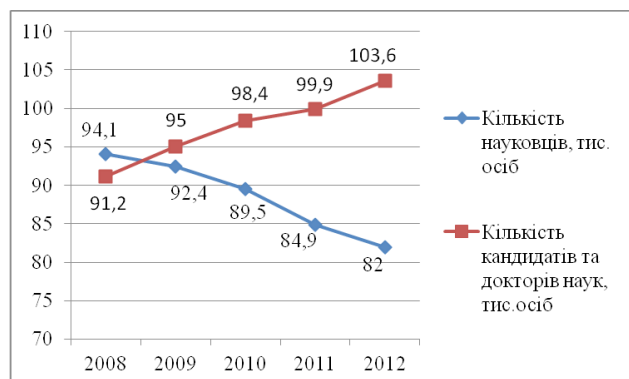


Рис. 1. Науковий потенціал трудових ресурсів України у 2008 – 2012 роках [12]

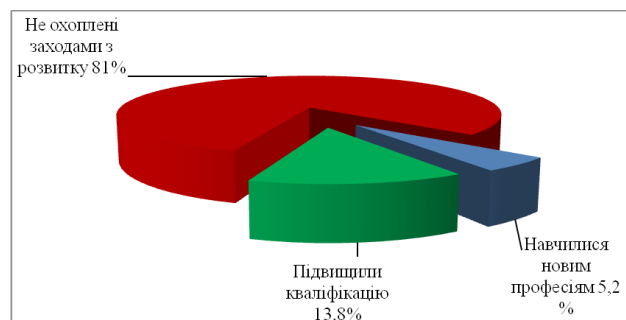
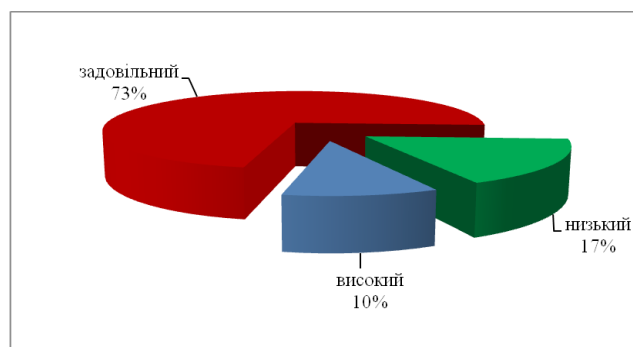


Рис. 2. Питома вага працівників переробної промисловості, охоплених заходами з розвитку, у 2012 році [12]

Якщо детальніше аналізувати навчання персоналу, слід зазначити, що в основному навчання відбувається на виробництві (близько 85% навчених), де персонал здебільшого проходить перепідготовку; серед форм навчання на виробництві переважає індивідуальна форма (близько 63% навчених), адже саме стажування (для керівників, професіоналів, фахівців) чи учнівство (для робітників) є найдешевшою формою навчання. Навчання безпосередньо на виробництві є досить ефективним, але слід зазначити, що роботодавці, які здійснюють підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників на виробництві, роблять це, по суті, незаконно (адже ліцензії на навчання мають 6 – 7% підприємств, до того ж лише на частину професій) [15].

Що стосується навчання з відривом від виробництва, тобто у навчальних закладах, то тільки близько 14% персоналу було охоплено таким видом навчання, здебільшого вони навчалися у профтехніч-



**Рис. 3. Оцінка рівня продуктивності праці персоналу керівниками промислових підприємств у 2013 році [12]**

них закладах (близько 87%). Перевага профтехнічного навчання над вузівським пояснюється необхідністю навчання саме робітників (близько 65% від загальної кількості навчених). Хоча в період з 2008 по 2012 рік помітною стає тенденція до збільшення кількості керівників, які підвищують свою кваліфікацію; так, питома вага навчених керівників виросла з 12,8 до 17,8%. Досить негативним явищем є тенденція до зменшення чисельності робітників, які підвищили свій розряд. Так, якщо у 2008 році розряд підвищили 20,3% робітників, то у 2012 їх було лише 15,5% [12]. Це можна пояснити скоріше не обмеженням фінансування заходів з навчання персоналу (адже більшість промислових підприємств присвоює розряд робітникам безпосередньо на підприємстві і майже не потребує фінансових ресурсів для реалізації цих заходів), а небажанням керівництва підприємств підвищувати робітникам оплату за розряд відповідно до тарифних сіток згідно з чинним законодавством України.

Цікавим є дослідження, проведене НАПН України, яке показує, що підприємства не виявляють бажання навчати новим професіям на виробництві відповідно до власних вимог, перекладаючи його організацію та фінансування на державу або комунальні установи. Тільки 3% підприємств важкої промисловості реально готові взяти участь у покращенні професійно-технічної освіти працівників. Переважна більшість підприємств пропонує допомоги порадою щодо покращення навчальних програм (17%), а переважна меншість – готові надати грошову допомогу (1% підприємств). Результати дослідження показали, що найменше готові до участі в навчанні працівників експортно орієнтовані підприємства важкої промисловості [16, с. 112]. Це свідчить про відсутність комунікації на ринку праці, недовіру, а також

*Таблиця 1*

**Навчання персоналу переробної промисловості України у 2008 – 2012 роках [12]**

		2008	2009	2010	2011	2012
Підготовлено працівників усього, тис. осіб		138,7	93,4	100,6	103,3	94,0
із них:						
За місцем навчання	на виробництві, %	84,7	85,7	87,2	85,7	83,9
	у навчальних закладах, %	15,3	14,3	12,8	14,3	16,1
За видами підготовки	первинна підготовка, %	32,4	28,7	30,7	31,6	27,5
	перепідготовка, %	67,6	71,3	69,3	68,3	72,5
На виробництві (за формами навчання)	індивідуальна, %	63,7	61,7	61,9	64,8	60,0
	курсва, %	36,3	38,3	38,1	35,2	40,0
У навчальних закладах	профтехнічних, %	89,6	84,6	89,6	87,2	89,9
	вищих, %	10,4	15,4	10,4	12,8	10,1



ігнорування і державою, і суб'єктами господарювання перспектив довгострокового розвитку персоналу, що в результаті знижує ефективність господарської діяльності.

Розвинуті країни світу законодавчо закріплюють часткове фінансування розвитку персоналу за рахунок підприємств. Так, у Франції підприємства відраховують на розвиток 17,96 % від суми своїх доходів, в Австрії – 22,26%, а в Німеччині функціонує система двоканального фінансування (55% витрат з державного фінансування та 44% приватних витрат від загального фінансування професійної освіти і навчання), до того ж саме у цій країні налагоджена система дуальної освіти, яка є дієвим механізмом для підтримки балансу на ринку праці [17, с. 12]. Цікаво, що підприємства цих країн приймають умови держави, адже вона гарантує роботодавцям належний рівень підготовки фахівців.

У той же час в Україні, незважаючи на схвалення „Стратегії інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів на період з 2010 до 2020 року”, немає комплексного підходу до прогнозування потреб виробничої та невиробничої сфер у кваліфікованих спеціалістах і робітниках з урахуванням структури національної економіки [17, с. 3].

На повільний розвиток інновацій вказують дослідження статистичних даних. Так, якість інноваційної діяльності підтверджується питомою вагою реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової загалом по Україні. Вона повільно знижується (з 6,8% у 2001 році до 3,3% у 2012 році), а в Харківській області спостерігається різке падіння: так, з 17,8% у 2001 році вона зменшилася до 4,8% у 2012 році, а у 2011 становила лише 2,4% [12]. Такі тенденції відображають не падіння інноваційної активності, а низьку її ефективність, адже інновація, що не реалізована в продукції або управлінській діяльності, є „річчю в собі” і малокорисною для організаційного розвитку.

Характеризуючи стан розвитку об'єктів інтелектуальної власності, слід зазначити, що у 2012 році створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалися лише 2283 підприємства і організації України (що становить 0,4% від загальної кількості підприємств), майже дві третини яких – промислові підприємства. Протягом 2012 року передові технології створювали 179 підприємств. При цьому загальна кількість створених технологій склала 516, (85% з них нові для України, 15% – принципово нові). Тільки 17,4% із загальної їх кількості створювалися за рахунок державних коштів. Майже третина цих підприємств зосереджена у м. Київ, 12,8% – у Харків-

ській, 10,1% – Дніпропетровській, 8,4% – Донецькій, 3,9% – Луганській областях [12].

За результатами статистичного огляду можна зробити висновок, що українські керівники промислових підприємств, підприємці досі не навчилися використовувати інтелектуальний капітал. Незважаючи на те, що Україна пишається рівнем освіти своїх громадян, частка працівників високої кваліфікації не перевищує 10%. У той час, як у США питома вага висококваліфікованих працівників складає 43%, в Німеччині – 56%. Ми погоджуємося з думкою дослідника ринку праці Кочемировською О., що промислові підприємства в основному експлуатують інтелектуальний та трудовий потенціал, який сформувався ще за радянських часів [17, с. 36].

Згідно з офіційною статистикою у 2000 – 2012 роках частка збиткових підприємств у промисловості коливалася в діапазоні 33 – 42%, кількість найманих працівників у галузі починаючи з 2000 року, зменшилася на 33% [12]. У Харківському регіоні ситуація, яка склалася в машинобудуванні, ще складніша: кількість найманих працівників за той же час зменшилася на 56%, що складає 8,2% від усього економічно активного населення Харківського регіону (станом на 2012 рік). Такий стан речей є тривожним, адже саме у Харківському регіоні машинобудування становить близько 19 – 20% загальної структури промислового виробництва.

Зважаючи на те, що світ вступає у шостий технологічний уклад, до якого належить і машинобудування підвищеної технологічності [10, с. 4], інноваційна діяльність машинобудівних підприємств має стати стратегічним напрямом їхньої діяльності. Державна політика теж ставить перед машинобудуванням чіткі цілі інноваційного розвитку, декларуючи у розпорядженні КМУ „Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи” необхідність стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості” [18].

Збільшення частки технологій підвищує вимоги до якості трудового потенціалу та навичок працівників, вимагає інвестицій в підвищення кваліфікації і перекваліфікацію робітників, у модернізацію системи професійної підготовки, в розвиток системи навчання протягом життя (life-long learning). В свою чергу, зростання людського капіталу, підвищення рівня професійних навичок і компетенцій працівників висувають нові вимоги до продуктивності робочих місць, тим самим, до якості перспективного планування напрямів і пріоритетів економічного розвитку в нерозривному зв'язку з потребами ринку праці й соціально-демографічними показниками.

Перехід України до моделі розвитку, в якій основним джерелом економічного зростання є розвиток людського капіталу, потребує кардинального перегляду і методів та механізмів регулювання ринку праці, і управлінського підходу до суб'єктів господарювання [17, с. 3].

Отже, стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах України та Харківського регіону є не втішним, що ставить під загрозу інноваційний розвиток галузі, який є абсолютно логічною вимогою сучасного економічного середовища. З метою стабілізації ситуації в машинобудівній галузі слід розробити комплекс заходів.

1. Органам державної влади в рамках співпраці з органами місцевого самоврядування та бізнес-сектором розробити механізм реалізації концепції розвитку інноваційної системи і на національному, і на регіональному рівні з акцентом на комунікативну та фінансову складову – для формування середовища функціонування і розвитку машинобудівних підприємств та залучення їх до прийняття консолідованих рішень. Поряд з цим, необхідно розробити національну політику кадрового забезпечення для ліквідації диспропорцій на ринку праці та робочої сили, підвищення якості трудових ресурсів: це дозволить машинобудівним підприємствам ефективніше використовувати зовнішній трудовий ресурс та зменшити витрати на розвиток персоналу. Важливим аспектом є використання іноземного досвіду у налагодженні механізму функціонування ринку праці та освітніх послуг. Так, німецький досвід і впровадження дуальної системи освіти, на думку автора, є найприйнятнішим.

2. Машинобудівним підприємствам необхідно розглядати витрати на розвиток персоналу як довгострокову інвестицію в людський капітал, витрати на підвищення безпеки праці – як довгостроковий мотиватор, формування керівників нової формації та мотивацію працівників на саморозвиток – як запоруку інноваційного розвитку, а не додатковий управлінський ризик, проактивну позицію на ринку – як економічну необхідність. У зв'язку з цим – розробити ефективні механізми управління машинобудівним підприємством згідно з сучасними концепціями управління бізнес-процесами, орієнтованими на залучення висококваліфікованого та вмотивованого персоналу до виконання ключових функцій.

Перспективи подальших досліджень, з одного боку, будуть пов'язані з розробкою механізмів управління кадровим забезпеченням на макрорівні, а з іншого, – з формуванням ефективних систем управління розвитком персоналу безпосередньо на машинобудівних підприємствах з метою комплексного ендогенного та екзогенного впливу на машинобудівну галузь України.

## Література

1. **Шапуров О.** Стан і тенденції розвитку машинобудування / О. Шапуров // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 57 – 63.
2. **Кудря Я.** Сучасний стан і шляхи розвитку акціонерних компаній в машинобудуванні України / Я. Кудря, Т. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 143 – 156.
3. **Скриньковський Р.** Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування / Р. Скриньковський // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 228 – 240.
4. **Карачина Н.** Комплексна економічна оцінка машинобудівних підприємств в умовах нестабільності / Н. Карачина // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 32 – 37.
5. **Зазарченко В.** Структурні перетворення в машинобудуванні / В. Зазарченко // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 30 – 37.
6. **Золотарьов А.** Організаційні аспекти розвитку машинобудування / А. Золотарьов // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 37 – 42.
7. **Хмелевський О.** Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О. Хмелевський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 50 – 53.
8. **Макаренко І.** Механізм фінансової стабілізації машинобудівного підприємства в ринкових умовах / І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 31 – 37.
9. **Гавкалова Н.** Аналіз стану машинобудування в регіональному аспекті / Н. Гавкалова // Економічний простір. – 2011. – № 48/1. – С. 45 – 52.
10. **Кизим М.** Високотехнологічний сектор економіки України та країн світу: стан і тенденції розвитку / М. Кизим, І. Матюшенко, В. Череднік // Проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 3 – 17.
11. **Піддубна Л.** Проблеми і тенденції розвитку експортного потенціалу підприємств машинобудування Харківської області / Л. Піддубна, О. Шестакова // Бізнесінформ. – № 1. – 2012. – С. 51 – 55.
12. **Державна служба статистики України** [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. **Кириченко І.** Депрофесіоналізація громадян – майбутнє країни? [Електронний ресурс] / І. Кириченко // Дзеркало тижня. Україна. – 2012. – № 38. – Режим доступу : [http://dt.ua/SOCIETY/deprofesionalizatsiya\\_gromadyan\\_maybutne\\_krayini-111037.html](http://dt.ua/SOCIETY/deprofesionalizatsiya_gromadyan_maybutne_krayini-111037.html)
14. **Іванов Ю.** Оцінка стійкості регіональних кластерних структур в аспекті їх ресурсного потенціалу [Електронний ресурс] / Ю. Іванов, А. Олійник. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2427/1/15.pdf>.
15. **Самойлик К.** Замовчування проблем ускладнює реформування освітньої галузі [Електронний ресурс] / К. Самойлик // Голос України. – № 112 (5112). – 2011. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/>

control/uk/publish/article;jsessionid=1E6717B0883950D9FEC0BBE8B972115D?art\_id=50605&cat\_id=44731. 16. **Григор'єва В.** Основні наукові результати дослідження проблеми соціального партнерства / В. Григор'єва // Модернізація професійної освіти і навчання: проблеми, пошуки і перспективи. – 2012. – Вип. 2. – 220 с. 17. **Напрями оптимізації державної політики в сфері розвитку трудового потенціалу України: аналітична доповідь / О. Кочемировська.** – К. : НІСД, 2013. – 38 с. 18. **Розпорядження КМУ**, „Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи” від 17.06.2009, № 680-р // Офіційний вісник України. – 2009. – № 47. – 53 с.

#### **Тимченко С. О. Сучасний стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах України**

У статті досліджено стан розвитку персоналу машинобудівної галузі України і Харківської області, зокрема його структуру, динаміку навчання, безпеку праці, ідентифіковано зв'язок розвитку персоналу і інноваційного розвитку машинобудівних підприємств, запропоновано заходи з нейтралізації негативних тенденцій у машинобудуванні України за рахунок розробки механізмів управління розвитком кадрів на макро- та мікрорівні.

*Ключові слова:* машинобудівна галузь, кадрове забезпечення, інноваційний розвиток, людський капітал, навчання і розвиток персоналу, механізм взаємодії ринку праці і ринку освітніх послуг.

#### **Тимченко С. А. Современное состояние развития персонала на машиностроительных предприятиях Украины**

В статье исследовано состояние развития персонала машиностроительной отрасли Украины и

Харьковской области, в частности его структура, динамика обучения, безопасность труда, идентифицирована связь развития персонала и инновационного развития машиностроительных предприятий, предложены меры по нейтрализации негативных тенденций в машиностроении Украины за счет разработки механизмов управления развитием кадров на макро- и микроуровне.

*Ключевые слова:* машиностроительная отрасль, кадровое обеспечение, инновационное развитие, человеческий капитал, обучение и развитие персонала, механизм взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг.

#### **Tymchenko S. O. Modern Condition of Personnel Development at the Machine-building Enterprises in Ukraine**

Condition of personnel development at the machine-building enterprises in Ukraine and Kharkiv region, in particular its structure, dynamics of learning, safety, are investigated in the article, relations between personnel development and innovative development at the machine-building enterprises are identified, measures to offset the negative trends at the machine-building enterprises by devise administrative mechanisms of labor force development at the macro and micro level are proposed.

*Key words:* machine-building industry, human resourcing, innovative development, human capital, personnel training and development, the mechanism of interaction between labor market and market of educational services.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

**Л. В. Шабаліна,**  
кандидат економічних наук,  
**А. О. Литвак,**  
магістр, Донецький національний технічний університет

## АНАЛІЗ СПІВПРАЦІ УКРАЇНСЬКИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ З ЄВРОПЕЙСЬКОЮ ПРОГРАМОЮ TEMPUS

На сьогодні день перед українськими університетами постає питання щодо їх фінансування для подальшого розвитку і впровадження інноваційних методів управління та удосконалення навчальних програм. У цьому зв'язку необхідно сформувати систему фінансового забезпечення навчальних закладів, що буде сприяти господарсько-економічній самостійності університетів за рахунок використання різноманітних джерел фінансування. Одним з таких джерел є гранти. Це достатньо новий для України позабюджетний фінансовий інструмент, що допоможе зробити значний внесок у поліпшення якості освіти та підвищення інтелектуального рівня населення в цілому. У розвинених країнах для функціонування та розвитку навчальних закладів використовується значна частка позабюджетних джерел, наприклад, у США – 52%, Великобританії – 38%, Канаді – 39% та Японії – 57% [1]. Тоді як в Україні ця частка складає 5%, бюджетних – 35% та плата за навчання – 60% [2]. У цьому зв'язку виникає необхідність аналізу співпраці українських вищих навчальних закладів з донорськими організаціями, що фінансують проекти, пов'язані з наукою та вищою освітою. Однією з перших крупних програм, що почала діяти в Україні після отримання незалежності, це освітня програма Європейського Союзу – Tempus.

Значний внесок у розробку завдань, пов'язаних з питаннями фінансування вищої освіти, зробили Величко А. В., Гойко А. Ф., Долішній М. І., Євтушенко Г. І., Козак В. Є., Куценко В. І., Лопушняк Г. С., Новіков В. М. та ін. Питання фінансування вищої освіти за рахунок грантів розглядали у своїх роботах Михайлов М. О., Звонар В. П. та Калініна К. В.

Метою роботи є аналіз співпраці українських вищих навчальних закладів з Європейською програмою Tempus.

Головною проблемою освітньої діяльності України є обмеження обсягів державного фінансування [3]. Проте спостерігається тенденція до зростання частки витрат на освіту у ВВП України. Так, за останні п'ять років вони зросли на 12,5%, з 6,4% в 2008 р., до 7,2% в 2012 р. У Європі цей показник в середньому складає 5%, що нижче на 2,2% від українського. Всі додаткові ресурси залучаються за рахунок недержавного фінансування у вигляді грантів. Проте в Україні з року в рік потреба університетів у фінансуванні зростає, яку за рахунок державного бюджету не можливо задовольнити (табл. 1).

Механізм фінансування системи вищої освіти України полягає тільки в залученні державних коштів, у зв'язку з цим виникає ряд проблем. Розглянемо основні з них.

По-перше, недостатня матеріально-технічна база університетів. Так, за аналізований період фінансування скоротилось на 93%, якщо у 2008 р. показник складав – 9533,7 тис. грн, то у 2012 р. – 654,2 тис. грн [5].

По-друге, низька заробітна плата викладачів, яка не відповідає середньому рівню в країні. Так, наприклад, в 2012 р. середній показник заробітної плати в Україні складав 369 дол., тоді як в системі освіти – 308 дол., що нижче на 17% [6]. При цьому 80% викладачів живуть тільки за рахунок коштів, що одержують за викладацьку діяльність і тільки 16% мають зарплату понад 547 дол., яку одержують не за основним місцем роботи. Для порівняння, американські викладачі отримують близько 3 тис. дол. на місяць, що майже в 9,7 разів більше, ніж в Україні. Для США це вважається порівняно невеликою сумою, проте, цілком достатньою для оренди квартири, оплати рахунків та проведення дозвілля [7].

По-третє, низький рівень інтеграції українських університетів у світове співтовариство. Академічна мобільність викладачів перебуває на початковому етапі розвитку, оскільки більшість університетів не мають міжнародних зв'язків, які б забезпечили спільні програми навчання, або підвищення кваліфікації викладачів. Так, досвід викладання в закордонних університетах мають 1,2% професорсько-викладацького персоналу, проводили дослідження за кордоном – 4,5% та 18,3% – брали участь у міжнародних конференціях [8]. При тому, що практично всі з них навчалися в закордонних університетах або брали участь в міжнародних навчальних програмах.

По-четверте, обмеженість фінансової автономності університетів, оскільки вони не в змозі приймати рішення самостійно відносно витрат бюджетних коштів на необхідні потреби [9].

По-п'яте, застарілі підходи до навчання студентів. За відсутності коштів університети не оновлюють бібліотечні фонди, не використовують дистанційну форму навчання у повному обсязі та практично не залучають іноземних спеціалістів для викладання. Співпраця українських університетів з закордонними під час реалізації спільних освітніх програм ускладнюється тим, що згідно з політикою

Міністерства освіти і науки України навчальні плани можна змінювати лише в обсязі 5 – 10% за циклами дисциплін [10].

Усі ці проблеми призводять до зниження конкурентоспроможності України на ринку освітніх послуг.

Українські університети мають досвід виконання проектів з міжнародного співробітництва, який може бути адаптований до сучасних умов з обміну студентами та викладачами, створення навчальних програм, спеціальностей тощо. [11]. Освіта завжди була пріоритетом в програмах співробітництва Європейського Союзу з країнами за його межами і особливо з сусідніми країнами. Серед таких програм є Tempus, яка фінансує реалізацію освітніх проектів. Її філософія довела свою дієвість на практиці завдяки закладеним в ній принципам: підхід „знизу верх”, обмін знаннями, а також передача досвіду між колегами з різних країн.

Перший принцип спрямовано на виявлення потреб суспільства, їх задоволення та розповсюдження результатів. У деякому сенсі програма робить ставку на мотивацію людей змінити щось у цьому світі. Незважаючи на те, що програма базується на широких політичних завданнях і конкурсах, які повинні відповідати загальним національним пріоритетам, зацікавленим сторонам завжди надається свобода самостійно керувати проектами.

Другий принцип – це передача експертного досвіду, не тільки теоретичних знань, але що є більш важливим, – технологій, вмінь і практичного досвіду.

Третій принцип спрямовано на сприяння „живому” спілкуванню між людьми, що було основним для руйнування стереотипів пострадянського суспільства та укріплення міжкультурного взаєморозуміння. Завдяки цьому принципу почалася міжнародна програма мобільності для студентів та викладачів університетів.

У межах Tempus реалізуються проекти двох видів: спільні проекти (Joint Projects) та проекти структурних заходів (Structural Measures), що допомагає налагодити зв'язок між усіма суб'єктами освітньої сфери [12].

Спільні проекти складають основу програми Tempus, які представляють собою багатосторонні партнерства між університетами Європейського Союзу та країн-партнерів з метою співпраці. Ці проекти розробляються за трьома напрямками: реформування навчальних програм, реформування в галузі управління та вища освіта і суспільство. Проекти цього виду направлено на покращення методів викладання та методичних матеріалів, закріплення ролі університетів і їх зв'язків з ринком праці, а також підтримку інноваційної діяльності вищих начальних закладів. Значну частину проектів спрямовано на модернізацію систем управління університетами, що відображається в проектах з управління фінансами, розвитку діяльності бібліотек, кадрових служб та послуг для студентів [13].

Проекти структурних заходів спрямовано на приведення системи вищої освіти до європейських стандартів, що розробляються за двома напрямками: реформування в галузі управління освітою та вища освіта і суспільство [13]. Першу частину проектів направлено на покращення системи управління університетами та збільшення їх автономії. Другу частину – на підвищення якості освіти за рахунок впровадження єдиної системи оцінювання ECTS, реструктуризацію системи кваліфікацій, розробку необхідних нормативно-правових актів для підтримки реформ у сфері вищої освіти в рамках Болонської декларації.

У програмі Tempus існує три вимоги до проектів – термін, консорціум та фінансування.

1. Термін виконання проектів повинен бути не менше 24 місяців та не перевищувати 36 місяців.

2. За складом учасників, що входять в консорціум проекти бувають двох типів – національні та багатонаціональні. Національні реалізуються за участю організацій та університетів з однієї країни-партнера і відповідають національним пріоритетам цієї країни. У реалізації багатонаціональних проектів беруть участь представники кількох країн-партнерів (як мінімум двох). Такі проекти мають відповідати регіональним пріоритетам в тому випадку, якщо в проекті беруть участь країни-партнери

Таблиця 1

\*Динаміка фінансування освіти в Україні в 2008 – 2012 рр. [4; 5]

в цінах 2012 р. (млрд грн)

Роки	Місцеві бюджети	Приріст, %	Державний бюджет	Приріст, %	Зведений бюджет	Приріст, %	% від ВВП
2008	53,5	-	24,6	-	78,1	-	6,4
2009	51,8	- 3,18	24,4	-0,81	76,1	2,56	7,3
2010	54,4	5,02	25,5	4,51	79,9	4,99	7,1
2011	59,0	8,46	27,1	6,27	86,1	7,76	6,6
2012	71,3	20,85	30,2	11,44	101,5	17,89	7,2

\* складено самостійно авторами

з одного регіону, або країни-учасниці з різних регіонів повинні бути об'єднані загальним для всіх пріоритетом. Консорціум національних проектів повинен включати як мінімум три університети з країни-партнера і як мінімум три університети з трьох різних країн Європейського Союзу. Консорціум багатонаціональних проектів – як мінімум по два університети з кожної країни-партнера і як мінімум три університети з трьох різних країн Європейського Союзу.

3. Об'єм фінансування проектів від 500 тис. до 1500 тис. євро.

Участь України в програмі Tempus розпочалася в 1993 р. та пройшла в своєму розвитку чотири етапи. Кожен етап характеризується своїми пріоритетами, цілями та завданнями, що вирішують певні проблеми.

Перший та другий етапи програми Tempus (1993 – 1999 рр.). На цьому етапі було реалізовано 34 спільні європейські проекти загальним бюджетом 19,21 млн євро (табл. 3). Значну кількість проектів було пов'язано з розробкою, удосконаленням та модернізацією навчальних програм з техніки перекладу, іноземних мов, міжнародної економіки, економетрики, економіки підприємства, екології, психології, європейських досліджень, інженерії та права. Іншу частину проектів було направлено на створення нових спеціальностей таких як: банківська справа, сільськогосподарська і продовольча економіка, економіко-статистичні методи, управління персоналом, екологія, харчові технології, видавництво та соціальна політика. Декілька проектів було направлено на створення електронних бібліотек та інтернет-курсів в області соціальних наук і програм європейської інтеграції.

Третій етап програми Tempus (2000 – 2006 рр.). Метою цього етапу було створення європейського простору вищої освіти, що забезпечило мобільність між різними навчальними закладами та сприяло полегшенню порівнянню і взаємному визнанню дипломів. Було встановлено головні пріоритети – забезпечення мобільності студентів та викладачів. На цьому етапі відбулося приєднання України до Болонського процесу та європейських стандартів вищої освіти. Було профінансовано 107 проектів, бюджет яких склав 34,08 млн євро. У програмі Tempus III з 2000 по 2002 рр. були тільки спільні проекти, а вже з 2003 р. з'явилися структурні заходи, бюджет яких склав 3,10 млн євро, при цьому збільшилось фінансування спільних проектів на 61% (табл. 3).

На цьому етапі було розроблено та модернізовано навчальні програми з соціальних наук, міжнародних відносин, екології, права, прикладної економіки, інженерії, ветеринарної медицини, статистичних методів в економіці, управління морським транспортом, міжнародних фінансів, управління персоналом, сільського господарства, IT-менеджменту,

архітектури, журналістики, міжнародного економічного права, економіки, туризму, педагогіки, фінансової аналітики, державного управління, забезпечення якості, логістики, кризисного аналізу, інформаційної безпеки та авіації. Низку проектів було направлено на підготовку спеціалістів для сільського господарства, аерокосмічної, металургійної та авіаційної галузі, забезпечення економічної освіти інженерам, а також створення центрів вищої освіти для людей з обмеженими можливостями.

Профінансовано проекти, що сприяли покращенню методик управління університетом, за рахунок інформаційних і комунікативних технологій, педагогічних інновацій та налагодження зв'язків між університетом і ринком праці, а також застосування європейського досвіду фандрайзингу. Продовжено створення віртуальних бібліотек та консалтингових центрів з e-learning, розробку веб-курсів з дистанційного навчання та навчання дистанційному викладанню. Низку проектів було присвячено поліпшенню системи електронного навчання українських університетів та створенню прозорої системи дистанційного навчання для перепідготовки кадрів. Специфіка інших профінансованих проектів цього етапу полягала в тому, що було удосконалено управління водними ресурсами, розроблено стійкі моделі бізнесу, посилено взаємодію між університетами та промисловістю, а також побудовано мережі спеціалізованих навчальних центрів з англійської мови.

Останню частину проектів було направлено на сприяння академічній мобільності між Європейським Союзом та Україною за рахунок адаптації країни до вимог Болонської декларації. Ці проекти було пов'язано з розробкою принципів ECTS, створенням мережі консультативних регіональних пунктів ECTS, розробкою міжвузівської рейтингової системи та програмами освіти третього циклу, а також акредитацією та ліцензуванням.

Четвертий етап програми Tempus (2007 – 2013 рр.). Проекти Tempus IV було розділено на спільні проекти та структурні заходи за напрямками дослідження. Так, спільні проекти було поділено на реформування навчальних програм, реформування управління вищою освітою та вищу освіту і суспільство. Структурні заходи поділено на реформування управління вищою освітою та вищу освіту і суспільство. За результатами шести конкурсів українські університети та інші інституції отримали фінансування 94 проектів, з яких: 76 спільних, 18 структурних заходів, 20 національних та 74 багатонаціональних (табл. 4). Так, можна сказати, що більшість проектів цього етапу – це спільні національні та багатонаціональні проекти з реформування та модернізації навчальних програм.

На цьому етапі було розроблено та модернізовано багато навчальних програм, таких як

інтелектуальна власність, соціальні науки, туризм, космічні технології, екологія, менеджмент, інженерія, контроль якості харчової продукції, управління земельними ресурсами та залізничним транспортом. Також було удосконалено наступні дисципліни: геодезія, картографія, медицина, психологія, логістика, урбаністика, іноземні мови, журналістика, філософія, право, інноваційна діяльність, ІТ-менеджмент та безпека промисловості.

Ряд проектів було направлено на удосконалення управління університетами, а саме: використання інтегрованих інформаційних систем, покращення умов для розширення автономії, розвиток лідерських якостей у керівництва та покращення діяльності відділів, що займаються міжнародними справами. Проекти з управління освітою було направлено на контроль та забезпечення якості системи вищої освіти, розвиток міжуніверситетської мережі з діяльністю підприємств та підготовку фахівців третього циклу.

Частину проектів з вищої освіти було направлено на підвищення кваліфікації та конкурентоспроможності фахівців у галузі гуманітарних наук та метеорології, створення мереж дистанційного навчання в сфері туризму та інженерії, активізацію трикутника знань, а також підвищення рівня співробітництва між університетами. Інша частина проектів з вищої освіти сприяла реалізації стратегії партнерства університетів і підприємств з ІТ-аутсорсингу та просуванню студентських проектів. Цей тип проектів

спрямовано на покращення законодавчої бази з комерціалізації інновацій, проведення тренінгів з автоматизації, обмін ноу-хау з комп'ютерної інженерії, а також відкриття центрів передового досвіду для молодих вчених. Один проект за історію існування програми Tempus – тематичні мережі було направлено на підвищення якості викладання та навчання в університетах.

Якщо проаналізувати фінансування програми Tempus IV (табл. 5), то можна побачити, що бюджет спільних проектів порівняно з попередніми етапами програми Tempus збільшився на 49%, тоді як структурних заходів – у 5,5 разів.

П'ятий етап Erasmus plus (2014 – 2020 рр.). Цей етап спрямовано на підвищення знань і професійних здібностей, а також підтримку та модернізацію викладання й навчання. Запланований бюджет становить 14,5 млрд євро на всі країни, що приймуть участь у проектах.

Якщо побудувати рейтинг українських університетів за кількістю отримання фінансування в проектах Tempus за 20 років, то можна побачити, що в першу п'ятірку увійшли НТУ „Харківський політехнічний інститут” – 25 проектів, НТУ „Київський політехнічний інститут” – 21 проект, НАУ „Харківський авіаційний інститут” – 19 проектів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка – 18 проектів та Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського – 17 проектів. Отже, можна

Таблиця 3

## \*Кількість проектів програми Tempus I – III за участю України [14]

	Етапи та види проектів Tempus				Загальний бюджет (млн євро)
	Tempus I – II				
	Спільні проекти		Структурні заходи		
Роки	Кількість проектів (од.)	Бюджет (млн євро)	Кількість проектів (од.)	Бюджет проекту (млн євро)	
1994	3	2,29	-	-	2,29
1995	5	3,36	-	-	3,36
1996	6	3,82	-	-	3,82
1997	8	4,00	-	-	4,00
1998	6	2,91	-	-	2,91
1999	6	2,83	-	-	2,83
	Tempus III				
2000	11	5,09	-	-	5,09
2001	10	3,82	-	-	3,82
2002	14	6,17	-	-	6,17
2003	9	4,19	2	0,12	4,31
2004	9	3,41	5	0,45	3,86
2005	8	3,28	7	0,93	4,21
2006	18	5,02	14	1,60	6,62
Загальний бюджет (млн євро)	113	50,19	28	3,10	53,29

\* складено самостійно авторами

зробити висновок про те, що проявляють більшу активність крупні та наближені до обласних центрів університети.

За двадцять років існування програми Tempus кількість країн, що бере в ній участь, збільшується з кожним роком. Ця програма першою серед європейських програм розширила свої кордони у країнах СНД, а також продовжує розповсюджувати свою діяльність у Центральній Азії та Кавказі. Серед країн СНД практично за всіма типами проектів лідером є Російська Федерація та Україна. Причому, рівень виконання проектів покращується з року в рік і, відповідно, збільшується кількість підтриманих Європейським Союзом проектів.

В Україні з кожним конкурсним етапом збільшується кількість університетів, що беруть активну

участь в поданні проектних заявок та їх реалізації. Однак, слід зазначити, що найчастіше активну участь приймають більш відомі українські університети, тоді як невеликі комерційні вищі навчальні заклади майже не задіяні в міжнародній проектній діяльності.

Окрім програми Tempus, потрібно налагодити університетам зв'язки з різними донорськими організаціями, оскільки у кожній з них є свої програми та проекти, що є дуже важливим для освітньої діяльності в умовах інтеграції в міжнародний ринок освітніх послуг. Наприклад, це такі організації, як DAAD (Німеччина), GIZ (Німеччина), FP7 (ЄС), програма ім. Фулбрайта, Американська рада міжнародних досліджень та обміну (IREX), Міжнародний фонд „Відродження” (IRF) та ін. [16].

Вважається, що вітчизняним університетам потрібно налагодити співпрацю з університетами

Таблиця 4

**\*Кількість проектів програми Tempus IV за участю Україна [15]**

Роки	Тип проекту						Всього проектів
	Спільні проекти				Структурні заходи		
	Реформування навчальних прог. (од.)	Реформування управл. вищою освітою (од.)	Вища освіта і суспільству (од.)	Тематичні мережі (од.)	Реформування управл. вищою освітою (од.)	Вища освіта і суспільству (од.)	
2008	7	1	3	1	-	-	12
2009	5	1	3	-	2	1	12
2010	4	1	-	-	-	-	5
2011	7	-	1	-	1	-	9
2012	11	1	4	-	3	4	23
2013	15	1	10	-	2	5	33
Всього проектів	49	5	21	1	8	10	<b>94</b>

\* складено самостійно авторами

Таблиця 5

**\*Бюджет проектів програми Tempus IV за участю Україна (2008 – 2013 рр.) [15]**

(млн євро)

Роки	Тип проекту						Загальний бюджет
	Спільні проекти				Структурні заходи		
	Реформування навчальних прог.	Реформування управл. вищою освітою	Вища освіта і суспільство	Тематичні мережі	Реформування управл. вищою освітою	Вища освіта і суспільство	
2008	6,96	0,66	2,52	0,56	-	-	10,14
2009	4,44	1,22	2,80	-	1,98	1,04	11,48
2010	4,16	1,12	-	-	-	-	5,27
2011	7,88	-	0,78	-	0,79	-	9,45
2012	12,02	0,84	3,72	-	3,01	3,95	23,53
2013	15,19	0,97	8,87	-	1,66	4,77	31,45
Загальний бюджет	50,65	4,80	18,69	0,56	7,43	9,75	<b>91,88</b>

\* складено самостійно авторами



і різними інституціями на просторі СНД та європейськими університетами, що дозволить створити консорціуми для подачі проектних заявок та співпраці в галузі науки і освіти. В перспективі Міністерству освіти і науки України потрібно розробити мотиваційний механізм залучення до проектної роботи вищі навчальні заклади різних форм власності та розмірів.

### Література

1. **Панасюк Л.** Проблеми і перспективи фінансового забезпечення вищих закладів освіти / Л. Панасюк // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 78 – 80.
2. **Лапіна Т. В.** Фінансування вищої освіти України в контексті інтеграційних процесів / Т. В. Лапіна // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 112 – 118.
3. **Куліков А. І.** Фінансування вищої освіти України за рахунок позабюджетних коштів / А. І. Куліков // Держава та регіони. – Запоріжжя, 2012. – С. 195 – 200.
4. **Офіційний сайт** Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
5. **Офіційний сайт** Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua>
6. **Офіційний сайт** Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. **Незалежне бюро новин** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbnews.com.ua/ua/tema/98469/>
8. **Пашенко С. Ю.** Вплив академічної мобільності на особливості професійної діяльності педагога ВНЗ / С. Ю. Пашенко // Теоретичні і прикладні проблеми психології. – 2013. – № 1. – С. 263 – 278.
9. **Каюмова О.** Стратегія розвитку органів студентського самоврядування вищих навчальних закладів України на 2011 – 2021 рр. [Електронний ресурс] / О. Каюмова, А. Корнієнко, О. Романцова. – Режим доступу : <http://studmp.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/Стратегія-розвитку-ОСС.pdf>
10. **Чулкова Л. О.** Автономія університетів як основний принцип і умови підвищення якості професійної підготовки [Електронний ресурс] / Чулкова. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpbdpu/Ped/2011\\_3/Chul.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpbdpu/Ped/2011_3/Chul.pdf)
11. **Яковець С.** Фандрайзингова діяльність загальноосвітнього навчального закладу [Електронний ресурс] / С. Яковець. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npd/2012\\_2/1yakovec.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npd/2012_2/1yakovec.pdf)
12. **Офіційний сайт** Темпус в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tempus.org.ua/uk/tempus/tempus-v-ukraini/79-2009-05-19-20-52-43.html>
13. **Tempus programme** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eacea.ec.europa.eu/tempus/programme/action1\\_en.php](http://eacea.ec.europa.eu/tempus/programme/action1_en.php)
14. **Темпус I, II, III** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tempus.org.ua/uk/tempus/proekty-tempus-v-ukraini-2000-2008/96--i-iii-2000-2007.html>
15. **Selection**

results [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eacea.ec.europa.eu/tempus/results\\_compendia/results\\_en.php](http://eacea.ec.europa.eu/tempus/results_compendia/results_en.php)

16. **Холявко Н. І.** Міжнародна освітня Програма ЄС Tempus: особливості та перспективи участі України та країн СНД / Н. І. Холявко // Інновації. – 2010. – № 2 (6). – С. 91 – 98.

### **Шабаліна Л. В., Литвак А. О. Аналіз співпраці українських вищих навчальних закладів з європейською програмою Tempus**

У статті розглянуто динаміку фінансування вищої освіти в Україні. Проаналізовано структуру та обсяги фінансування проектів українських вищих навчальних закладів програмою Tempus. Виявлено зміни в системі вищої освіти України завдяки участі у міжнародних проектах. Запропоновано рекомендації щодо активізації участі українських університетів у міжнародних програмах.

*Ключові слова:* вища освіта, фінансування, університет, міжнародні проекти, навчальні програми, програма Tempus, спільні проекти, структурні заходи.

### **Шабалина Л. В., Литвак А. О. Анализ сотрудничества украинских высших учебных заведений с европейской программой Tempus**

В статье рассмотрена динамика финансирования высшего образования в Украине. Проанализированы структура и объемы финансирования проектов украинских высших учебных заведений программой Tempus. Выявлены изменения в системе высшего образования Украины благодаря участию в международных проектах. Предложены рекомендации по активизации участия украинских университетов в международных программах.

*Ключевые слова:* высшее образование, финансирование, университет, международные проекты, учебные программы, программа Tempus, совместные проекты, структурные меры.

### **Shabalina L. V., Lytvak A. O. Analysis of Ukrainian University's Cooperation with the European Program Tempus**

The dynamics of financing higher education in Ukraine are revealed in the article. The structure and funding of projects by Tempus programme in Ukrainian universities were analyzed. The changes in the education system through participation in international projects are described in the paper. There are recommendations to the Ukrainian universities in international programs are given.

*Key words:* higher education, funding, universities, international projects, curriculum, program Tempus, joint projects, structural measures.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

**В. И. Кочуев,**

*председатель Донецкой общественной организации  
„Агентство развития местного самоуправления”*

### НЕРЕАЛИЗОВАННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЕРЕГУЛЯЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

Дерегуляция предпринимательской деятельности не является приоритетной для должностных лиц местных органов власти и местного самоуправления. Инициативы законодателя, направленные на обеспечение свободы предпринимательства, рассматриваются ими как угроза потери власти или управляемости местными процессами. Такой вывод можно сделать исходя из данных, полученных в ходе проведения общественной экспертизы нормативно-правовых актов регулирующих хозяйственную деятельность в городах областного значения Донецкой области.

Как известно, Законы Украины носят императивный характер. Их невыполнение является грубым нарушением прав и свобод граждан и должно получать со стороны государства осуждение в той или иной форме в зависимости от тяжести и характера нарушения. Особенно недопустимым считается нарушение законодательства со стороны лиц уполномоченных на выполнение функций государства [1]. За нарушения в сфере регуляторной и разрешительной политики предусмотрена гражданская, административная, а, в отдельных случаях, и уголовная ответственность [2]. Тем не менее, нормативные требования Законов Украины, других Актов государства органами и должностными лицами местного самоуправления нередко игнорируются. Это проявляется в создании местных НПА, содержащих непредусмотренные законодательством требования к заявителям или безосновательно усложняющих разрешительные и административные процедуры, несоблюдении сроков их предоставления и др. Итак, вопрос состоит не в том, почему не работает система наказания, хотя само по себе это очень важно, а преимущественно в том, почему ответственные за регуляторную деятельность работники допускают такого рода нарушения?

Анализ состояния регуляторной практики в 10 городах областного значения Донецкой области, проведенный силами экспертов ряда Донецких институтов гражданского общества в течение 2012 – 2013 гг., дает несколько ответов о причинах такой необязательности. Это: а) элементарное незнание законодательства разработчиками и работниками

местного регуляторного органа, их недостаточная квалификация; б) плохая организация деятельности по планированию и контролю за исполнением принятых нормативно-правовых актов; в) отсутствие взаимодействия и согласованности между участниками регуляторного процесса; г) нестабильность, противоречивость и непоследовательность законодательства; д) бесконтрольность за процессом регулирования хозяйственных отношений со стороны органов государственной власти, предпринимательской общественности.

**Все они, в конечном итоге, сводятся к одному – незавершенности процесса формирования системы местного самоуправления в конституционном его понимании и, как следствие, возникающие при этом многочисленные неточности, упущения, а порой и прямые нарушения Законов Украины, в процессе создания органами местного самоуправления собственной нормативно-правовой базы в сфере регулирования хозяйственной деятельности.**

Как это происходит на практике? В качестве примера можно взять попытку государства упростить „жизнь” субъектам предпринимательской деятельности занимающихся торговлей, оказанием услуг населению и ресторанным бизнесом. До вступления в силу 05.10.2006 г. части 1-й ст. 4 Закона Украины „О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности” городские, поселковые и сельские советы вполне законно пользовались правом выдачи СПД разрешений на размещение объекта торговли, быта или ресторанного обслуживания, поскольку руководствовались ЗУ „О благоустройстве населенных пунктов” и ст.15 ЗУ „О системе налогообложения”, которой был предусмотрен местный сбор за размещение таких объектов. С 01.01.2011 таких оснований у органов и должностных лиц местного самоуправления нет. Нет на сегодняшний день в Украине ни одного законодательного акта, предусматривающего выдачу таких разрешений [3]. В городах и поселках Донецкой области за последние 2 года, не без участия институтов гражданского общества защищающих интересы предпринимательства, незаконная практика выдачи таких разрешений практически полностью

прекращена. Однако органы местной власти никак не желают отказываться от контроля за деятельностью предприятий торговли, быта и ресторанного хозяйства, используя для установления такого контроля другие, далеко не безупречные с точки зрения права, несоответствия и неточности в украинской законодательстве. Их аргументация в этом вопросе вполне понятна. Ведь на них в первую очередь лежит ответственность за все процессы, которые происходят на территории их собственной юрисдикции. Так, в качестве компенсатора утраченной возможности осуществления непосредственного контроля за работой предприятий частной торговли, быта и ресторанного хозяйства, силами работников исполнительных органов местных советов была разработана и получила широкое распространение практика согласования режима работы таких предприятий, которая по процедурным параметрам практически ничем не отличается от прошлой, отмененной Законом практики выдачи разрешений. По сути, право **устанавливать по согласованию с субъектами предпринимательской деятельности режим работы предприятий**, которое предусмотрено п. 4 ст. 30-й ЗУ „О местном самоуправлении в Украине”, подменяется **правом чиновников согласовывать, т. е. разрешать в индивидуальном порядке тем или иным предпринимателям работать в том, или ином режиме**. Т. е. действуя таким способом, ОМС выходят за рамки определенных вышеуказанными законодательными актами полномочий и грубо нарушают права предпринимателей. Почему стало возможным применение такой процедуры, ведь она не предусмотрена ни Законами Украины, ни Хозяйственным Кодексом? Мало того, такой алгоритм противоречит статье 19-й Конституции Украины, Закону Украины „О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности”<sup>1</sup>? На самом деле возможность такой подмены заложена в самом законодательстве. Законодатель, предоставив органам местного самоуправления право устанавливать по согласованию с собственником режим работы объекта торговли, не предусмотрел ни процедуру, ни форму такого установления. При этом, на сегодняшний день являются действующими, т. е. такими, которыми нужно руководствоваться, целый ряд нормативно-правовых государственных актов [4], в которых содержатся противоречивые нормы.

Другим примером недостаточной глубины законодательного обеспечения прав местного самоуправления, а, следовательно, ситуации, порождающей неопределенность, может служить сфера благоустройства населенных пунктов. Приняв Закон „О благоустройстве населенных пунктов” законодатель предусмотрел, что органы местного самоуправ-

ления разрабатывают и принимают свои Правила благоустройства на основе Типовых, обязанность за подготовку которых возложил на КабМин Украины. Прошло уже более 2-х лет, а Типовые Правила так и не приняты правительством. Поэтому, каждый орган местного самоуправления, поэтому, вынужден сам, в силу своего понимания и уровня квалификации специалистов, методом проб и ошибок разрешать заложенное законодателем противоречие. Тем более, что Правила содержат в себе разрешительную процедуру (выдача разрешение на проведение работ на объекте благоустройства), которую нужно согласовывать, как требует этого ЗУ „О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности”, с территориальным органом госслужбы по предпринимательству и департаментом ЖКХ Донецкой ОДА, что практически никогда не делается.

К этому можно добавить:

- заложенные в ст. 28 ЗУ „Про регулирование градостроительной деятельности” противоречивые и трудно разрешимые нормы в отношении Порядка размещения временных сооружений для проведения предпринимательской деятельности, реализованные в Приказе № 244 от 21.10.2011 г. „Министерства регионального развития, строительства и ЖКХ” из которых невозможно без „творческого” подхода понять, а как же практически можно упростить порядок размещения вышеуказанных сооружений (Типовой договор про паевое участие КабМином не утвержден);

- номы, заложенные в 24-ю этого же ЗУ, которая, как известно практикам, более чем на полгода практически парализовала деятельность органов местного самоуправления по передачи земельных участков в собственность либо в пользование физическим и юридическим лицам для градостроительных нужд;

- сюда можно отнести и неразрешенность вопроса перевода и переоборудования жилых помещений в нежилые для проведения предпринимательской деятельности и многое др.

Одним словом, высказывая претензии органам местного самоуправления в части нарушения ими норм действующего украинского законодательства, тем не менее, нужно сказать, что теория и практика местного самоуправления на данном этапе развития украинского общества характеризуются существенными расхождениями, вытекающими из противоречивости и незавершенности действующего законодательства и принимаемых на его основе подзаконных норм, что существенно усложняет процесс создания бизнес-климата на местах.

Предложения:

1. ВР Украины внести в Регламент своей работы поправку, запрещающую выносить на пленарное го-

лосование законопроекты, регулирующие отношения хозяйственной деятельности, без консультаций со всеукраинскими Ассоциациями органов местного самоуправления и публичного предоставления детального анализа регуляторного влияния принимаемых документов на деятельность хозяйствующих субъектов.

2. Кабинету Министров Украины, центральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти со специальным статусом при подготовке проектов законов, других нормативно-правовых актов в области регулирования бизнеса исходит из принципа всестороннего учета интересов всех субъектов хозяйственных отношений, не допускать прохождения документов, содержащих неконкретные, не определенные по форме, исполнителям и срокам требования и нормы.

3. Органам местного самоуправления необходимо:

- руководствуясь ЗУ „О принципах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности” регулярно отслеживать результативность принятых ими нормативно-правовых актов, вносить в них необходимые изменения и дополнения;

- систематически проверять собственные нормативно-правовые акты на соответствие действующему законодательству, актам высшей юридической силы;

- при разработке и принятии разрешительных процедур и регламентов оказания гражданам административных услуг руководствоваться принципом максимально возможной их дерегуляции и упрощения;

- согласовывать в обязательном порядке свои нормативно-правовые акты с соответствующими органами государственной власти в установленном статьей 4-1 Закона Украины „Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” порядке.

4. Общественности, бизнес-ассоциациям, коалициям общественных организаций активно участвовать в нормативно-правовой деятельности органов местной власти, отслеживать факты нарушения действующего законодательства, всеми законными способами отстаивать права граждан и создавать атмосферу общественного давления на должностных лиц, нарушающих законодательство.

5. Средствам массовой информации держать под постоянным публичным контролем деятельность разрешительных и административных органов, придавать общественной огласке факты неправомερных действий или бездействия должностных лиц, нарушающих законные права и интересы

граждан при выдаче разрешений, согласований, справок и прочих документов административного характера.

### Литература

1. ЗУ от 7 апреля 2011 года № 3206-VI „Про засади запобігання і протидії корупції”. 2. ЗУ от 8 сентября 2011 року N 3720-VI „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення відповідальності посадових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування, за разрешительные и административные процедуры”, ЗУ от 22 декабря 2011 року N 4221-VI „Про внесення зміни до статті 166-10 Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо посилення відповідальності посадових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування за порушення законодавства з питань видачі документів дозвільного характеру”. 3. ЗУ от 19.05.2011 г. № 3392-VI „О Перечне документов разрешительного характера в сфере хозяйственной деятельности”, которым запрещается требовать от субъектов ведения хозяйства получения документов разрешительного характера, которые не внесены в упомянутый Перечень. В этом Перечне разрешения на размещение объекта торговли не значится. 4. **Порядок** проведения торговой деятельности и Правила торгового обслуживания населения, утвержденные Постановлением КабМина Украины от 15 июня 2006 года № 833, Правила бытового обслуживания населения, утвержденные Постановлением КабМина от 16 мая 1994 года № 313, Правила розничной торговли алкогольными напитками, утвержденными Постановлением КабМина от 30 июля 1996 года № 854, Правила розничной торговли табачными изделиями, утвержденные Приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции от 24 июля 2002 года № 218, Правила работы учреждений (предприятий) ресторанного хозяйства, утверждєнные Приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции от 24 февраля 2002 № 219, Правила работы мелкорозничной торговой сети, утвержденные Приказом Министерства внешних экономических связей и торговли Украины от 08 июля 1996 года № 369, Правила розничной торговли картофелем и плодоовощной продукцией, утвержденные Приказом Министерства внешних экономических связей и торговли Украины от 08 июля 1997 года № 344 и др.

Стаття надійшла до редакції 01.10.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

**Н. П. Шамаева,**  
кандидат экономических наук,  
Камский институт гуманитарных и инженерных технологий

## МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ КАК ОСНОВА ПОСТАНОВКИ И РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ О НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Научно-производственная кооперация является одним из определяющих факторов развития экономики [1]. К числу переменных, характеризующих процесс взаимодействия науки с производством (на корпоративном, региональном или национальном уровнях), относятся:

$n$  – число используемых патентов на новые наукоемкие технологии;

$w$  – средства, на НИОКР (относительное количество:

$W = \frac{w_1}{w_2}$ , где  $w_1$  – финансовые средства, на-

правляемы на НИОКР,  $w_2$  – общая сумма финансовых средств, используемых для производства продукции);

$s$  – доля технологически продвинутого продукта, связанного с наукоемким производством

( $S = \frac{s_1}{s_2}$ , где  $s_1$  – количество изделий, произ-

веденных по новым технологиям и/или количество технологически продвинутых изделий,  $s_2$  – общее количество произведенных изделий);

$\gamma$  – степень технологического развития,  $\gamma$  – характеризует технологическое отставание):  $\gamma = \frac{\gamma_1}{\gamma_2}$ ,

где  $\gamma_1$  – число используемых новых передовых наукоемких технологий,  $\gamma_2$  – общее число используемых технологий;

$\mu$  – относительная численность персонала, заня-

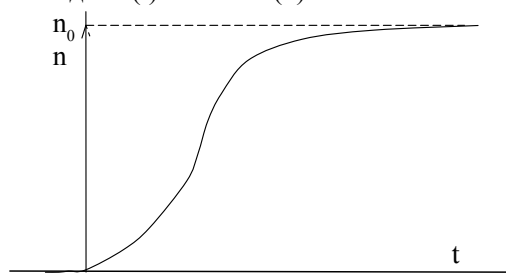
того НИОКР:  $\mu = \frac{\mu_1}{\mu_2}$ , где  $\mu_1$  – численность

персонала занятого НИОКР,  $\mu_2$  – общая численность персонала.

Математическая модель динамики этих переменных представляет собой систему обыкновенных дифференциальных уравнений, решение которой описывает зависимость от времени этих переменных. Она имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{d}{dt} n(t) = k \cdot w \cdot n(t) \cdot (n_0 + \frac{d}{kw} - n(t)) - d \cdot n(t) + \Delta \cdot \mu^\alpha \\ \frac{d}{dt} \gamma(t) = \sigma \cdot n(t) - f_1(\gamma(t)) + f_2(w(t)) \\ \frac{d}{dt} s(t) = \gamma \cdot (f_3(s(t)) - f_4(s(t))) \\ \frac{d}{dt} \mu(t) = f_5(\mu(t)) + \delta \cdot \gamma(t) \end{array} \right. \quad (1)$$

Здесь  $d$  – время, за которое число используемых патентов уменьшается в  $e$  – раз, при условии  $k=\Delta=0$ , число патентов на изобретения в области определенной наукоемкой технологии хорошо описывается логистической кривой, являющейся решением уравнения для  $n(t)$  системы (1).



Когда научное открытие или экспериментальная установка превращается в промышленное изделие, количество используемых патентов экспоненциально растет:

$$\frac{d}{dt} n(t) \approx k \cdot w \cdot n_0 \cdot n(t) \text{ или } n(t) \sim e^{-k \cdot w(t) \cdot n_0 \cdot t},$$

этот рост становится все менее заметным при больших  $t$ , когда уже „все” запатентовано, при  $t \rightarrow \infty$   $n \rightarrow n_0$ . Начальный экспоненциальный рост количества патентов и определяет коэффициент  $k$ .  $\Delta$  – коэффициент пропорциональности между количеством исследовательских групп, работающих над определенным проектом и ростом числа патентов,  $\alpha$  – среднее число членов в такой группе.

Динамику технологического отставания описывает второе сверху уравнение системы (1). Входящие в него функции  $f_1(\gamma(t))$  и  $f_2(w(t))$  описывают рост технологического отставания при отсутствии финансирования НИОКР и скорость уменьшения технологического отставания, зависящую от степени финансирования

НИОКР, соответственно  $\sigma$  – коэффициент пропорциональности между уменьшением технологического отставания и числом действующих патентов.

Третье сверху уравнение описывает динамику относительного количества технологически продвинутых изделий  $s$  в зависимости от потребности в данном продукте (спрос)  $f_3(s(t))$  и наличия на рынке данной продукции (предложение)  $f_4(s(t))$ .

Динамику относительной численности персонала, занятого НИОКР описывает самое нижнее из уравнений системы (1). Оно отражает зависимость скорости увеличения (уменьшения) относительной численности персонала занятого НИОКРом от относительного количества этого персонала  $f_5(\mu(t))$  и технологического отставания ( $\delta$  – коэффициент этой зависимости).

Линеаризуем систему уравнений (1) в окрестности ее стационарного решения, определяемого множеством условий:  $\{\tilde{n} = n_0; \tilde{\mu} = 0; \tilde{w} = 0; \delta n_0 = f_1(\gamma_0) = 0; \tilde{\gamma} = \gamma_0; \tilde{s} = s_0; f_3(s_0) = f_4(s_0); \tilde{\mu} = \mu_0; f_5(\mu_0) + \delta \cdot \gamma_0 = 0\}$ . В результате получим систему уравнений:

$$\begin{cases} \frac{d}{dt}n(t) = -k \cdot w \cdot n_0 \cdot (n - n_0) + \Delta \cdot \mu_0^\alpha \\ \frac{d}{dt}\gamma(t) = \sigma \cdot (n - n_0) - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) \cdot (\gamma - \gamma_0) + \frac{d}{dt}f_2(0) \cdot w \\ \frac{d}{dt}\mu(t) = \frac{d}{dt}f_5(\mu_0) \cdot (\mu - \mu_0) + \delta \cdot (\gamma - \gamma_0) \\ \frac{d}{dt}s(t) = \gamma_0 \cdot \left(\frac{d}{dt}f_3(s_0) - \frac{d}{dt}f_4(s_0)\right) \cdot (s - s_0) \end{cases} \quad (2)$$

Введем новые переменные:  $n - n_0 = x^1$ ,  $\gamma - \gamma_0 = x^2$ ,  $\mu - \mu_0 = x^3$ , тогда первые три уравнения системы (2) примут вид:

$$\begin{cases} \frac{d}{dt}x^1 = -k \cdot w \cdot n_0 \cdot x^1 + \Delta \cdot \mu_0^\alpha \\ \frac{d}{dt}x^2 = \sigma \cdot x^1 - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) \cdot x^2 + \frac{d}{dt}f_2(0) \cdot w \\ \frac{d}{dt}x^3 = \frac{d}{dt}f_5(\mu_0) \cdot x^3 + \delta \cdot x^2 \end{cases} \quad (3)$$

Рассмотрим теперь переменные  $x_1, x_2$  и  $x_3$ , как компоненты вектора

$\bar{x} = x_1 \cdot \bar{e}_1 + x_2 \cdot \bar{e}_2 + x_3 \cdot \bar{e}_3$ . С помощью оператора  $A$ , который в базисе  $\bar{e}_1, \dots, \bar{e}_3$  имеет матрицу:  $A \bar{e}_i = \alpha_i^k \bar{e}_k$

$$\|\alpha_i^k\| = \begin{pmatrix} -kwn_0 & 0 & 0 \\ \sigma & -\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) & 0 \\ 0 & \delta & \frac{d}{dt}f_5(\mu_0) \end{pmatrix} \quad (4)$$

и вектора  $\bar{u} = \Delta \cdot \mu_0^\alpha \cdot \bar{e}_1 + \frac{d}{dt}f_2(0) \cdot w \cdot \bar{e}_2$ , систему уравнений (3) можно записать в виде:

$$\frac{d}{dt}\bar{x} = A\bar{x} + \bar{u} = A(\bar{x} + A^{-1}\bar{u}) \quad (5),$$

$$\text{или } \frac{d}{dt}\bar{y} = A\bar{y}, \text{ где } \bar{y} = \bar{x} + A^{-1}\bar{u} \quad (6).$$

Решение уравнения (6) имеет вид:

$$\bar{y} = \bar{x} + A^{-1}\bar{u} = e^{At}\bar{y}_0$$

$$\text{или } \bar{x} = e^{At}\bar{y}_0 - A^{-1}\bar{u} \quad (7),$$

где постоянный вектор  $\bar{y}_0$  определяется начальными условиями:

$$\bar{y}_0 = \bar{x}(0) + A^{-1}\bar{u} = x^1(0)\bar{e}_1 + x^2(0)\bar{e}_2 + x^3(0)\bar{e}_3 + \Delta\mu_0^\alpha A^{-1}\bar{e}_1 + \frac{d}{dt}f_2(0)wA^{-1}\bar{e}_2.$$

Здесь  $x^1(0) = n(0) - n_0$ ;  $x^2(0) = \gamma(0) - \gamma_0$ ;  $x^3(0) = \mu(0) - \mu_0$  начальные отклонения системы от положения равновесия (стационарной точки).  $A^{-1}$  оператор обратный к оператору  $A$ .

Его матрица находится из соотношения:  $AA^{-1} = I$  (8), что соответствует матричному уравнению:

$$\begin{pmatrix} -kwn_0 & 0 & 0 \\ \sigma & -\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) & 0 \\ 0 & \delta & \frac{d}{dt}f_5(\mu_0) \end{pmatrix} \cdot X = \begin{pmatrix} b_{11} & b_{12} & b_{13} \\ b_{21} & b_{22} & b_{23} \\ b_{31} & b_{32} & b_{33} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -kwn_0b_{11} & -kwn_0b_{12} & -kwn_0b_{13} \\ \delta b_{11} - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)b_{21} & \delta b_{12} - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)b_{22} & \delta b_{13} - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)b_{23} \\ \delta b_{21} + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)b_{31} & \delta b_{22} + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)b_{32} & \delta b_{23} + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)b_{33} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix},$$

из которого и следует система уравнений для нахождения элементов матрицы оператора  $A^{-1}$ :

$$b_{11} = -\frac{1}{kwn_0}; b_{12} = 0; b_{13} = 0;$$

$$-\frac{\delta}{kwn_0} - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)b_{21} = 0 \Rightarrow b_{21} = -\frac{\delta}{\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)kwn_0};$$

$$\delta b_{12} - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)b_{22} = 1 \Rightarrow b_{22} = -\frac{1}{\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)};$$

$$\delta b_{13} - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)b_{23} = 0 \Rightarrow b_{23} = 0;$$

$$\delta b_{21} + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)b_{31} = 0 \Rightarrow b_{31} = -\frac{\delta}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)}b_{21} = \frac{\delta\sigma}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)kwn_0};$$

$$\delta b_{22} + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)b_{32} = 0 \Rightarrow b_{32} = -\frac{\delta}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)}b_{22} = \frac{\delta}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)};$$

$$\delta b_{23} + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)b_{33} = 1 \Rightarrow b_{33} = \frac{1}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)}.$$

Таким образом, матрица оператора  $A^{-1}$  имеет вид:

$$A^{-1} = \begin{pmatrix} -\frac{1}{kwn_0} & 0 & 0 \\ -\frac{\delta}{\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)kwn_0} & -\frac{1}{\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)} & 0 \\ \frac{\delta\sigma}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)kwn_0} & \frac{\delta}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)} & \frac{1}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)} \end{pmatrix} \quad (9).$$

Найдем теперь собственные значения и собственные вектора оператора  $A$ . Уравнение для их нахождения имеет вид:

$$\bar{\xi}_2 = \begin{pmatrix} 0 \\ -\left(\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)\right) \\ \delta \end{pmatrix}$$

(10)  $A\bar{\xi} = \lambda\bar{\xi}$ , или  $(A - \lambda I)\bar{\xi} = \vec{0} = \xi^i(A - \lambda I)\bar{e}_i$ , что означает линейную зависимость векторов  $(A - \lambda I)\bar{e}_i$ , а значит равенство 0 их детерминанта:

$$0 = \text{Det}(A - \lambda I)\bar{e}_1, (A - \lambda I)\bar{e}_2, (A - \lambda I)\bar{e}_3 =$$

$$= \begin{vmatrix} -(kwn_0 + \lambda) & 0 & 0 \\ \delta & -\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) - \lambda & 0 \\ 0 & \delta & \frac{d}{dt}f_5(\mu_0) - \lambda \end{vmatrix} =$$

$$= -(kwn_0 + \lambda) \cdot \begin{vmatrix} -\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) - \lambda & 0 \\ \delta & \frac{d}{dt}f_5(\mu_0) - \lambda \end{vmatrix} =$$

$$= (kwn_0 + \lambda) \cdot \left(\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) + \lambda\right) \cdot \left(\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) - \lambda\right),$$

что и дает 3 собственных значения оператора A:  
 $\lambda_1 = -kwn_0$ ;  $\lambda_2 = -\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)$ ;

$\lambda_3 = \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)$ . Вычислим собственные вектора,

соответствующие этим собственным значениям.

Для собственного значения  $\lambda_1$  уравнение (10) примет вид:

$$(A - \lambda_1 I)\bar{\xi}_1 = \vec{0} \text{ или}$$

$$\vec{0} = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 \\ \delta & kwn_0 - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) & 0 \\ 0 & \delta & \frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + kwn_0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x \\ y \\ z \end{pmatrix},$$

что и дает систему уравнений для определения

компонент вектора  $\bar{\xi}_1 = \begin{pmatrix} x \\ y \\ z \end{pmatrix}$ :

$$(11) \begin{cases} \delta x + [kwn_0 - \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)]y = 0 \\ \delta y + [\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + kwn_0]z = 0 \end{cases}$$

Решение этой системы уравнений имеет вид:

$$y = 1, x = \frac{1}{\sigma} \left[ \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) - kwn_0 \right], z = \frac{-\delta}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + kwn_0}$$

И, таким образом, собственный вектор  $\bar{\xi}_1$  имеет вид:

$$\bar{\xi}_1 = \begin{pmatrix} \frac{1}{\sigma} \left[ \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) - kwn_0 \right] \\ 1 \\ \frac{-\delta}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + kwn_0} \end{pmatrix}$$

Аналогично вычисляются компоненты собственных векторов  $\bar{\xi}_2$  и  $\bar{\xi}_3$ : уравнение:

$$\vec{0} = (A - \lambda_2 I)\bar{\xi}_2 = \begin{pmatrix} \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) - kwn_0 & 0 & 0 \\ \sigma & 0 & 0 \\ 0 & \delta & \left(\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)\right) \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ y_1 \\ z_1 \end{pmatrix}, \text{отсюда}$$

$$\left(\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) - kwn_0\right) \cdot x_1 = 0; \sigma \cdot x_1 = 0;$$

$$\delta \cdot y_1 + \left(\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)\right) \cdot z_1 = 0, \text{ что дает: } x_1 = 0;$$

$$-\left(\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)\right) \cdot z_1 = 0; z_1 = 1. \text{ И вектор } \bar{\xi}_2 \text{ имеет вид:}$$

$$\bar{\xi}_2 = \begin{pmatrix} 0 \\ -\left(\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) + \frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)\right) \\ \delta \end{pmatrix}$$

$$\text{Уравнение: } \vec{0} = (A - \lambda_3 I)\bar{\xi}_3 = \begin{pmatrix} -(kwn_0 + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)) & 0 & 0 \\ \sigma & -\left(\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\right) & 0 \\ 0 & \delta & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_2 \\ y_2 \\ z_2 \end{pmatrix}$$

дает условия для определения компонент вектора  $\bar{\xi}_3$ :

$$-(kwn_0 + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)) \cdot x_2 = 0 \Rightarrow x_2 = 0$$

$$\sigma \cdot x_2 - \left(\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\right) \cdot y_2 = 0 \Rightarrow y_2 = 0,$$

$$\delta y_2 = 0 \Rightarrow y_2 = 0$$

$$\text{Отсюда } \bar{\xi}_3 = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 1 \end{pmatrix}. \text{ Теперь, вернувшись к решению (7),}$$

мы можем разложить вектор  $\bar{Y}_0$  по собственным векторам оператора A:  $\bar{\xi}_1, \bar{\xi}_2$  и  $\bar{\xi}_3$ :

$$A\bar{\xi}_1 = -kwn_0\bar{\xi}_1; A\bar{\xi}_2 = -\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)\bar{\xi}_2; A\bar{\xi}_3 = \frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\bar{\xi}_3;$$

$$\bar{Y}_0 = c_1\bar{\xi}_1 + c_2\bar{\xi}_2 + c_3\bar{\xi}_3 =$$

$$= (n(0) - n_0)\bar{e}_1 + (\gamma(0) - \gamma_0)\bar{e}_2 + (\mu(0) - \mu_0)\bar{e}_3 + \Delta\mu_0^\alpha A^{-1}\bar{e}_1 + \frac{d}{dt}f_2(0)wA^{-1}\bar{e}_2. (12)$$

Из этого равенства (12) определяются коэффициенты разложения  $\bar{Y}_0$  по собственным векторам  $\bar{\xi}_1, \bar{\xi}_2, \bar{\xi}_3$  оператора A:  $c_1, c_2$  и  $c_3$ . Подставляя это разложение в решение (7) уравнения (5), получим:

$$\bar{X} = e^{At}\bar{Y}_0 - A^{-1}\bar{u} = e^{At}(c_1\bar{\xi}_1 + c_2\bar{\xi}_2 + c_3\bar{\xi}_3) - A^{-1} \begin{pmatrix} \Delta\mu_0^\alpha \\ \frac{d}{dt}f_2(0)w \\ 0 \end{pmatrix} =$$

$$= c_1 e^{-kwn_0 t} \bar{\xi}_1 + c_2 e^{-\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0) t} \bar{\xi}_2 + c_3 e^{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0) t} \bar{\xi}_3 +$$

$$+ \begin{pmatrix} \frac{1}{kwn_0} & 0 & 0 \\ \frac{\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)kwn_0}{-\delta\sigma} & \frac{1}{\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)} & 0 \\ \frac{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)kwn_0}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)} & \frac{-\delta}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)\frac{d}{dt}f_1(\gamma_0)} & \frac{1}{\frac{d}{dt}f_5(\mu_0)} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \Delta\mu_0^\alpha \\ \frac{d}{dt}f_2(0)w \\ 0 \end{pmatrix} =$$

$$= c_1 e^{-kwn_0 t} \left( \frac{1}{\sigma} \left[ \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) - kwn_0 \right] + \frac{1}{-\delta} \right) + c_2 e^{-\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) t} \left( -\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \right) + c_3 e^{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) t} \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \end{pmatrix} + \left( \frac{\Delta \mu_0^\alpha}{kwn_0} + \frac{\sigma \Delta \mu_0^\alpha}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} + \frac{\frac{d}{dt} f_2(0)}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0)} - \frac{\delta \sigma \Delta \mu_0^\alpha + \delta \frac{d}{dt} f_2(0) k w^2 n_0}{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} \right) = \left( \frac{c_1 e^{-kwn_0 t}}{\sigma} \left[ \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) - kwn_0 \right] + \frac{\Delta \mu_0^\alpha}{kwn_0} - c_2 e^{-\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) t} \frac{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt} f_5(\mu_0)}{\delta} + \frac{\sigma \Delta \mu_0^\alpha + \frac{d}{dt} f_2(0) w^2 k n_0}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} - c_3 e^{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) t} \frac{\delta \sigma \Delta \mu_0^\alpha + \delta \frac{d}{dt} f_2(0) w^2 k n_0}{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} \right)$$

Компоненты этого вектора позволяют показать зависимость от времени динамических переменных  $n, \gamma, \mu$  и  $s$ , характеризующих нашу систему:

$$n = n_0 + x_1 = n_0 + \frac{\Delta \mu_0^\alpha}{kwn_0} + \frac{c_1}{\sigma} e^{-kwn_0 t} \left[ \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) - kwn_0 \right]$$

При  $t \rightarrow \infty, n \rightarrow n_0 + \frac{\Delta \mu_0^\alpha}{kwn_0}$  стационарному состоянию очевидным становится тот факт, что обильное финансирование  $w \gg 1$  снижает стационарное количество используемых патентов, поскольку теряется стимул.

$$\gamma = \gamma_0 + x_2 = \gamma_0 + \frac{\sigma \Delta \mu_0^\alpha + kn_0 \frac{d}{dt} f_2(0) w^2}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} + c_1 e^{-kwn_0 t} - \frac{c_2}{\delta} e^{-\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) t} \left( \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \right)$$

Для технологического отставания  $\gamma$  следует различать два варианта поведения:

если  $\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt} f_5(\mu_0) = 0$ , то при  $t \rightarrow \infty$

$$\gamma \rightarrow \gamma_0 + \frac{\sigma \Delta \mu_0^\alpha + kn_0 \frac{d}{dt} f_2(0) w^2}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} \equiv \tilde{\gamma}, \text{ и при хорошем финансировании } (w \gg 1) \text{ стационарная точка } \tilde{\gamma}, \text{ к которой стремится технологическое отставание при } t \rightarrow \infty \text{ будет прямо пропорционально финансированию (с коэффициентом } \frac{\frac{d}{dt} f_2(0)}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0)} \text{):}$$

$$\frac{\frac{d}{dt} f_2(0)}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0)}$$

$$\tilde{\gamma} \approx \gamma_0 + \frac{\frac{d}{dt} f_2(0)}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0)} w, \text{ а при плохом финансировании } (w \ll 1)$$

$\tilde{\gamma} \approx \gamma_0 + \frac{\sigma \Delta \mu_0^\alpha}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) k n_0 w}$  и уменьшение степени технологического отставания может быть получено за счет увеличения относительной численности персонала, занятого НИОКР  $\mu_0$ .

Если же  $\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \neq 0$ , то, поскольку

$\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) < 0$ , происходит бифуркация (т. е. изменение

динамического поведения) системы к новому положению равновесия:  $t \rightarrow \infty$

$$\gamma \rightarrow \gamma_0 + \frac{\sigma \Delta \mu_0^\alpha + kn_0 \frac{d}{dt} f_2(0) w^2}{\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} - \frac{c_2}{\delta} A \left( \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) + \frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \right),$$

здесь  $A$ , характеризующая отклонение системы от старого положения равновесия при переходе к новому, определяется разложением в ряд Тейлора правых частей системы уравнений (1) с точностью до более высоких степеней, чем первая.

Зависимость от времени относительной численности персонала, занятого НИОКР описывается функцией  $\mu(t)$ :

$$\mu = \mu_0 + x^3 = \mu_0 - \frac{c_1 e^{-kwn_0 t}}{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) + kwn_0} - c_2 e^{-\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) t} + c_3 e^{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) t} - \frac{\delta \sigma \Delta \mu_0^\alpha + \delta \frac{d}{dt} f_2(0) kn_0 w^2}{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0}$$

так как  $\frac{d}{dt} f_1 < 0, \frac{d}{dt} f_5 > 0$ , то в условиях экономического кризиса  $c_2 = 0$  и  $c_3 = 0, w \ll 1, t \rightarrow \infty$

$\mu \rightarrow \mu_0 - \frac{\delta \sigma \Delta \mu_0^\alpha}{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) \frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) kwn_0} \ll 1$ . В условиях экономиче-

ского роста  $c_2 \neq 0$  и  $c_3 \neq 0$  и  $\mu$  растет:

$$\mu \approx c_2 e^{-\frac{d}{dt} f_1(\gamma_0) t} + c_3 e^{\frac{d}{dt} f_5(\mu_0) t}, \text{ т. е. происходит бифуркация к новому положению равновесия.}$$

Доля технологически продвинутого продукта  $s$  определяется балансом спроса и предложения. Действительно линеаризованное уравнение динамики для  $s$  легко решается и дает зависимость  $s$  от времени  $t$ :

$s = s_0 + c_4 \exp \left\{ \gamma_0 \left( \frac{d}{dt} f_3(s_0) - \frac{d}{dt} f_4(s_0) \right) t \right\}$ , если спрос и предложение сбалансированы  $\frac{d}{dt} f_3(s_0) = \frac{d}{dt} f_4(s_0)$ , то  $s = s_0 + c_4$  система не является асимптотически устойчивой,  $c_4$  может быть случайной величиной и  $s$  флук-

сбалансированы  $\frac{d}{dt} f_3(s_0) = \frac{d}{dt} f_4(s_0)$ , то  $s = s_0 + c_4$  система не является асимптотически устойчивой,  $c_4$  может быть случайной величиной и  $s$  флук-

сбалансированы  $\frac{d}{dt} f_3(s_0) = \frac{d}{dt} f_4(s_0)$ , то  $s = s_0 + c_4$  система не является асимптотически устойчивой,  $c_4$  может быть случайной величиной и  $s$  флук-



туйрует вокруг положения равновесия  $s_0$  – среднего количества выпуска наукоемкой продукции.

Если же  $\frac{d}{dt}f_3(s_0) < \frac{d}{dt}f_4(s_0)$  предложение наукоем-

кой продукции больше чем спрос на нее (например, в случае страны живущей за счет экспорта своих природных ресурсов), то  $s \rightarrow s_0$  и  $s_0$  асимптотически устойчивое положение равновесия (которое в случае технологически отсталой страны может быть равно 0).

Если, напротив,  $\frac{d}{dt}f_3(s_0) > \frac{d}{dt}f_4(s_0)$ , т. е. спрос на

технологически развитую продукцию растет опережая предложение, то производство высокотехнологической продукции  $s$  экспоненциально растет.

Таким образом, построенная математическая модель деятельности научно-производственной кооперации достаточно адекватно описывает динамику переменных, характеризующих эту деятельность. Поэтому она может быть взята за основу при постановке и решении задач теории оптимального управления функционирования научно-производственной кооперацией.

Другое возможное использование этой модели – это изучение функционирования научно-производственной кооперации в любых [2] формах ее проявления во всех возможных точках этой модели. Для этого необходимо найти все стационарные точки (1) и изучить динамику переходов из одной стационарной точки в другую при изменении параметров, входящих в уравнение (1), что и является основной задачей синергетики. Чтобы это сделать надо разложить правые части уравнений входящих в (1) с точностью до членов более высокого порядка малости, чем в случае линеаризации.

### Литература

1. Шамаева Н. П. Оценка современного состояния и возможных перспектив развития научно-производственной кооперации в Удмуртской республике / Н. П. Шамаева // Вестник Удмуртского университета. – 2012. – № 2 – 3. – С. 80 – 85. 2. Шамаева Н. П. Интеграция образования, науки и бизнеса в регионе в условиях модернизации экономики / Н. П. Шамаева,

К. С. Мохначев // Экономика образования. – 2012. – № 5. – С. 46 – 53.

### Шамаева Н. П. Математична модель динаміки як основа постановки і рішення завдань науково-виробничої кооперації

Побудована математична модель функціонування науково-виробничої кооперації, яка досить адекватно описує динаміку змінних, що характеризують цю діяльність. Модель може бути прийнята за основу під час постановки і вирішення завдань теорії оптимального управління взаємодією науки і виробництва.

*Ключові слова:* взаємодія науки і виробництва, математична модель динаміки, лінеаризоване рівняння динаміки, логістична крива.

### Шамаева Н. П. Математическая модель динамики как основа постановки и решения задач о научно-производственной кооперации

Построена математическая модель функционирования научно-производственной кооперации, которая достаточно адекватно описывает динамику переменных, характеризующих эту деятельность. Модель может быть принята за основу при постановке и решении задач теории оптимального управления взаимодействием науки и производства.

*Ключевые слова:* взаимодействие науки и производства, математическая модель динамики, линеаризованное уравнение динамики, логистическая кривая.

### Shamayeva N. P. Dynamics Mathematical Model as the Basis of Formulating and Solving of Tasks of Scientific-production Cooperation

A mathematical model of the scientific-production cooperation, which adequately describes the dynamics of the variables characterizing the activity, is given. The model can be the basis for the formulation and solution of problems of the theory of optimal control of the interaction of science and industry.

*Key words:* science and industry cooperation, dynamics mathematical model, the linearized dynamic equation, the logistic curve.

Стаття надійшла до редакції 22.11.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## ДИСКУСІЙНИЙ КЛУБ

В. М. Порохня,

доктор економічних наук,

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

### РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ПЛАНЕТАРНИЙ ПІДХІД

Процес управління державою, знаннями – це методологія, закладена в інтелектуальному капіталі, яка розвивається шляхом зародження нових ідей-понять, реалізуючи на їх основі стратегії розвитку, і, головне, не має циклічних форм [1]. Нова ідея – поняття як знання є продуктом діяльності людського капіталу, яка оцінюється її властивостями і відношеннями до об'єктів-образів розумового процесу і, як правило, не залежить від циклічних процесів. Суть її в правильному розумінні цих властивостей і відношень і будь-яке невірне рішення в оцінці цих закономірностей приводить до псевдоциклів в природознавстві: фізичним, економічним тощо, період яких залежить від рівня цих помилок. Енергопотенційна і, головне, інформаційна сутність цього процесу є стратегія, яка стає джерелом процесу управління знаннями в межах управління інтелектуальним капіталом держави, галузі тощо, його складових у формі проекту. В основі формування інтелектуального капіталу (ІС) лежить методологія використання накопичених у базі знань властивостей і відношень між показниками, які характеризують структуру ІС. Сам процес накопичення та отримання і управління знаннями – це більшою мірою процес методологічний. Він безпосередньо переплітається з управлінням інтелектуальним капіталом і капіталом в цілому. Справа в тому, що методологія подання, придбання, засвоєння, передачі знань як чинника створення цінностей спрямована на поширення знань (одержання, асиміляція, кодування, зберігання, обробка, обмін) безпосередньо на використання їх у бізнес-процесах, де оборот капіталу залежить від стратегії використання інтелектуального капіталу (рис. 1).

Економічне зростання держави, його виробнича функція насамперед залежить від рівня її інтелектуального капіталу і, головне, від стратегії його використання, а потім вже від використовуваних ресурсів [2]. Процес оцінювання достовірності знань пов'язаний з глибиною проникнення в макро- і мікросвіт властивостей і відносин предметної галузі діяльності держави, який немислимий без систематизації знань всіх сфер життєдіяльності на рівні стратегії управління ними. А це нові ланцюжки знань інформаційного століття.

Майбутнє держави, її спільнот, залежить від достовірності знань про реальну дійсність, суть якої полягає в стабільності життєдіяльності. Замість циклічних процесів в глобалізації сфер діяльності

самоорганізація соціально-економічних систем набуває форми керованості, тобто настає ера формалізації процесів залучення і оновлення всіх наявних знань у планетарний розум (база знань) і перетворення його потенціалу в поступальну стратегію розвитку людства.

Для цього, насамперед, необхідно єдиний валютний простір державних об'єднань з еластичною грошово-кредитною та єдиною фіскальною політикою, інтеграцією економічної політики в рамках уніфікації законодавства і механізмів регулювання розвитку держав на основі єдиного інтелектуального потенціалу та єдиної енергетичної керованої революції (єврозона – ескізний проект).

Особливе місце в цих процесах займає саморегуляція в соціально-економічних системах, і щоб економічна система могла здійснювати процес саморегуляції, необхідно забезпечити вирішення наступних завдань (рис. 2) [3]: 1) управління ентропією; 2) прогнозування і керування внутрішніми коливаннями системи; 3) коригування зовнішнього впливу.

Крім того, необхідно розрізняти поняття „розвиток” і „самоорганізація”. Обидва процеси призводять до якісних змін у структурі. До того ж, саме структура може визначати варіант функціонування економічної системи. Але розвиток обов'язково характеризується метою, однак самоорганізація – хаотичний, випадковий процес, розуміння якого визначається властивостями інтелектуального капіталу. Наочно можливість переходу досліджуваної економічної системи на якісно новий рівень зручно аналізувати за допомогою біфуркаційних діаграм [4]. Для цього можна використовувати форму узагальненого логістичного відображення, наприклад, моделі Хікса, яка в самому загальному випадку може мати вигляд:

$$y_{n+1} = \lambda \cdot y_n^\alpha (1 - y_n^\beta)^\gamma, \quad y_n \in [0;1]$$

де  $y_n$  – нормоване значення показника  $Y_n$  в  $n$ -й період;

$\lambda, \alpha, \beta, \gamma$  – параметри моделі, які визначаються статистичними методами.

Однією з основних властивостей узагальненого логістичного відображення моделі є перехід від порядку до хаосу через біфуркації подвоєння періоду у процесі поступової зміни параметра  $\lambda$ . Для побудови біфуркаційної діаграми економічного розвитку країни



Рис. 1. Бізнес – модель об'єкта соціально-економічної системи

необхідно дослідити характер динаміки показника  $y_n$  при фіксованих можливих значеннях параметру  $\lambda$  на протязі всього інтервалу дослідження. Динаміка показника  $y_n$  може характеризуватися як згасаюча, рівномірна або вибухова.

Біфуркаційна діаграма економічного розвитку досліджуваної динамічної системи за вихідними даними процесу моделювання відображена на рис. 3.

Особливу важливість під час моделювання економічного зростання країни має дослідження економічної сутності параметрів логістичної моделі  $\lambda, \alpha, \beta, \gamma$ .

У результаті проведення статистичних експериментів було встановлено, що саме параметр  $\lambda$  визначає тенденцію зміни показника ефективності функціонування економіки країни (в нашому випадку  $y_n$ ), а отже, визначає етапи економічного спаду, стабільності, зростання та їх характеристики. Крім того, цей показник визначає можливості переходу з точок біфуркації до процесів самоорганізації або руйнування економічної системи. В загальному вигляді вплив показника  $\lambda$  на динаміку ефективності функціонування економіки країни можна відобразити наступним чином (рис. 4).

Встановлення числових значень меж кожного етапу економічного розвитку – завдання нетривіальне. Для цього необхідно мати накопичену статистику динаміки показника ефективності функціонування економіки країни, співдружності країн за тривалий часовий період. Економіка України як ринкова еконо-

мічна система функціонує лише на протязі 22 років, що досить ускладнює побудову адекватних моделей опису її функціонування. Крім того, бажано щоб вибірка, за якою буде здійснюватися моделювання, була очищена від впливу неекономічних факторів (політичних, екологічних тощо), які мали досить вагоми вплив на функціонування економіки протягом всіх років існування країни.

Статистичне дослідження, проведене з метою визначення економічної сутності параметрів  $\alpha, \beta, \gamma$  встановило, що ці показники встановлюють тип залежності  $y_{n+1}$  від  $y_n$ . Показник  $\gamma$  характеризує напрям залежності  $y_{n+1}$  від  $y_n$ : із зростанням  $\gamma$  пряма залежність майбутніх значень  $y_n$  від попередніх змінюється на зворотну. Параметри  $\alpha$  і  $\beta$  в сукупності впливають на тип коливань за умови стаціонарності  $\lambda$  та  $\gamma$ . В загальному вигляді їх вплив можна відобразити наступною залежністю:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\alpha}{\gamma} + \beta > 1 - \text{згасаючі коливання} \\ \frac{\alpha}{\gamma} + \beta < 1 - \text{вибухові коливання} \end{array} \right. \quad \alpha[0;1], \beta[0;1], \gamma[0;1]$$

Відома теорія довгих хвиль Кондрат'єва в економіці, яка стверджує, що головним чинником виникнення довгих хвиль являються інвестиції в нові технології, які, тобто хвилі, не залежать від життєвого циклу будь-якого капіталу. Таке бачення макроекономічних

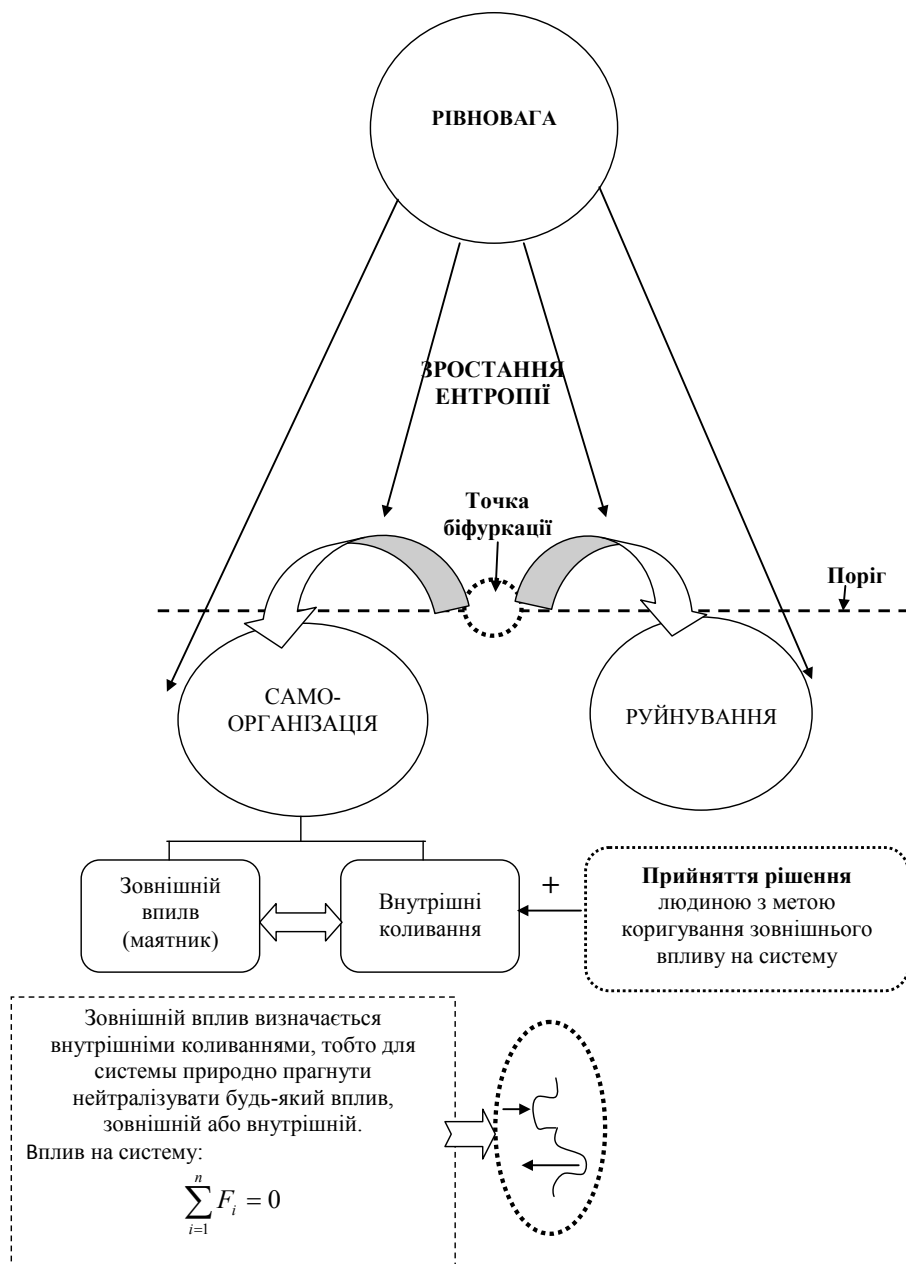


Рис. 2. Суть саморегуляції в соціально-економічній системі

процесів, дещо не співпадає з тим, що впровадження науково містких технологій призводить до вже відомого ефекту зростаючої доходності в економіці. Це в свій час може бути пояснено тим, що стратегія економічного розвитку передусім залежить від людського потенціалу, а вже потім від фізичного капіталу.

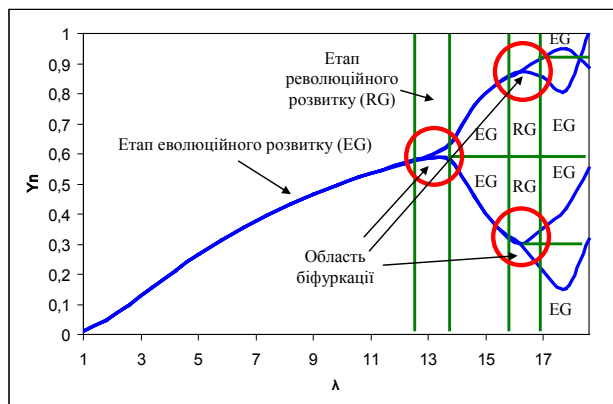
Роль інтелектуального капіталу закладена у виробничій функції, яка має враховувати вплив людського потенціалу  $HPN$ , фізичного капіталу на економічне зростання держави [5]:

$$Y = \beta \frac{HPN^\gamma}{(1-S)^t} FC^\alpha HC^{1-\alpha},$$

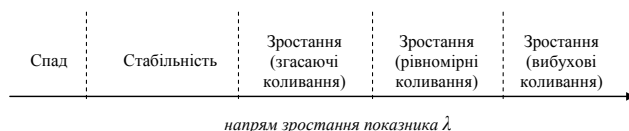
де  $\beta = \frac{t_{IC}}{t_{PC}}$  – коефіцієнт, який визначає темп і

напрямок техніко-економічних перетворень;  $HPN$  – людський потенціал нації;  $S$  – мультиплікатор інтелектуального капіталу (оборотність капіталу знань);  $FC$  – фізичний капітал;  $HC$  – обсяг людського капіталу у виробничому секторі;  $(1 - \alpha)$  – коефіцієнт еластичності обсягу людського капіталу у виробничому секторі;  $\gamma$  – коефіцієнт продуктивності людського потенціалу.

Отсюда логически вытекает замена величины человеческого потенциала на величину энергии  $E^\gamma$



**Рис. 3. Біфуркаційна діаграма етапів розвитку економічної системи**



**Рис. 4. Вплив показника  $\lambda$  на економічний розвиток економіки країни**

інтелектуального капітала, которая определяет уровень стратегии развития:

$$Y = E^\gamma FC^\alpha HC^{1-\alpha},$$

$\gamma$  – коефіцієнт продуктивності впровадження стратегії розвитку.

Відомо, що інтелектуальний капітал формується на базі наявного людського, організаційного, споживчого та інформаційного капіталу, визначає конкурентні переваги економіки і є головною необхідною передумовою збільшення рівня використання наявного технологічного укладу або переходу до іншого. Кількісне визначення обсягу інтелектуального капіталу розраховується як:

$$IC_i = \int [OK_{j,i}^{m_i}(t) \times X_{j,i}^{m_i}(t) + OK_{j,i}^{m_i+1}(t) \times X_{j,i}^{m_i+1}(t)] dt - \int [OK_{j,i}^{m_i+1}(t) \times X_{j,i}^{m_i+1}(t) + OK_{j,i}^{m_i}(t) \times X_{j,i}^{m_i}(t)] dt$$

де  $IC_i$  – інтелектуальний капітал  $i$ -ої галузі протягом часу  $[t_0; t_1]$ ;  $OK_{j,i}^{m_i}(t)$ ,  $OK_{j,i}^{m_i+1}(t)$  – організаційний капітал  $i$ -ої галузі, відповідно,  $m_i$  і  $m_i+1$  технологічних укладів;  $X_{j,i}^{m_i}(t)$ ,  $X_{j,i}^{m_i+1}(t)$  – рівноважний випуск продукції  $i$ -ї галузі  $m_i$  і  $m_i+1$  укладів.

Справа в тому, що потенціал може виникнути в економічному просторі тільки тоді, коли з’являється в ньому відповідний інтелектуальний капітал (ІС). Перенесення, тобто накопичення рівня (заряду) інтелектуального капіталу для досягнення стратегічної мети, залежить від його складових та економічного простору, де робота його використання призведе до збільшення доданої економічної вартості діяльності держави (ВВП), підприємства (EVA).

Тому потенціал держави, підприємства, утворений інтелектуальним капіталом, слід розглянути як складову величину потенціалів в сферах маркетингових зусиль (потенціал споживчого капіталу  $\phi_{уз}$ ), виробничій (потенціал людського капіталу  $\phi_{нс}$ ), нагромадження капіталу (потенціал організаційного капіталу  $\phi_{ос}$ ). Тобто:

$$\phi = f(\phi_{ос}, \phi_{ЕН}, \phi_{ІН})$$

Виходячи з цього, потенціал людського капіталу залежить від рангової системи оцінки праці персоналу і тієї долі ІС, яка приходить на виробничу сферу. Для накопичення потенціалу переходу від одного службового рангу з потенціалом  $\phi_{нс1}$  до іншого з потенціалом  $\phi_{нс2}$  потрібно витратити відповідну долю потенційного капіталу  $PC_{нс}$  і застосувати відповідний рівень інтелектуального капіталу ІС  $нс$ :

$$\phi_{нс2} - \phi_{нс1} = \frac{PC_{нс2}}{IC_{H2}} - \frac{PC_{нс1}}{IC_{H1}}$$

В економічній системі процес саморегуляції настає тоді, коли потенціал держави, підприємства (людський потенціал) використовується зі стратегією, яка не відображає реальні економічні процеси. Внаслідок виникають похибки (кризи) в процесі досягнення поставленої мети, які являються зворотним сигналом для введення змін в стратегію використання людського потенціалу. Якщо особа, яка приймає рішення, пов’язане з втручанням в економічні процеси, запізнюється з вибором правильного рішення, то економічний об’єкт продовжує генерувати похибки, які призводять до пониження якості, об’єму випуску та продажу товарів та послуг. У результаті знижується значення EVA і виробництва, і людського капіталу. Це в свою чергу призводить до зниження рівня спочатку потенційного капіталу, а потім і інтелектуального капіталу. Відповідно, величина людського потенціалу (співвідношення між  $PC$  і  $IC$ ) падає під час зменшення величини потенційного капіталу до критичної величини. Ця величина, з запізненням, призводить до поступового зменшення інтелектуального капіталу, а це говорить про те, що починає діяти процес збалансування людського потенціалу в межах формування нової стратегії. У процесі різкого пониження співвідношення  $PC$  і  $IC$  виникає процес дестабілізації економічної ситуації, яка може призвести до банкрутства підприємства, держави. Наслідком таких похибок в регулюванні економічних процесів виробництва виникає необхідність скорочення персоналу, перерозподілу EVA на нові стратегічні цілі, створення нових конкурентоздатних умов для просування товарів і послуг.

Система саморегуляції економічних процесів має механізми зворотного зв’язку впливу на людський капітал і запобігає досягненню стійкого співвідношення  $PC/IC$ . В свою чергу, людський потенціал в залежності від зовнішніх та внутрішніх факторів впливу

на економічне середовище, які можуть вимірюватися економічними показниками, реагує на дії цих механізмів в напрямку або поліпшення економічного становища підприємства (прийняте стратегічне рішення позитивне), або погіршення його до небезпечної межі (кризи). Процес розбалансування або колапс виникає під час співвідношення зміни темпів РС/ІС до такого рівня, коли EVA стає від'ємною протягом критичного часу. Отже, EVA встановлює присутність синергетичного ефекту в точці біфуркації, де вибрана стратегія може мати хибний (кризовий) в економічному розвитку крок, або прийме упорядковане і обгрунтоване рішення.

Циклічний розвиток ринкової економіки, характеризується спадами та підйомами, потребує детального вивчення їх механізмів з метою визначення моментів виникнення спадів та попереджати кризи економічних систем [2]. Забезпечення макроекономічної стабільності й ефективності функціонування економіки держави в нестабільних ринкових умовах насамперед залежить від якості й своєчасності ухвалення управлінського рішення про вибір перспективних напрямків розвитку економіки країни. Темпи розвитку економіки країни, яка розвивається, тим більші, чим більш значущим є інтелектуальний капітал галузей економіки.

Ефективність соціально-економічної системи багато в чому залежить від закономірностей, моделей (рис. 5), які формують банк даних і знань, тобто від того, наскільки інтелектуальний капітал достовірно моделює економічні процеси, які відбуваються в ній.

Розглядаючи вплив інтелектуального капіталу на економічний ріст країни, ми маємо право довести можливість нециклічного розвитку економіки держави, підприємства, використовуючи унікальність зміни та впливу інтелектуального капіталу на соціально-економічні системи.

Розглянемо декілька сценаріїв економічного росту, які були обгрунтовані в [2]: інерційний, еволюційний, революційний. Вибираючи один з цих сценаріїв, ми, по-перше, матимемо на увазі, що інерційний сценарій використовується під час кризового стану економічної системи, характеризується мінімізацією потенційного та інтелектуального капіталів. Щодо еволюційного, то він характеризується однаковими темпами змін інтелектуального та потенційного капіталів, і, зазвичай, використовується під час незначного спаду показників економічної системи. Революційний, в свою чергу, відтворює залежності між потенційним та інтелектуальним капіталом від того на якому рівні технологічних укладів знаходиться економіка держави (1 – 4 або 4 – 6), характеризується співвідношенням інтелектуального та потенційного капіталів і дозволяє зробити прорив, тобто досягти більш швидкого економічного росту. Застосуємо раніше розроблену модель [2] для побудови сценаріїв економічного росту.

Інерційний – мінімальні зміни в структурі інтелектуального та потенційного капіталів:

$$\sum_{i=1}^6 v_i \cdot k_i^{AddCost} \rightarrow \max$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^6 \Delta IC_i \rightarrow \sum_{i=1}^6 \Delta IC_{i-1} \min \\ \sum_{i=1}^6 \Delta PC_i \rightarrow \sum_{i=1}^6 \Delta PC_{i-1} \min \\ \Delta IC_i = v_i \cdot k_i^{IC} \\ \Delta PC_i = v_i \cdot k_i^{PC} \\ \sum_{i=1}^6 v_i = const \end{array} \right. ,$$

де  $v_i$  – сума витрат, інвестована в  $i$ -й технологічний уклад;  $\sum_{i=1}^6 v_i$  – загальна сума витрат;  $IC_i$  – інтелектуальний капітал  $i$ -го технологічного укладу;

$PC_i$  – потенційний капітал  $i$ -го технологічного укладу;  $k_i^{AddCost}$  – відношення величини ВВП  $i$ -го технологічного укладу до суми витрат, інвестованих у даний уклад;  $k_i^{IC}$  – коефіцієнт нарощення інтелектуального капіталу на одиницю витрат, інвестованої в  $i$ -й технологічний уклад;  $k_i^{PC}$  – коефіцієнт нарощення потенційного капіталу на одиницю витрат, інвестованої в  $i$ -й технологічний уклад.

Еволюційний – рівномірні зміни в структурі інтелектуального та потенційного капіталів.

$$\sum_{i=1}^6 v_i \cdot k_i^{AddCost} \rightarrow \max$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta IC_i = v_i \cdot k_i^{IC} \\ \Delta PC_i = v_i \cdot k_i^{PC} \\ \sum_{i=1}^6 v_i = const \\ \sum_{i=1}^6 \Delta IC_i \approx \sum_{i=1}^6 \Delta PC_i \end{array} \right.$$

Революційний – явна перевага темпів росту інтелектуального або потенційного капіталу.

$$\sum_{i=1}^6 v_i \cdot k_i^{AddCost} \rightarrow \max$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta IC_i = v_i \cdot k_i^{IC} \\ \Delta PC_i = v_i \cdot k_i^{PC} \\ \sum_{i=1}^6 v_i = const \\ \frac{\sum_{i=1}^6 \Delta PC_i}{\sum_{i=1}^6 \Delta IC_i} > k_{revol} > 1 \end{array} \right.$$

Виробнича система			
Ефективність операційної діяльності	Ефективність фінансової діяльності	Ефективність інтелектуального капіталу	Ефективність прийнятих рішень
<p>Капітал ресурсів залучених і власних як елементів товару</p> <p>Капітал змінних <math>cv</math>, постійних витрат товару</p> <p>Капітал собівартості як сукупність капіталу ресурсів і капіталу витрат</p> <p>Об'єм продаж <math>\Delta q</math>, валовий прибуток <math>\Delta П</math></p> <p>Операційний прибуток <math>EBIT</math></p> <p>Операційний важіль <math>EOL = ((p - c \cdot v) xq) / ((p - cv) xq - Cf)</math>.</p> <p><math>K_{na} = \frac{\Delta П\%}{\Delta q\%}</math></p> <p>Рентабельність <math>ROIC</math></p> <p>Ліквідність XYZ, CVR – аналіз</p> <p>Мінімізація собівартості</p>	<p>Інвестований капітал <math>CAPITAL_i</math></p> <p>Власний капітал <math>E</math></p> <p>Залучений капітал <math>D</math></p> <p>Фінансовий важіль</p> <p><math>V_{\phi n} = \frac{\Delta ЧП\%}{\Delta П\%}</math></p> <p>Рентабельність <math>ROE, ROA</math></p> <p>Максимізація прибутку</p> <p>Максимізація рентабельності капіталу</p> <p><math>NPR = NP/E \rightarrow \max</math></p> <p>Мінімізація <math>WACC</math></p> <p><math>WACC = \frac{2ko}{1-x} x^2 + k_s x + Rf + Be(Rf - Rm) \rightarrow \min</math></p> <p>Максимізація економічної доданої вартості <math>EVA_i</math></p> <p><math>EVA_i = (ROI_i - WACC) * CAPITAL_i \rightarrow \max</math></p>	<p>Власний і залучений людський, організаційний, споживчий і інформаційний капітал <math>Dic, Eic</math></p> <p>Інтелектуальний важіль і його ефект</p> <p><math>EIL = (ROI_{ic} - WACC_{ic}) * Eic / Dic * (1-T)</math></p> <p><math>\frac{Iik}{I_{ic}^s} = \gamma, V_{id} - \text{швидкість думки}</math></p> <p><math>LIL = \frac{\Delta EVA\%}{\Delta NOPLAT\%} * \gamma</math></p> <p>Максимізація вартості інтелектуального капіталу</p> <p><math>\left( \frac{\sum_{t=1}^k EVA}{ROI_{opt} - WACC} - CAPITAL \right) \rightarrow \max</math></p> <p>Максимізація енергії капіталу</p> <p><math>E_k = \frac{I_{ic}^s \cdot v_{id}^2}{\sqrt{1 - \frac{v_{id}^2}{c_m^2}}} \rightarrow \max</math></p>	<p>Власний і залучений капітал стратегії операційної, фінансової, інтелектуальної діяльності</p> <p>Стратегія операційної, фінансової, інтелектуальної діяльності</p> <p>Ефект економічного важеля</p> <p><math>EL = \frac{\Delta П\% * \Delta ЧП\%}{\Delta q\% * \Delta П\%} * \frac{\Delta EVA\%}{\Delta NOPLAT\%} * \gamma</math></p> <p>Максимізація попиту</p> <p><math>E\rho(y) = \sum E\rho_x y_x \rightarrow \max</math></p> <p>Максимізація ринкової вартості</p> <p><math>I_{ic}^s \rightarrow \max</math></p> <p>Максимізація економічного росту</p> <p><math>\left( \frac{Iik * EL}{I_{ic}^s} \right) \rightarrow \max</math></p> <p>Економічний ріст</p> <p><math>Y = E^\gamma FC^\alpha HC^{1-\alpha}</math></p>

Рис. 5. Ефективність об'єкта соціально-економічної системи

У цьому випадку закономірним постає питання, який час вибрати для проведення моделювання стратегії розвитку держави. Візьмемо дані з економіки України за чотири найбільш характерні роки та розглянемо криву економічного росту держави.

Для більшої наглядності розглянемо на одному графіку всі три варіанти стратегії з метою визначення найкращого та усіх можливих варіантів, і негативних, і позитивних.

Тобто, розглянувши усі стратегії та їх вплив на виробничу функцію (умовні одиниці) зробимо висновок, що в очікуванні спаду, тобто циклічності економіки (підйом-спад, спад-підйом), ми можемо вплинути на цю закономірність і в період спрогнозованого спаду економіки прийняти таке рішення, яке таким чином вплине на виробничу функцію, що змінить її циклічну закономірність. Причому, необхідно говорити не тільки про вірно прийняте рішення, але й про не вірно прийняте, яке теж впливає на загальний процес розвитку економіки і доводить можливість змінення закономірностей циклічного розвитку країни. Головним чином, впливаючи на показник виробничої функції за допомогою зміни інтелектуального та потенційного капіталу, можливе ще більш раціональне та достовірне прогнозування змін та доведення можливості нециклічного розвитку економічної системи, якщо розробити окремі стратегії розподілу та перерозподілу інтелекту-

ального та потенційного капіталу поміж маркетинговим, виробничим потенціалами та потенціалом капіталу і, відповідно, поміж технологічними укладами та галузями економіки. В такому разі виникає можливість впливу на виробничу функцію економіки держави, підприємства та змінення її циклічного розвитку з метою вибору найбільш раціональної та ефективної стратегії для конкретного проміжку часу та прогнозування і втілення в життя найкращого для цього моменту сценарію, щоб попередити виникнення криз в економіці або знизити їх руйнівний вплив на економічну систему.

Таким чином, економічне зростання і є стратегія використання людського потенціалу, закономірності якої виходять з того, що економічна додана вартість встановлює присутність синергетичного ефекту в точці біфуркації, де обрана стратегія може мати помилковий (кризовий) в економічному розвитку крок, або прийме впорядковане й обґрунтоване рішення, нівелює ефект циклічності розвитку соціально-економічних систем. Інструментами синергетичного ефекту мимоволі служить інтелектуальний капітал стратегії, який складається з наступних складових [2]: інтелектуального капіталу стратегії

$$I_{ic}^s = Iik * I_g^s * I_g^s,$$

де:  $Iik$  – інформаційний капітал стратегії, що складається  $I_m^k$  – інформаційного капіталу ринкової

діяльності;  $I_{inv}^k$  – інформаційного капіталу інвестиційної діяльності;  $I_{inn}^k$  – інформаційного капіталу інноваційної діяльності.

У свою чергу джерелом інформаційного капіталу стратегії є інтелектуальний капітал операційної діяльності та інтелектуальний капітал фінансової діяльності, які, як і інтелектуальний капітал стратегії, є невід’ємною частиною капіталу й фінансів і підкоряються законам руху капіталу (рис. 7) [1]. Товар, гроші, інтелектуальний капітал процесної діяльності та стратегії управління підприємством мають нерозривні зв’язки, які базуються на відносинах між властивостями товару і процесів його просування від операційної до ринкової вартості. Особливу форму існування товару відображає й інтелектуальний капітал стратегії, провідником якого є інформаційний капітал інвестиційної, інноваційної та ринкової діяльності. Ефективне функціонування останнього формує рівень використання інформаційного капіталу операційної та фінансової діяльності. Інтелектуальний капітал процесної діяльності забезпечує виконання операцій над товаром і грошима протягом операційної та фінансової діяльності. Якщо розглянути соціально-економічну систему як процес існування та проходження капіталу від

однієї форми до іншої, то ефективність цих операцій пов’язана, безпосередньо, з ефективністю операційної, фінансової, інтелектуальної діяльності та прийнятих рішень. У результаті соціально-економічна система може бути побудована на законах інтелектуального регулювання ефективності. Ефективність виробничої

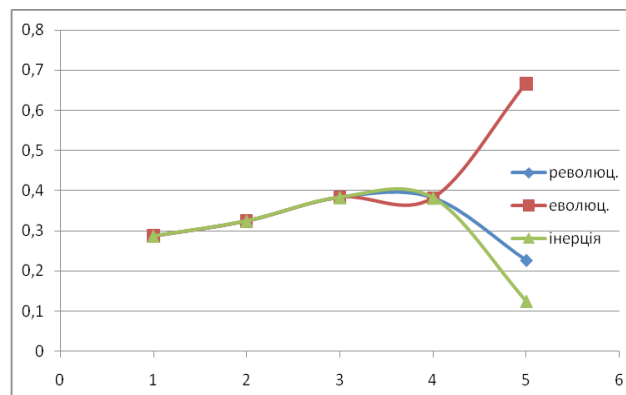


Рис. 6. Показники виробничої функції у випадку моделювання економіки України протягом чотирьох років для інерційної, революційної та еволюційної стратегії

Форми існування капіталу			
Товар $T_1, T_2$	Гроші $G_1, G_2$	Інтелектуальний капітал процесної діяльності $I_{g1}, I_{g1}$	Інтелектуальний капітал стратегії
<p><b>Товар – Товар :</b></p> $T_1 + I_{t1}^s * I_{t1}^s - I_{t1}^+$ $I_{t2} * I_{t1}$ <p><math>I_{t1}, I_{t1}^s</math> – Інтелектуальний капітал операційної та споживчої діяльності;</p> <p><math>I_{t1}^s, I_{t1}^s</math> – інформаційний капітал стратегії операційної та споживчої діяльності</p>	<p><b>Гроші – Гроші:</b></p> $I_{g1} + I_{g1} * G_2 - G_2 + I_{t1} * I_{t1}$ <p><b>Товар – Гроші – Товар</b></p> $I_{t1} + I_{t1} * G_1 - G_1 + I_{g1} * T_2 -$ $-T_2 + I_{g2}^s * I_{g2}^s$ <p><b>Гроші – Товар– Гроші:</b></p> $I_{g1} + I_{g1} * T_1 - T_1 + I_{t1}^s * I_{t1}^s -$ $-I_{g2} + I_{g2} * I_{g2}^s$ <p><math>I_{g2}, I_{g2}^s</math> – Інтелектуальний капітал фінансової діяльності;</p> <p><math>I_{g2}^s, I_{g2}^s</math> – Інтелектуальний капітал стратегії фінансової діяльності</p>	<p><b>Інтелектуальний капітал операційної діяльності; <math>I_{t1}, I_x^{t1}, I_x^{t1}</math> –</b></p> $- I_x^{t1} * I_x^{t1} * I_{t2}$ $I_{t2} - I_x^{t2} * I_x^{t2} * I_{g1}$ <p><b>Інтелектуальний капітал фінансової діяльності <math>I_{g1}, I_{g1}</math></b></p> $I_{g1} - I_k^{g1} * I_{g1} * I_{g1}^g$ $I_k^{g2} - I_k^{g2} * I_{g2}^g * I_{g2}^g$ <p><math>I_x^{t1}, I_x^{t1}, I_{g1}^{t1}, I_x^{t2}, I_x^{t2}, I_k^{g1}</math> – людський, організаційний, споживчий капітал забезпечення операційної та споживчої діяльності; <math>I_k^{g1}, I_{g1}^{g1}, I_{g1}^{g1}</math>,</p> $I_{g2}^g, I_{g2}^g, I_{g2}^g$ – людський, організаційний, споживчий капітал забезпечення фінансової діяльності	<p><b>Інформаційний капітал стратегії <math>Iik</math></b></p> $Iik - I_{inv}^k * I_{inv}^k * I_m^k$ <p><math>I_m^k</math> – інформаційний капітал ринкової діяльності;</p> <p><math>I_{inn}^k</math> – інформаційний капітал інвестиційної діяльності;</p> <p><math>I_{inn}^k</math> – інформаційний капітал інноваційної діяльності</p> <p><b>Інформаційний капітал стратегії операційної діяльності <math>I_{t1}^s</math></b></p> $I_{t1}^s - I_{t1}^k + I_{t1}^k - I_{t2} - I_{t2} + I_{g1}^s$ <p><b>Інформаційний капітал стратегії фінансової діяльності</b></p> $I_{g1}^s$ $I_{g1}^s - I_{g1}^k + I_{g1}^k - I_{g2}^s - I_{g2}^s + I_{t1}^s$ $I_{t1}^s - Iik$ <p><b>Інтелектуальний капітал стратегії <math>Iik</math></b></p> $Iik - Iik * I_g^s * I_g^s$

Рис. 7. Теорія існування, формування та управління капіталом



системи вимірюється ефектом економічного важеля (з урахуванням ефекту інтелектуального капіталу) і темпом зміни ставлення інформаційного капіталу стратегії до інтелектуального капіталу стратегії. Економічне зростання економічної системи з її засобами виробництва і еквівалентом робочої сили залежить від інтелектуального капіталу стратегії і його відношення до інформаційного капіталу стратегії. Цей процес є функціональним втіленням інтелектуального, інформаційного капіталу стратегії в структурі руху капіталу. Він має можливість об'єднання подібних систем у єдиний інтелектуальний простір (євро-зона тощо).

### Література

1. **Порохня В. М.** Кругооборот капітала в економічній теорії управління знаннями інтелектуального капітала / В. М. Порохня // В. М. Порохня. – Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем: монографія. – Х. : „Інжек”, 2013. – С. 65 – 78. 2. **Порохня В. М.** Інтелектуальний капітал економічного зростання / В. М. Порохня. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – 696 с. 3. **Клебанова Т. С.** Моделювання економічної динаміки : учеб. посібник / Клебанова Т. С., Дубовина Н. А., Полякова О. Ю., Раєвнева Е. В., Милов А. В., Сергиєнко Е. А. – 2-е изд. – Х. : Издательский дом „ИНЖЭК”, 2005. – 244 с. 4. **Занг В. Б.** Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории : пер. с англ. / В. Б. Занг. – М. : Мир, 1999. – 335 с. 5. **Порохня В. М.** Моделювання розвитку людського потенціалу як головного фактора економічного зростання / В. М. Порохня, Л. В. Кухарева // Економіка і прогнозування : наук. журнал. – К., 2007. – № 4. – С. 124 – 140. 6. **Порохня В. М.** Моделювання економічного розвитку країни / В. М. Порохня // Макроекономічна політика в Україні : монографія / В. М. Порохня, Колісник Ю. О., Головкова Л. С., Л. В. Кухарева. – Х. : „Інжек”, 2007. – С. 54 – 68.

### **Порохня В. М. Розвиток соціально-економічної системи: планетарний підхід**

Економічне зростання економічної системи з її засобами виробництва й еквівалентом робочої сили залежить від інтелектуального капіталу стратегії і його відношення до інформаційного капіталу стратегії. Цей процес є функціональним втіленням інтелектуального, інформаційного капіталу стратегії в структурі руху капіталу. Він має можливість об'єднання подібних систем у єдиний інтелектуальний простір (євро-зона тощо).

*Ключові слова:* стратегія, інтелектуальний капітал стратегії, криза, інформаційний капітал, ВВП, модель.

### **Порохня В. М. Развитие социально-экономической системы: планетарный подход**

Экономический рост экономической системы с ее средствами производства и эквивалентом рабочей силы зависит от интеллектуального капитала стратегии и его отношения к информационному капиталу стратегии. Этот процесс является функциональным воплощением интеллектуального, информационного капитала стратегии в структуре движения капитала. Он имеет механизмы объединения социально-экономических систем в единое интеллектуальное пространство (евро-зона и т. д.).

*Ключевые слова:* стратегия, интеллектуальный капитал стратегии, кризис, информационный капитал стратегии, ВВП, модель.

### **Porokhnya V. M. Development of Socio-economic System: Planetary Approach**

The economic system of self-regulation process occurs when the potential of state enterprises (human capital) is used with a strategy that does not reflect the real economic processes. The resulting error (crisis) in achieving pre erroneous goal, which is the reverse signal input changes in the strategy of using human development. If a person makes a decision, which is associated with the intervention in economic processes, late on choosing the right solution, then the facility continues to generate economic uncertainty, leading to a decrease in the quality of production and sale of goods and services. As a result, the value of EVA decreases both production and human capital.

If we consider the socio-economic system as a process of existence and the passage of capital from one form to another, the effectiveness of these operations is associated directly with the efficiency of operational, financial, intellectual activities and decisions. As a result of the socio-economic system can be built on the laws regulating intellectual performance. The effectiveness of the production system measured the effect of economic instruments (including the effect of intellectual capital) and the rate of change of attitude information capital strategy to intellectual capital strategy. Economic growth economic system with its means of production and labor equivalent depends on intellectual capital strategy and its relation to information capital strategy. This process is a functional implementation of the intellectual, information capital strategies in the structure of capital flows. It has the possibility of integrating these systems into a single smart space (the euro -zone, etc).

*Key words:* strategy, intellectual capital strategy, crisis, information capital, GDP, model.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2013

Прийнято до друку 12.03.2014

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

„Рио+20” стало одним из самых крупномасштабных мероприятий в истории ООН.

Тем не менее, по мнению большинства экспертов, принятый финальный документ „Будущее, которое мы хотим”, оказался крайне слабым в формулировках и обязательствах практически по всем переговорным пунктам. От вопросов определения зеленой экономики и „дорожной карты”, перехода к ней до институциональной реформы органов ООН, занимающихся вопросами окружающей среды.

На „Рио+20” приняты планы подготовки Целей Устойчивого Развития и разработки новых индикаторов устойчивого развития [1].

Таким образом, обозначился кризис системы управления устойчивым развитием, выход из которого без разработки критериального аппарата представляется крайне проблематичным.

Приоритетным направлением разработки критериального аппарата выступает микроэкономический уровень потому, что „Рио+20” изначально рассматривалась как новая возможность обсудить на глобальном уровне то, что нужно делать на местном уровне для обеспечения нашего общего будущего [2].

Одной из научных дисциплин, которая претендует на методологическую базу для разработки критериального аппарата для системы управления устойчивым развитием, выступает физическая экономика.

Наука „Физическая экономика” ведет начало от Г. Лейбница и восходит корнями к целостной логике Платона. Также как монетаристская экономика ведет начало от „Богатства народов” А. Смита и восходит корнями к дискретной логике Аристотеля и И. Ньютона.

Физическая экономика базируется на физике живого – научном направлении, заложенном биосферными исследованиями В. И. Вернадского, и позволяет описывать и исследовать социально-экономические процессы в терминах физически измеримых величин.

Физическая экономика развивалась трудами Римана, С. Карно, С. Подолинского, Л. Ларуша, П. Кузнецова и других выдающихся ученых [3].

Современными исследованиями на базе „энергетического” подхода Подолинского-Вернадского осуществляется переосмысление категорий и их связей, когда вместо слова „сила” употребляется понятие мощность и конструируется ряд категорий, на основе которых можно производить расчеты и формульные записи.

Утверждение П. Г. Кузнецова о том, что весь „Капитал” К. Маркса написан в категориях ряда мощности, позволяет обратить внимание на то, что рабо-

чая сила в итоге оказывается тем, что именуется „способностью производить работу” – *Arbeitsfähigkeit*. Иногда в том же смысле и еще более этимологически прозрачно применяется слово – *Arbeitsvermogen*. Это уже величина, имеющая размерность мощности в физическом смысле. Отсюда произведение мощности на время – работа (*Arbeit*), и в физическом, и экономическом смысле [4, с. 17].

Связи между физическими величинами устанавливаются с помощью таблицы размерностей физических величин Бартини-Кузнецова (рис. 1).

На рис. 1 таблице представлены размерности физических величин в базисе длины  $L$  [м] и времени  $T$  [с]. Например, сила имеет размерность  $L^4 T^{-4}$  [м<sup>4</sup>/с<sup>4</sup>], давление –  $L^2 T^{-4}$  [м<sup>2</sup>/с<sup>4</sup>], энергия и статистическая температура –  $L^5 T^{-4}$  [м<sup>5</sup>/с<sup>4</sup>] и т.д.

В таблице заложена идея шестимерного мира, где не только пространство, но и время имеют по три измерения. Свообразными „осьями” таблицы являются столбец  $L^0$  и строка  $T^0$ , на перекрестии которых, находится опорная точка системы: совокупность всех безразмерных физических констант.

В правом верхнем углу таблицы расположена величина „Скорость передачи мощности” с размерностью –  $L^6 T^{-6}$ , которая претендует на роль основного индикатора устойчивого развития.

Таблица Бартини-Кузнецова предлагает человеку посмотреть в своеобразные „очки”, которые открывают иной взгляд на мир и его единство [5].

Устойчивое развитие представляет собой достаточно обширное количество процессов и ситуаций, для каждой из которых необходим свой набор индикаторов и оценочных показателей.

Проблема заключается в отсутствии методики или набора методик для оценки характера устойчивого развития, особенно на локальном (микро) и наноэкономическом уровне.

Целью статьи является исследование возможностей методологии физической экономики и таблицы Бартини-Кузнецова для разработки методов оценки устойчивого развития.

Одно из важных открытий С. А. Подолинского состоит в том, что результатом человеческого труда является концентрация энергии. Нагляднее всего этот процесс наблюдается в сфере сельского хозяйства.

Известно, что трудовые усилия на пшеничном поле вознаграждаются „с торицей”. Если принять во внимание, что естественная урожайность пшеницы составляет 10,0 ц/га, то труд крестьянина, точнее взаимодействие энергии солнца и человека, обеспечивает урожайность в размере 30,0 ц/га. Урожай,

$T^S \backslash L^R$	$L^0$	$L^1$	$L^2$	$L^3$	$L^4$	$L^5$	$L^6$
$T^{-6}$				$L^3 T^{-6}$	$L^4 T^{-6}$	Изменение мощности	Скорость передачи мощности
$T^{-5}$			Изменение давления	Поверхностная мощность	Скорость изменения силы	Мощность	Скорость передачи энергии
$T^{-4}$		Изменение плотности тела	Давление	Угловое ускорение массы	Сила	Момент силы Энергия	Скорость передачи действия
$T^{-3}$	Изменение углового ускорения	Плотность тела	Напряженность эл.-маг. поля	Ток Массовый расход	Скорость смещения заряда Импульс	Момент количества движения Действие	Момент действия
$T^{-2}$	Угловое ускорение	Ускорение	Разность потенциалов	Масса Количество магнетизма Количество электричества	Магнитный момент	Момент инерции	
$T^{-1}$	Частота Угловая скорость	Скорость	Объёмность 2-мерная	Расход объёмный	Скорость смещения объёма		
$T^0$	Безразмерные константы	Длина Ёмкость Самоиндукция	Поверхность	Объём пространственный			
$T^1$	Период	Длительность расстояния	$L^2 T^1$				

Рис. 1. Таблица размерностей физических величин Бартини-Кузнецова (фрагмент)

уложенный на складе площадью 100 м<sup>2</sup>, характеризуется величиной 30,0 кг/м<sup>2</sup>.

Применяя машины, человек вовлекает в хозяйственную деятельность дополнительную энергию, преимущественно в виде углеводородного топлива.

На протяжении почти двухсот лет инженерам, разработчикам тепловых машин, для оценки эффективности рабочих циклов исправно служит термический КПД Карно ( $\eta$ ):  $\eta = (T_1 - T_2)/T_1$

где:

$T_1$  – температура нагревателя,

$T_2$  – температура охладителя.

Современные исследования доказывают, что в формулу термического КПД обязательно нужно учитывать экологическую компоненту – температуру окружающей среды ( $T_0$ ) [6, с. 1] и предлагают различные методы этого учёта.

В тепловых машинах чаще всего нагревателем выступает сгоревшее топливо. Если измерять или вычислять только температуру сгорания и температуру выхлопа – дымовых газов, то численное значение  $\eta$ , например для печи примет значение:

$$\eta_{\text{печи}} = (800 - 120)/800 = 0,85.$$

Величина, полученная как разница между температурой дымовых газов (120°C) и окружающей средой (20°C) – 100°C, служит оценкой для уровня теплового загрязнения окружающей среды.

На сегодняшний день используется достаточное количество устройств, для конденсации дымовых газов с точкой росы равной 80°C. Отсюда термический КПД печи с конденсатором будет равен:

$$\eta_{\text{печи с конденсатором}} = (800 - 80)/800 = 0,90.$$

Гриценко В. И. разработкой теплохладоэнергетической установки (ТХЭУ) и научных основ её создания [7, с. 43] доказал, что наиболее дружественными к окружающей среде выступают тепловые машины, в которых дымовые газы охлаждаются до температуры минус 80°C.

В настоящее время перспективным направлением повышения энергоэффективности становится плазменный дожиг дымовых газов с плазмы до 6000°C [8].

Руководствуясь данными достижениями в сфере теплотехники, построим диаграмму гармоничного термодинамического цикла (См. рис. 2). Для заданных параметров термический КПД примет следующее значение:

$$\eta_{\text{гармоничного термодинамического цикла}} = (6000 - (-80))/6000 = 1,01.$$

Значение  $\eta_{\text{гармоничного термодинамического цикла}}$  более единицы, в принципе, можно объяснить утилизацией холода. Однако здесь уже содержится намёк на вечный двигатель второго рода. Поэтому лучше зафиксировать ограничение возможностей этого показателя при работе тепловых машин с температурой охладителя ниже окружающей среды. Кроме того, повышение температуры выше 6000°C и ниже 100°C достаточно сложная техническая задача. Поэтому совершенствование тепловых машин должно пойти другим путём и этот путь можно определить с помощью таблицы Бартини-Кузнецова.

Отметим, что  $\eta$  – величина безразмерная, а температура имеет размерность энергии –  $L^5 T^{-4}$ .

Традиционно, делением численного значения энергии на время работы оборудования получим

величину мощности, подведенной к оборудованию с размерностью  $-L^5T^{-5}$ .

Следуя таблице Бартини-Кузнецова, заменим слово время и будем оперировать понятием „период работы оборудования ( $\pi_1$ )” с той же размерностью  $-T^1$ .

Тогда,  $\pi_1$  может быть представлен как произведение периода термодинамического цикла (без особого внимания к тому гармоничный он или нет) на количество этих циклов:

$$\pi_1 = n \cdot \pi_2$$

где  $\pi_1$  – период работы оборудования;

$n$  – количество термодинамических циклов;

$\pi_2$  – период термодинамического цикла.

Исходя из того, что источником всех тепловых процессов на земле является солнце, обнаружим, что для автомобиля работающего на солнечных батареях период термодинамического цикла оценивается сотнями секунд, а для автомобиля работающего ископаемых углеводородных топливах – сотнями миллионов лет: угольный пласт формируется 260 млн лет, пласт сланцевого газа – 460 млн лет.

Период между появлением первого бензинового автомобиля и первого солнцемобиля примерно составляет 200 лет. Это событие можно отобразить на диаграмме гармоничного термодинамического цикла, как его уплотнение.

Величина  $\pi_3$  характеризует динамику смены поколений техники. Система координат из трех величин:  $\pi_1, \pi_2, \pi_3$  позволяет фиксировать динамику качественных характеристик установленной мощности, какого-либо оборудования и прежде всего скорость распространения новой техники.

В таблице Бартини-Кузнецова существует показатель скорость передачи мощности с размерностью  $-L^6T^{-5}$ .

Чтобы рассчитать этот показатель, на первый взгляд, достаточно умножить мощность на ско-

рость – величину с размерностью  $-L^1T^{-1}$ . Но, одна из составляющих этой формулы – длина (расстояние) с размерностью  $L^1$  в данном случае не применима. Поэтому обратить внимание на величину длительность расстояния с размерностью  $-L^1T^1$ .

Физики указывают на возможность взаимозаменяемости расстояния и времени, что нашло своё отражение в таких понятиях, как метр времени или секунда расстояния [9, с. 32].

Метром времени может служить период колебания кого-нибудь процесса. Длинная волна экономического развития отображает смену поколений техники и технологий. Её период ( $\pi_4$ ) сейчас составляет 40 лет.

Таким образом, скорость передачи мощности при переходе от автомобиля с двигателем внутреннего сгорания к солнцемобилю оценивается цифрой 0,2 ( $\pi_4 / \pi_3 = 40/200 = 0,2$ ).

Если смена поколений техники будет происходить с периодом, меньшим чем период длинной волны экономического развития, то скорость передачи мощности примет значение больше единицы.

Это указывает на то, скорость передачи мощности может служить индикатором устойчивого развития.

На скорость передачи мощности влияют и социальные факторы.

Основой исследования общества и экономики, основой прогнозирования Н. Д. Кондратьев считал систему познанных законов статики, циклической динамики и социогенетики. Следует обратить внимание на то, что длинные волны экономического развития являются атрибутом макроэкономического уровня, а социогенетика – микроэкономического уровня управления экономикой.

Организация на наноуровне – это сознательно организуемая семейная жизнь, весь объем работы по обучению и воспитанию детей в школе и дома, по передаче им полезных навыков, обычаев, норм поведения, рационалистических и теоретических знаний, традиций, норм и правил формальных и неформальных социальных институтов [10, с. 300].

Наноэкономика как наука описывает мотивацию, факторы экономического поведения индивида [10, с. 311] и разрабатывает архетипы.

При разработке модели экономической динамики капиталистического хозяйства из десяти факторов его развития Кондратьев Н. Д. на второе место поставил количество самостоятельного населения [11, с. 503]. Очевидно, речь идет о количестве новаторов в общей численности населения.

Новаторы отличаются от остальной части населения более динамичным экономическим поведением. Однако, для задач устойчивого развития нужна более тонкая градация поведенческих характеристик,

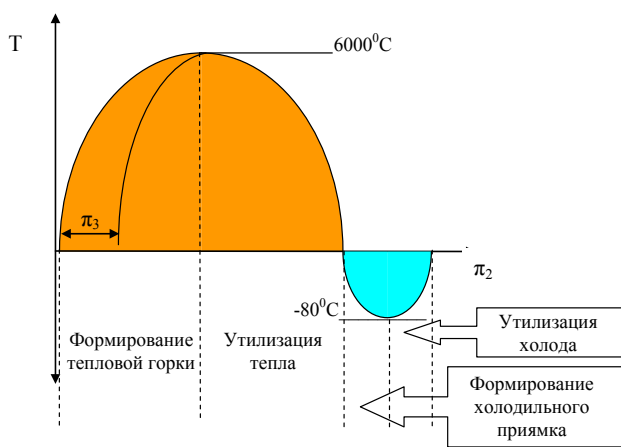


Рис. 2. Гармоничный термодинамический цикл и его фазы

потому что среди новаторов есть деятели с асоциальной направленностью действий.

Различать социально и асоциально ориентированных новаторов представляется возможным с помощью компетентностного подхода, при котором совокупность способностей индивида включает в себя ключевые и профессиональные компетентности [12].

К. Маркс в свое время доказал, что доминантой экономического поведения капиталиста является „...страстная погоня за стоимостью” [13, с. 164] и выступает результатом алчности, равнодушия к человеческим судьбам и расчета. Расчет капиталиста заключается в том, чтобы получать прибавочную стоимость путём многократного обращения капитала и увеличения скорости этого обращения.

Диаметрально противоположными свойствами личности, которыми можно обеспечить достижение социально значимых результатов, являются сострадание и ответственность. Особое значение имеет такое качество индивида как оценивание.

Оценивать – значит создавать. Только благодаря оценке существует ценность, а без оценки – зерно существования было бы пусто. Обмен ценностями – это обмен созидающих, утверждал Ф. Ницше [14, с. 96–97].

Сопоставляя ключевые компетенции капиталиста и созидающего можно определить причину появления экономического результата в виде прибавочной стоимости и добавочной ценности (рис. 3).

Понятие „добавочная ценность” включает в себя все технологические операции, которые в глазах покупателя придают продукту дополнительную ценность, за которую он готов платить деньги [15, с. 26], в отличие от прибавочной стоимости, когда, например, в молоко капиталистом добавляется меланин, вредный для здоровья покупателя, но деньги покупатель всё-таки платит.

В мире созидается бесконечное количество добавочных ценностей, поэтому представляется возможным выделить систему ценностей связанных с потоком солнечной энергии. В результате деятельности по утилизации потока солнечной энергии происходит расширение возможностей человека и, следовательно, происходит приращение ноосферы, что позволяет назвать субъекта действующего в данном направлении – созидающий ноосферу.

Созидающий ноосферу выполняет свою миссию путем формирования пакета технических и организационных решений из обширного набора способов утилизации потока солнечной энергии (рис. 4).

Поле знаний достаточно обширно, чтобы оно в полном объёме осваивалось каждым индивидом, ступившим на этот путь. Поэтому методы физической экономики представляется возможным использовать для формирования набора профессиональных компе-

тентностей, необходимых для реализации конкретной программы по обеспечению устойчивого развития какого-нибудь локального объекта.

В физике широко используется понятие „состояние идеального газа”. По аналогии предлагается использовать модель идеального состояния социотехнической системы: домашнее хозяйство с гармоничным термодинамическим циклом.

В Украине сформированы четкие представления о том, что зеленый туризм является одним из главных направлений преодоления бедности и безработицы на селе при условии, что имеются в наличии и успешно взаимодействуют основные институты территориальной громады: власть, предпринимательство и негосударственные общественные организации (НГО) [16, с. 9].

Организационной единицей территориальной громады выступает так называемая „зелёная усадьба” – домашнее хозяйство, переведенное в коммерческий режим деятельности. Важной характеристикой нового режима является повышенный уровень энергопотребления. Без мероприятий по повышению энергоэффективности зелёная усадьба будет убыточной.

Рассматривая зелёную усадьбу как тепловую машину, гармоничный термодинамический цикл – как „дорожную карту”, а поле знаний как источник информации можно достаточно быстро комбинировать и оценивать пакет организационно-технических решений.

Например, необходимо трансформировать сельский дом с печным отоплением (термический КПД – 0,85) в зелёную усадьбу. Для созидающего ноосферу, путь газификации неприемлем, потому

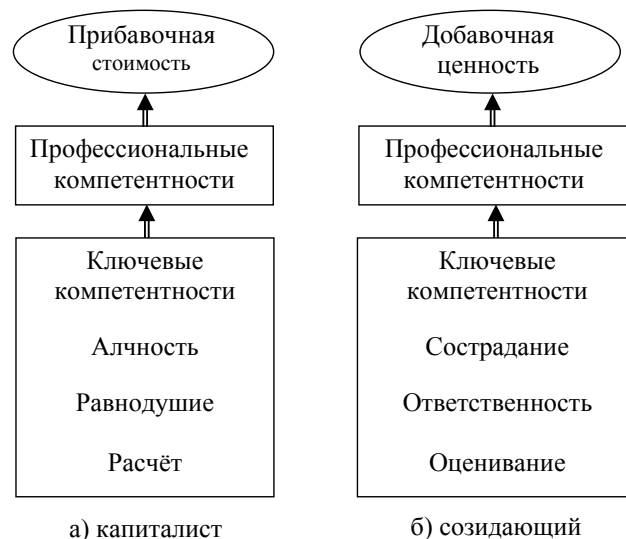


Рис. 3. Сравнение архетипов наноэкономики

что природный (включая сланцевый) газ – это ископаемые углеводороды с очень большим значением величины  $\pi_2$

Возобновляемые углеводороды содержатся в, так называемых, энергетических растениях, среди которых, по критерию Тимирязева К. А., лидирует топинамбур, у которого потребление солнечной энергии на образование органического вещества (в частях) составляет 1/180, в то время как у ржи, овса (зерно, солома, корневые остатки) – 1/80.

Сжигать энергетические растения в обычной печке со слоевой топкой не удобно, потому что, топливо быстро сгорает и его нужно постоянно подкладывать.

В вихревой топке топливо сгорает при температуре около 2000°C соответственно термический КПД возрастает до величины – 0,94:

$$\eta_{\text{печки вихревой топкой}} = (2000 - 120)/2000 = 0,94 .$$

Разница термического КПД слоевой и вихревой топок в размере девяти сотых, выступает количественным выражением добавочной ценности, ради которой следует приложить дополнительные усилия для обеспечения процесса устойчивого развития.

Следует обратить внимание на организационный аспект. Топинамбур обладает лечебными свойствами, поэтому можно создавать специализированные зеленые усадьбы: гостиница, кафе, водолечебница и т. д. То есть достаточно легко спроектировать туристический кластер – социально-экономический фактор устойчивого развития территориальной громады.

Таким образом, на главный вопрос „Рио+20”: что необходимо делать для обеспечения устойчивого развития на местном уровне, физическая экономика отвечает – создавать домашние хозяйства с гармоничным термодинамическим циклом с последующим объединением их в кластер.

Таким образом, мы можем сделать следующие выводы:

1. Таблица Бартини-Кузнецова позволяет построить для термодинамического цикла Карно новую систему координат:  $T - \pi_2$ .
2. Термодинамический цикл становится гармоничным при отсутствии техногенной нагрузки на окружающую среду, что обеспечивается наличием как „тепловой горки”, так и „холодильным приемком”.



Рис. 4. Поле знаний для формирования профессиональных компетентностей созидающих ноосферу

3. Смена поколений новой техники характеризуется величиной  $\pi_3$  и с её помощью можно оценить скорость передачи мощности.

4. Увеличение скорости передачи мощности выступает фактором уплотнения длинных волн экономического развития.

5. Скорость передачи мощности зависит от архетипа наноэкономического поведения, и для устойчивого развития необходим созидающий ноосферу – архетип с определенным набором ключевых и профессиональных компетенций.

6. Путь, который должен пройти созидающий ноосферу к устойчивому развитию на участке: ценность – мотив – цель – программа – действие, обеспечивается индикаторами, разработанными на основе таблицы Бартини-Кузнецова.

7. Стартовой площадкой для реализации программы выступает домашнее хозяйство, функционирование которого следует приблизить к гармоничному термодинамическому циклу.

#### Литература

1. **Давыдова А.** Итоги РИО+20 [Электронный ресурс] / А. Давыдова // Режим доступа: <http://www.bellona.ru/news/detail/id/738003/cat/86/25/06-2012>.
2. **Пан Ги Мун** Будущее, которое мы хотим [Электронный ресурс] / Ги Мун Пан // Режим доступа : <http://www.uncsd2012.org.-16c>.
3. **Экономические технологии III тысячелетия** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.situation.ru/app/j\\_art\\_579.htm](http://www.situation.ru/app/j_art_579.htm)
4. **Пуденко С.** Политэкономия труда и физическая экономика по Побиску Кузнецову / С. Пуденко // Восток : альманах. – 2003. – N 11/12. – С. 14 – 35.
5. **Бахур А.** К вопросу о единстве физики (таблица бартини-кузнецова) [Электронный ресурс] / А. Бахур. – Режим доступа : [http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d\\_no=27417](http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d_no=27417).
6. **Ермолаев Д. С.** Ошибка Карно: формула термического КПД ошибочна [Электронный ресурс] / Д. С. Ермолаев. – Режим доступа : <http://www.icreator.ru/physics/mis-karno.htm> – 21 с.
7. **Гриценко В. И.** Экологическая эффективность теплохладоэнергетических установок : текст лекций / В. И. Гриценко. – Омск : ОмПИ, 1986. – 50 с.
8. **UKRPLASMA Co.** Энергосбережение – важная задача по сохранению природных ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrplasma.com/>.
9. **Самандаров Х. С.** Материя – носитель длительности / Самандаров Х. С. – Ургенч : Юлдуз, 2008 – 64 с.
10. **Большая книга о малом народе** / В. И. Ляшенко, И. В. Жихарев, К. В. Павлов, Т. Ф. Бережная. – Луганск : Альма-матер, 2008. – 531 с.
11. **Кондратьев Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев, Ю. В. Яковец, Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 2002. – 766 с.
12. **Наказ** Міністерства освіти науки, молоді та спорту України від 26.04.2012, № 522. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/pro-ministerstvo/normativno-pravova-baza/normativno-pravova-baza-diialnosti-ministerstva/nakazi?start=68>, – 8 с.
13. **Маркс К.** Капитал. Критика политической экономики / К. Маркс. – М. : Госполитиздат, 1963. – 908 с.
14. **Ницше** неизвестный и неожиданный. – Симферополь : Реноме, 2003. – 528 с.
15. **Рецбах Д., Рометч Т.** Метод создания добавочной стоимости // Журнал ЛесПромИнформ. – 2009. – №4 (62). – С. 17–32.
16. **Особливості розвитку зеленого туризму в Україні** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183838>

#### Полковников С. А. Методичні підходи до оцінки сталого розвитку

У статті досліджено питання застосування основ фізичної економіки для оцінки сталого розвитку. Запропоновано методичні підходи до формування індикаторів сталого розвитку та організаційних умов їх застосування.

*Ключові слова:* стійкий розвиток, фізична економіка, теплова машина, період, додаткова цінність, домашнє господарство, кластер.

#### Полковников С. А. Методические подходы к оценке устойчивого развития

В статье исследованы вопросы применения основ физической экономики для оценки устойчивого развития. Предложены методические подходы к формированию индикаторов устойчивого развития и организационных условий их применения.

*Ключевые слова:* устойчивое развитие, физическая экономика, тепловая машина, период, добавочная ценность, домашнее хозяйство, кластер.

#### Polkovnikov S. A. Methodological Approaches to the Assessment of Sustainable Development

The article paper explores the issues of application of the bases of physical economy to evaluate sustainable development. Methodical approaches to the formation of indicators of sustainable development and organizational conditions for their use.

*Key words:* steady development, physical economy, thermal machine, period, additional value, household, cluster.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2013

Прийнято до друку 12.03.2014