

**НАУКОВИЙ  
ВІСНИК  
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

---

**Рік заснування 1996**

**Випуск 368-369**

**Економіка**

**Збірник наукових праць**

Чернівці  
“Рута”  
2008

Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 368-369. Економіка. – Чернівці: Рута, 2008. - 256 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho natsionalnoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 368-369. Ekonomika. – Chernivtsi: Ruta, 2008. - 256 p.

У науковому віснику представлені різноманітні аспекти розвитку інституційних систем національних економік. Розглядаються актуальні проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світових інтеграційних процесів, регіонального та секторального розвитку, економіки підприємств, менеджменту та маркетингу, фінансів, інвестицій та інновацій, обліку і аудиту, економічної кібернетики, генезису науки та освіти.

Розрахований на науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів - усіх, хто цікавиться та займається економічними дослідженнями.

The various aspects of development of the institutional systems of transitive economies are presented in the issue. Actual problems of economic theory and history of economic thought, world integration process, regional and sectoral development, enterprises economy, management, marketing, finance, investments and innovations, accounting and audit, economical cybernetics, genesis of science and education are considered.

It is meant for scientists, professionals, faculty members, post graduate students, students and everybody who is interested in economical research.

### **Редколегія випуску:**

*Нікіфоров П.О.*, доктор економічних наук, професор (науковий редактор);  
*Лопатинський Ю.М.*, доктор економічних наук (заступник наукового редактора);  
*Терлецька Н.М.*, кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар);  
*Григорків В.С.*, доктор фізико-математичних наук, професор;  
*Євдокименко В.К.*, доктор економічних наук, професор;  
*Ковальчук Т.М.*, доктор економічних наук, професор;  
*Комарницький І.Ф.*, доктор економічних наук, професор;  
*Кузьмін О.Є.*, доктор економічних наук, професор;  
*Лютий І.О.*, доктор економічних наук, професор;  
*Саблук П.Т.*, доктор економічних наук, професор;  
*Юрій С.І.*, доктор економічних наук, професор.

Друкується за ухвалою Вченої ради  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Свідоцтво Міністерства України у справах преси та інформації  
№ 2158 серія КВ від 21.08.1996

Загальнодержавне видання

Збірник входить до переліку фахових наукових видань ВАК України

# ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.142.2

© Мандибур В.О., 2008

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ*

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ПРИВАТНОЇ ТА ДЕРЖАВНОЇ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Сьогодні, коли в Україні відбувається складний процес трансформації соціально-економічної системи, виникає нагальна потреба поглибленого дослідження інституціональних засад оптимізації взаємодії приватної та державної форм власності. При цьому вкрай важливо як критично проаналізувати світовий досвід діяльності держави у якості власника (оскільки присутність держави в економіці як власника є типовим явищем для всіх країн розвиненої ринкової економіки), так і дослідити закономірності розвитку інституціональної архітектури державної власності, передусім існуючі тенденції формування і розвитку нормативної бази її правової регламентації, яка докорінно відрізняється від аналогічної бази регулювання приватної власності.

Щодо інституту державної власності, то при його науковому аналізі неприпустимі дві полярно протилежні позиції: перша, полягає у беззастережній апологетиці тотального одержавлення економічної системи; друга полягає в запереченні державної власності та оспівуванні абсолютного монополізму приватної власності. Тобто мова має йти про необхідність формування науково обґрунтованого уявлення про роль і місце державної власності у системі соціально-економічних відносин сучасного суспільства, її інституціональну архітектуру й особливості взаємодії з інститутом приватної власності. Водночас мусимо констатувати, що останнє питання на сьогодні фактично залишається майже недослідженим [ 1, с. 114-165; 2, с. 13-24].

Реальне право власності за своїм об'єктивним змістом і формою відображення не залежить від держави і законодавства. Державне регулювання відносин власності за допомогою законів (врегулювання відносин власності у правових нормах законів) надає цьому праву лише суспільне визнання, офіційно дозволу і захищену державою форму взаємодії суб'єктів економічних відносин.

Цим право власності набуває того вигляду, в якому воно існує емпірично і у такому вигляді воно доступне для безпосереднього спостереження.

Інституціональний захист прав суб'єктів власності, підпорядкування суб'єктів економічних відносин загальним формальним і неформальним правилам поведінки складає одну з необхідних умов забезпечення процесу суспільного відтворення. Ця умова у системно організованому суспільстві може бути переважно здійснена через систему державного законодавства, яке встановлює загальні правові норми, що або оптимально відповідають інтересам усього суспільного загалу, або підпорядковуються реалізації інтересів політично пануючих суспільних асоціацій (класів, корпоративних угруповань, соціальних верств, кланових та мафіозних груп тощо) і осіб, які їх представляють в органах законодавчої влади. Зазначені інтереси отримують самостійне зовнішнє відображення у соціально свідомій і систематизованій формі, тобто у вигляді державного законодавчого акта.

Якщо не торкатись активних дій держави, спрямованих на зміну фактично існуючих економічних відносин (що можливе лише за умов створення нового державно-політичного устрою, яке відбувається внаслідок революцій або контрреволюцій), то, спираючись на державну владу, право власності просто фіксує сукупні результати розподілу матеріального багатства, створеного завдяки процесу суспільного відтворення. Це право закріплює гарантію того, що ніхто не має можливості всупереч волі власника порушувати за своїм особистим або асоційовано організованим свавіллям його владу над відповідними майновими об'єктами.

Головною метою реформування державної власності у процесі суспільної трансформації повинно бути подолання всіх форм відчуження виробників від засобів і результатів виробництва

до якого (відчуження) призвело тотальне одержавлення відносин привласнення-присвоєння, що мало місце за радянських часів. Можна погодитись із думкою В.О.Рибалкіна та І.В.Лазні, що мова має йти "про реформування державної власності у такій формі спільної та приватної власності на засоби виробництва, які відповідають реальному рівню усупільнення праці і виробництва в різних сферах і галузях економіки та базуватися на принципі єдності праці і власності, як такому принципі, що забезпечує найвищу ефективність виробництва та соціальну справедливість у суспільстві. Засобами досягнення цієї головної мети є демонополізація, роздержавлення і приватизація державної власності" [3, с. 139].

Головним негативом зазначеного процесу стало те, ще з самого початку економічних перетворень в Україні, в процесі їх інституціонального, перш за все законодавчого забезпечення була проігнорована одна з головних умов реформування, а саме те, що система правового регулювання і державного контролю за ринковим середовищем повинна була формуватись раніше ніж розгорнувся процес створення нових форм власності, утворення їх організаційних структур та механізмів функціонування.

Проте одним із суттєвих моментів, який характеризує економіку будь-якої країни з розвинутою ринковою економікою, є те, що держава безпосередньо стає власником всезростаючої частини капіталу суспільства (від 10 до 40 і більше відсотків національного багатства). Провідний науковець Заходу А.Маршал, аналізуючи можливості підвищення надійності забезпечення гарантій щодо соціально-справедливого розподілу національного багатства між різними верствами населення, стверджував, що народ цілком спроможний суттєво підвищити свій рівень життя шляхом "накопичення величезної маси державної власності; накопичення, зроблені лише у цій формі деякими провідними демократичними країнами, утворюють немалу частку найцінніших володінь, що успадковувалися нашою власною епохою від її попередників". На думку А.Маршала, постійне зростання питомої ваги державної власності в національному багатстві країн, яке спостерігається у розвинених країнах, є важливою майновою базою, що спроможна забезпечити надійне гарантування подальшої перспективи зростання рівня життя всього населення країни [4, с. 308-309].

За своїм соціально-економічним змістом і особливостями правової форми існування державна власність незрівнянно більш складне явище, ніж традиційна приватна власність. Як конкретне системно інтегроване ціле державна власність охоплює широке коло державно-політичних і державно-правових відносин, економічний зміст яких визначається об'єктивними процесами виробництва і обігу

суспільного капіталу. Механізми відтворення останнього ж, звичайно, якісно ускладнюються в умовах розвитку сучасних ринкових відносин.

Важливо мати на увазі, що державна власність у країнах розвинутої ринкової економіки (на відміну від постсоціалістичних країн) є результатом еволюційного і досить тривалого історичного розвитку. Її генезис у всіх його конкретно-історичних рисах визначався дією багатьох чинників. Але стійку, постійно діючу основу цього поступового процесу утворює внутрішня ринкова тенденція об'єктивного якісного розвитку приватної власності, яка передусім знаходила відображення у виникненні та розвитку різних форм кооперованого й асоційованого приватного капіталу.

Асоційованому капіталу, що функціонує у формі групової або акціонерної власності, з погляду правових відносин, притаманні такі найсуттєвіші ознаки: 1) капітал, що існує у формах як матеріальній (засоби виробництва), так і у грошовій, належить більш або менш значній кількості фізичних осіб і є об'єктом виключного часткового (приватно-пайового) володіння кожного індивідуального власника цього асоційованого капіталу; 2) існує формальна свобода вольових дій цих осіб як товаровиробників щодо належних їм матеріальних благ і грошей (за винятком незначних обмежень, визначених законодавством); 3) економічно-правові відносини власників капіталів між собою в процесі суспільного відтворення мають характер формальної рівності незалежно від особистої частки капіталу в сукупному капіталі.

Правовим відносинам, що регулюють власність на державний капітал, притаманні якісно інші риси. Держава, будучи суб'єктом власності, на відміну від приватного власника капіталу, виступає не як окремий індивідум, а як особливий управлінський апарат, що розпоряджається відповідним майном (коштами). Оскільки засоби і продукти виробництва, що становлять суспільний капітал, персоніфікуються в особі держави, об'єднуються в єдиний національний майновий фонд, то цим держава усуває форму майнової власності, яка характерна для приватної власності як такої.

Держава як суб'єкт власності розподіляє свою власність (майно) серед різних органів управління державним підприємствами, установами й організаціями. Тобто об'єкти державної власності знаходяться у підпорядкуванні і розпорядженні не одного, а багатьох органів. Єдине державне майно фактично і юридично поділяється на окремі, відносно відокремлені одна від одної частини. Але це вже не та майнова відокремленість, що характерна для юридичної форми приватної або корпоративної власності.

Кожний окремий орган держави, кожне окреме державне підприємство або установа в країнах розвинутої ринкової економіки, на відміну від

індивідуального власника, позбавлені виключної, всеосяжної влади над тими об'єктами, що знаходяться в їх безпосередньому розпорядженні, підпорядкуванні чи користуванні. Якщо приватний власник може за власним розсудом і бажанням розпоряджатися належним йому майном чи грошми, то державна установа чи підприємство, яке має статус юридичної особи, керується розпорядженнями вищих органів державного управління і влади. Це означає, що майновими об'єктами в таких випадках розпоряджається не одна визначена особа (окреме підприємство чи установа, як юридична особа), а багато осіб, які знаходяться у відносинах ієрархічної підпорядкованості. Тобто суб'єкт державного капіталу є юридично поліосібний.

Найвищий ступінь юридичного усупільнення характерний для казни - власності на гроші, сконцентровані в бюджеті держави. Внаслідок історичної традиції найбільш важливі акти, пов'язані з розпорядженням цією частиною власності держави (грошовими ресурсами), здійснюються вищими органами державної влади.

На сьогоднішнє правове становище державного підприємства в країнах цивілізованої ринкової економіки характеризується двома ознаками. З одного боку, публічна корпорація діє як звичайне акціонерне товариство (юридична особа, що діє в системі приватного права). З іншого боку, вона не користується правом всеосяжного розпорядження своїм майном, оскільки обмежена волею органів держави (при цьому вона виступає вже не як приватна юридична особа). Відповідно до цього юридичне регулювання діяльності публічної корпорації здійснюється на основі як норм приватного права (цивільного та торгово-комерційного кодексів), так і норм публічного права (адміністративно-господарські елементи правової системи), що передбачають обов'язковість підпорядкування розпорядженням вищої адміністрації, та реалізації загально-національних інтересів. Зазначене поширюється і на управління державними пакетами акцій приватних корпорацій.

Аналіз системи відносин і особливостей функціонування державної власності свідчить, що поле її юридичного забезпечення вступає в протиріччя з класичним цивільним законодавством, яке найбільш яскраво втілене в цивільному кодексі Наполеона. Цим кодексом власність визначена як право приватної особи на виключне використання і розпорядження належними їй речами.

Оскільки об'єктивно державна форма власності заперечує класичне приватне право, вона не може бути визначена зі старих уявлень про власність як виключно повну владу однієї особи щодо розпорядження та використання відповідного майна. Право власності на засоби і продукти виробництва належить не тільки конкретній публічній корпорації, а й відповідним органам державної влади й

управління, що є генеральними розпорядниками і які отримують це юридичне право як повноважні представники народу. Таке право власності все більше вступає у протиріччя з діючим цивільним законодавством, яке свого часу повністю відповідало об'єктивним умовам ранньої стадії ринкового розвитку, але поступово перетворювалось у перепону на шляху розвитку нових і асоціативно більш високих ринкових форм власності.

Отже, фактично старі нормативно-правові форми або постійно модифікуються, або наповнюються принципово новим реальним змістом. Цивільний кодекс Наполеона хоч і продовжує діяти, але подальший розвиток державної форми власності, економічне програмування, індикативне планування і т.п. є об'єктивною необхідністю, яка все більше підриває класичні принципи приватного права аж до його повної анігіляції у сфері казенної власності. Тобто при юридичному збереженні приватних свобод у законодавстві країн розвиненої ринкової економіки все більш реального значення набувають форми відносин, для яких характерні не тільки дійсне, а й формальне обмеження свободи волевиявлення суб'єктів ринкових відносин - і передусім у сфері функціонування державної власності.

Об'єктивно зумовлене запровадження елементів інституту публічного права було спрямоване на захист суспільного інтересу. Насамперед це дозволяє запобігати в процесі господарсько-комерційної діяльності публічних корпорацій випадків використання посадовими особами (менеджерами та чиновниками) державного майна з метою особистого або групового збагачення та інших корисливих цілей, а також створює правові умови захисту й економічної безпеки функціонуванню державного капіталу як на власному національному, так і на світовому ринках.

Практика найбільш передових країн світу свідчить, що раціоналізація і впорядкованість ринкових відносин відбулися не самі по собі і не з власної волі чиновників чи підприємців. Головними чинниками у цьому процесі були і залишаються, перш за все, ретельно відпрацьована і достатньо щільна правова інфраструктура, де оптимально поєднуються норми інститутів приватного і публічного права, розвиненість інститутів державного контролю за процесами функціонування і взаємодії приватного і суспільного капіталів, раціоналізація суспільної свідомості та зростання правової культури широких мас населення.

Цивілізована ринкова економіка передусім потребує наявності ретельно відпрацьованої, досконалої та твердої правової бази, яка спроможна забезпечити чітку взаємодію, взаємозв'язок і взаємну відповідальність усіх суб'єктів ринку і ринкових структур. Тобто не тільки суспільство, а й ринок об'єктивно вимагає від влади створення такої

правової бази, що здатна надійно захистити державну форму власності, яка з усіх форм власності найбільш вразлива з боку жорсткого і корисливого приватно-корпоративного інтересу і не допустити щоб загально народна власність була "нічиєю".

Тепер в Україні стає зрозумілим, що директивне завдання щодо перетворення в норму практичної господарської діяльності суб'єктів державного сектора економіки головного гасла "перебудови", - "дозволено все, що не заборонено", за умов, коли правом не було визначено, а що саме заборонено, призвело до безладдя у сфері матеріального виробництва, сприяло руйнівному розтягуванню машинобудівного і технотронного комплексів країни, зумовило страшний сплеск економічної злочинності і корупції. Тому нині все очевиднішою стає масштабність тих негативних наслідків, до яких призвело поспішне і непродумане прийняття недосконалих законодавчих актів, що регламентують сферу відносин державної та недержавної форм власності, регулюють господарсько-комерційні відносини суб'єктів різних форм власності на ринку.

На сьогодні маємо справу з парадоксальним нормативно-правовим явищем - до законодавчих актів, що мають в нормувувати поведінку суб'єктів господарювання там, де це вкрай необхідно, не закладаються регламентні конструкції, виписані за нормами інституту приватного, чи нормами інституту публічного права. Тобто на сьогодні у вітчизняному правовому середовищі створилась і діє надзвичайно небезпечна ситуація. У законодавчих актах, що приймаються, або відсутня чітка регламентація дій і відносин, що заборонені державою, або не визначені карні санкції (адміністративні, економічні, кримінальні тощо) за ці порушення та неконкретизовані процедурні механізми їхнього застосування до суб'єктів підприємницької діяльності, що порушують заборонене, або відсутня чітка регламентація дій і відносин, що дозволяються державою, і відповідно відсутні карні санкції за недозволені дії керівників об'єктів державної власності й чиновників, та немає чітко виписаних механізмів щодо правового застосування карних санкцій.

Небезпечне збільшення випадків фінансових махінацій та рівня економічної злочинності у сфері функціонування державної власності - головне породження безсистемно-правового підходу до регулювання взаємодії та взаємовідносин приватного і державного секторів економіки, державної та всіх інших форм власності.

Щоб відвернути економічні злочини юридичними засобами, треба проблему попередження злочинів розглядати не просто у кримінально-правовому плані, тобто з позиції покарання за вчинені злочини. Ця проблема передусім має розв'язуватись у господарсько-правовому плані, тобто з позицій удосконалення механізму правового регулювання господарської

діяльності та чіткої нормативної регламентації взаємовідносин, економічної поведінки суб'єктів різних форм власності.

В умовах ринкового реформування необхідно здійснити чітке розмежування існуючого правового поля: по-перше, виділити окрему, що базується виключно на нормах публічного права, юридичну систему, яка повинна регламентувати дію механізму реалізації владно-управлінських, організаційно-розпорядчих, вертикально-ієрархічних відносин (основним правовим принципом якого є "дозволено лише те, що дозволено законом"); по-друге, чітко окреслити сферу дії побудованої на нормах приватного права цивільно-правової системи, що регламентує функціонування механізмів ринкових (товарно-грошових) відносин суб'єктів приватної форми власності (основним правовим принципом цих відносин, що визначає регламентну логіку дії закону є "дозволено те, що не заборонено законом"). Вказані системи не можна змішувати, бо це неминуче призведе або до придушення державними владними структурами товарно-грошових відносин або, навпаки, до стихійного виходу ринкового механізму за його природні економічні межі, що зумовить втрату необхідної керованості економіки, генеруватиме економічну злочинність і абсолютизує домінування приватних інтересів над інтересами суспільства.

Водночас досвід розвинених країн свідчить, що механізм правового забезпечення функціонування державної власності у формі казенних підприємств (установ, організацій) та механізм правового регулювання діяльності публічних компаній (капіталом яких держава володіє повністю, або має в компанії контрольний пакет акцій) суттєво відрізняються. Ця відмінність полягає в тому, що для перших правова система повністю базується на нормах публічного права, а для других правова інфраструктура забезпечення підприємницької діяльності повинна мати за основу поєднання норм як приватного, так і публічного права.

Тому в наших умовах для забезпечення надійного й ефективного функціонування державної власності у її різних формах необхідне паралельне існування двох окремих кодексів: адміністративно-господарського і господарського.

У чому, насамперед, мають полягати головні особливості створення та практичного застосування зазначених правових систем?

Адміністративно-господарський кодекс має бути розробленим виключно на регламентних вимогах, виписаних за нормами публічного права. Його законодавча база покликана забезпечувати регулювання економічних та організаційно-управлінських відносин між суб'єктами, що є розпорядниками і користувачами казенної форми державної власності. Тобто його дія поширюється на всі владні структури, що забезпечують управління та контроль за використанням державної

власності (у т.ч. фінансових ресурсів) і на підпорядковані їм казенні підприємства, установи й організації, які забезпечують економічне й організаційне функціонування цієї власності.

Цим кодексом мають бути чітко нормативно визначені права й обов'язки, функціональна компетенція відповідних органів державного (галузевого) управління та регламентовані їх взаємовідносини й адміністративна субординація. До адміністративно-правового кодексу мають бути включені такі законодавчі акти: про Кабінет Міністрів України; про Адміністрацію Президента; про міністерство; про державний комітет; про обласну державну адміністрацію; про державну власність та управління державним сектором економіки; про казенне підприємство; про економічні злочини проти держави; про відповідальність посадових осіб за використання державної власності для особистого (корпоративно-кланового) збагачення та інші корисливі дії, що завдали збитки державі; про фінансово-майнову ревізію при зміні керівництва державного підприємства (установи, організації) тощо.

Водночас новоприйнятий Господарський кодекс має бути суттєво перероблений, насамперед на засадах оптимального поєднання норм приватного та публічного права, що дозволить юридично поєднати ринкову свободу суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі і публічних компаній (саморегулювання, самоуправління тощо) з необхідними елементами державного регулювання і контролю ринкового середовища.

Цей кодекс має усунути ті існуючі суперечності, які виникли при впровадженні нового цивільного кодексу, який, як зазначалося, був виписаний на основі застосування регламентних норм приватного права, що не можуть бути поширені на економічну діяльність публічних і приватних корпорацій. Оптимальне поєднання дії Цивільного і Господарського кодексів можливе за умов, якщо в останньому будуть чітко регламентовано та узагальнено норми, що повинні попереджати злочинність у використанні державної власності, при її господарсько-комерційному контакті з приватною власністю, а також ті норми, що спрямовані на підтримку чесної підприємницької діяльності. Господарський кодекс не має дублювати

норми Цивільного кодексу. До нього, як видається, потрібно включити такі законодавчі акти: про систему державного обліку і контролю у сфері підприємницької діяльності; про публічне підприємство; про відповідальність керівників публічних підприємств і компаній за банкрутство; про державну підприємницьку діяльність та участь капіталу держави у змішаних формах власності; про джерела походження первинного капіталу; про чесний бізнес тощо.

Хоча наведене і не було враховано розробниками нещодавно прийнятого Верховною Радою України Господарського кодексу України, проте хто ж інший, як не саме держава може оперативно виправити помилки, допущені у формуванні вітчизняного нормативно-правового середовища.

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що формування повноцінних і цивілізованих ринкових відносин в Україні не може бути зведене до механічного і волюнтаристичного поділу державної власності на державний і приватний сектор. Держава має не стільки швидко передати свою власність у руки новому класу власників, скільки створити необхідні інституціональні умови для швидкого нагромадження капіталу приватним бізнесом, представники якого мають стати справжніми ефективними господарями, та сприяти подальшому динамічному розвитку ринкових інститутів. Саме тому виконання зазначених економічно-правових заходів дозволить у подальшому не лише надійно захистити державну форму власності, підвищити економічний потенціал її функціонування, затвердити справжню рівність усіх форм власності, а й сприяти процесу цивілізованого ринкового реформування і забезпеченню соціальної стабільності в Україні.

#### Список літератури

1. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. - К.: Українські пропілеї, 2001. - 320 с.
2. Мандибура В. Правові форми державної власності в умовах ринкової економіки // Віче. - 1995. - № 12. - С. 13-14.
3. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. - К.: Логос, 2000. - 279 с.
4. Маршал А. Принципи економічної науки. - М., 1993.

#### SUMMARY

Viktor Mandybura

#### THE INSTITUTIONAL BASIS OF THE INTERACTION OF PRIVATE AND STATE PROPERTY OPTIMIZATION IN THE CONDITIONS OF SOCIAL-ECONOMIC TRANSFORMATION

The essence of legal component of the institutional architectonics of private and state forms of property is examined. The problems of legal maintenance of private and state property functioning on the basis of their interaction are discovered on the basis of world and domestic experience. The actions for strengthening of organizational-legal protection of state property in the modern conditions are offered.



## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РЕФОРМ

Сьогодні в наукових колах економістів, мабуть, уже ні в кого не викликає сумніву те, що інститути мають значення для пояснення перебігу економіко-відтворювальних процесів у суспільному житті. Тому питання про вдосконалення інституціональної організації господарювання, яке, тобто вдосконалення, нині вважається представниками економічної науки одним з ключових чинників забезпечення економічного поступу й, як наслідок, зростання суспільного добробуту, стає однією з центральних проблем цієї науки. Для належної відповіді на це питання необхідно мати в своєму розпорядженні загальну теорію розвитку інституціональної організації господарювання. Незважаючи на чималу кількість досліджень, у тому числі здійснених і вітчизняними вченими-економістами, які присвячені аналізу різних аспектів господарсько-інституціональної динаміки, ми все-таки поки що не лише мало знаємо про закономірності еволюції господарських інститутів, але й не маємо в своєму розпорядженні навіть загальної системи наукових понять, які дозволяють її описувати.

У цій роботі здійснено спробу просунутися у зазначеному напрямі. При цьому наголос зроблено на динаміці господарських інститутів, яка спричиняється відповідними реформами, оскільки в сучасному світі саме останні визначають зміни в інституціональній організації господарювання в більшості країн.

На наш погляд, основне завдання економіко-інституціонального реформування зводиться до проблеми вибору перспективної траєкторії здійснення відповідних перетворень, тобто послідовності змін наявної сукупності господарських інститутів у часі, яка відповідає певним вимогам і тому має високі шанси на успіх.

Слід розрізняти два принципово різних механізми, що породжують траєкторії економіко-інституціональних змін. Перший з них можна назвати локальним пошуком. Він, як правило, здійснюється за рахунок малих ("локальних") інституційних інновацій, "пробних кроків", при цьому довгострокові цілі не відіграють істотної ролі. Коли відповідна інновація виявляється життєздатною, витримує конкуренцію з іншими інститутами, що реалізують аналогічні функції, вона закріплюється. Інакше відбувається її корегування, або повернення до старого зразка. Послідовність інституціональних інновацій виникає спонтанно, а не за кимось попередньо розробленим планом. Хоча кожна відповідна

інновація має своїх авторів і свої обґрунтування. Тому на мікрорівні локальний пошук вдається цілеспрямованим, на макрорівні ж він виявляється процесом природного добору [1; 2].

При локальному пошуку не лише інституційні інновації, але і оцінки їх життєздатності (ефективності) локальні, оскільки спираються на досвід, обмежений і в часі, і в просторі зовнішніх збурень. Тому нагромадження, здавалося б, позитивних змін може призвести до неефективної інституційної конструкції. Ця теза підтверджується численними прикладами інституційних пасток [3].

Другий тип зазначених траєкторій виникає внаслідок цілеспрямованого інституційного будівництва. Він характерний для відповідних реформ, які здійснюються державою. Ці реформи є цілеспрямованими змінами деяких сукупностей господарських інститутів, що передбачають присутність в економічній системі агентів, які розробляють і реалізують плани відповідних перетворень.

У теорії управління використовуються два способи опису траєкторій змін - як функцій часу і як функцій стану об'єкта, що змінюється. В останньому випадку правило, що визначає траєкторію, вказує напрям руху або (в разі дискретного часу) зміну на наступному кроці залежно від поточного стану об'єкта, що змінюється. Планування економіко-інституційних змін відбувається в умовах сильної невизначеності, тому для стратегій відповідних реформ більш прийнятним є другий спосіб опису. Зрозуміло, на практиці реалізуються комбінації описаних "чистих" стратегій. Плани реформ, як правило, не розробляються в деталях, а їх результати на кожному кроці відрізняються від прогнозованих. Тому природний добір і реформи доповнюють одні одних. З одного боку, визначення ефективних траєкторій економіко-інституціональних змін вимагає використання елементів локального пошуку. З іншого боку, ефективність локального пошуку можна підвищити, якщо "пробні кроки" продумані і використовують досвід більш розвинених господарських систем.

Реформатор ставить перед собою завдання побудувати інститут (або систему інститутів) того або іншого типу і для його виконання обирає інституційну траєкторію, тобто послідовність проміжних інститутів, які забезпечують рух до



Страховий ринок є одним із атрибутів ринкової економіки, складовою фінансової системи України, яка істотно реагує на прояв глобалізаційних та інтеграційних процесів у всіх сферах економіки. Стратегічний курс України на інтеграцію у світове і європейське співтовариство стає вирішальним фактором при визначенні напрямків розвитку української економіки та страхового ринку.

У розвинених країнах страховий ринок є одним із найважливіших секторів національної економіки і забезпечує перерозподіл 8-12% ВВП. Загальний обсяг надходжень до бюджетів цих країн від страхової галузі дорівнює обсягу надходжень від банківської системи. Український страховий ринок порівняно з провідними країнами, де він розвивається протягом кількох століть, ще молодий, перебуває у стадії формування, проте розвивається інтенсивним шляхом, має свої проблеми і перспективи. Його частка у вітчизняній економіці ще доволі мала і складала в 2006 році лише 2,6% ВВП [1].

Дослідженню сутності страхового ринку і його розвитку присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних учених як В.Д.Базилевич, О.І.Барановський, Н.М.Внукова, К.Г.Облій, О.О.Гаманкова, Т.Є.Гварліані, О.А.Гвозденко, В.Б.Гомелля, Н.Б.Грищенко, В.І.Грушко, Ю.М.Журавльов, О.М.Зубець, М.С.Клапків, А.В.Криворучко, В.В.Корнєєв, В.М.Опарін, Л.А.Орланюк-Маліцька, С.С.Осадець, В.К.Райхер, Л.І.Рейтман, Т.А.Ротова, А.С.Руденко, В.І.Серебровський, К.Є.Турбіна, Т.А.Федорова, В.В.Шахов, Я.П.Шумелда, Р.Т.Юлдашев, С.І.Юрій, С.Ю.Янова та ін. Метою даного дослідження є розгляд специфіки та перспектив розвитку страхового ринку України.

Поняття «страховий ринок» поєднує в собі дві неоднозначні категорії, а саме: «ринок» та «страхування». Під ринком розуміють певні економічні відносини з приводу купівлі-продажу, а також систему диспутів, які організують відношення обміну. Під страхуванням, як економічною категорією, розуміють певний вид економічних відносин з приводу організації страхового захисту за рахунок створення і використання страхового фонду й інших фондів та ресурсів страховика з метою стабілізації економіки, розподілу ризиків, задоволення потреб страхувальників і власників, здійснення підприємницької діяльності, інвестування в економіку країни тимчасово вільних коштів [2, с. 34-36].

Необхідно також відзначити, що різні автори дають своє тлумачення поняття страхового ринку. Наприклад, Ю.М.Журавльов дає таке визначення: „Страховий ринок – система економічних відносин, яка складає сферу діяльності страховиків і

перестраховиків в даній країні, групі держав і в міжнародному масштабі по наданню відповідних страхових послуг страхувальникам». Разом з тим він виділяє і термін «обмежений страховий ринок». Якщо страхування або перестрахування не можуть бути розміщені на страховому ринку якої-небудь іншої країни повністю, то такий ринок обмежений [3, с. 79-81]. Л.О.Орланюк-Маліцька визначає страховий ринок як особливу сферу грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [4, с. 15]. А.В.Криворучко страховий ринок розглядає як сферу фінансово-економічних відносин між страховиками і страхувальниками з надання страхових послуг і захисту майнових інтересів юридичних осіб і громадян, а також по здійсненню відповідної фінансової діяльності в межах чинного законодавства з боку комерційних страхових компаній і фірм чи державних організацій [5, с. 14-15]. За В.М.Опаріним, страховий ринок формується сукупністю страхових компаній і послуг, що ними надаються. Товаром цього ринку є страхова послуга – конкретний вид страхування. Страхові компанії, як правило, спеціалізуються на одній-двох галузях страхування [6, с. 109-110].

Отже, єдиного визначення поняття «страховий ринок» немає. Переважно під страховим ринком розуміють економічні відносини в межах певної території, в процесі яких страхувальник, сплачуючи страхові внески, доручає страховикові використовувати їх на відшкодування збитків від різних несприятливих явищ, передбачених договором страхування. Одночасно страховик зобов'язується чітко дотримуватись договору страхування, вигідно розміщувати резерви, здійснювати превентивні заходи щодо зменшення негативних наслідків настання ризиків, а в разі потреби здійснювати перестрахування частини ризиків. Об'єктивними умовами його існування є суспільна потреба у страхових послугах та наявність страховика, здатного її задовольнити. На ринку відбувається суспільне визнання страхової послуги, а його головна функція – це акумуляція та розподіл страхового фонду. А тому страховий ринок ще визначають як інструмент розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту фізичних та юридичних осіб.

Загальний розвиток страхового ринку відбувається в рамках розвитку фінансового ринку, який визначається загальним станом економіки країни та рухом капіталу. Страховий ринок не обминають процеси глобалізації, що викликають зростання та концентрацію страхового, банківського і позичкового капіталу.

Страховий ринок України має значні резерви для розвитку. У державі застраховано лише

Урахування їх досвіду істотно знижує ризик невдачі, хоча, звичайно, не виключає її повністю. В той же час, і це треба особливо підкреслити, ті з країн, яким за останні п'ятдесят років удалося з наздоганяючих перетворитися у розвинені, не обмежувалися економіко-інституціональними запозиченнями, а суттєво спиралися на інституційні інновації, адекватні власній культурі й історичному досвіду.

Рух уздовж інституційної траєкторії визначається не лише зовнішніми чинниками, але і внутрішньою логікою саморозвитку відповідної країни: кожен інститут впливає на масову культуру і людський капітал, створюючи умови для впровадження більш передових форм організації суспільного життя. Призначення проміжних інститутів може полягати не в тому, щоб слугувати "паростками" сучасніших форм, а в тому, щоб, послабивши обмеження, сприяти впровадженню ефективних інститутів. Іноді проміжні інститути виконують обидві ці функції.

Аби задати траєкторії економіко-інституційних реформ, необхідно визначати відповідний інституційний простір, тобто описати сукупність інститутів, які треба змінити, щоб досягти наміченої мети. За цією, на перший погляд, суто формальною вимогою, стоїть глибоко змістовна, більше того - практична проблема, розв'язання якої багато в чому зумовлює характер реформ, що здійснюються.

Уявимо собі господарську систему, де плановими цінами є ціни конкурентної рівноваги і фірми не мають ринкової влади. Тоді лібералізацію господарювання можна здійснити миттєво, і ціни при цьому не зміняться. Такий приклад шокової терапії без шоку свідчить, що при виборі стратегії реформ необхідно враховувати масштаб змін макро- і мікропараметрів господарської системи внаслідок здійснення інституційних перетворень. Чим менш очікувані відповідні зміни, тим більше підстав для проведення швидких реформ і тим менша потреба в проміжних інститутах.

Багато з реформ видаються цілісними, неподільними заходами лише на перший погляд, насправді ж вони можуть бути розділені на етапи й блоки та до того ж різними способами. Цим частково формується інституційний простір.

Розробляючи стратегію економіко-інституційних реформ, видається доцільним з багатьох мислимих траєкторій обрати ту, яка б передбачала максимізацію визначеного критерію оптимальності. Проте таке формулювання проблеми реформування інституціональної організації господарювання уявляється нереалістичним. Труднощі виникають не лише при визначенні відповідного критерію. Для змістовної постановки завдання на оптимум необхідно мати в своєму розпорядженні регулярний і достатньо універсальний спосіб побудови

інституційних траєкторій. Такий спосіб нам не відомий, і скоріше, його просто не існує. Проектування інституційних траєкторій - творчий процес, а тому створення нового в інституційній сфері, як і в техніці, навряд чи піддається уніфікації. З огляду на це, обмежимося формулюванням найважливіших вимог до інституційної траєкторії, при виконанні яких велика ймовірність досягнення наміченого результату. Траєкторії, що відповідають запропонованому нижче переліку таких вимог, ми назвемо перспективними. Найважливіша умова перспективності траєкторії полягає в тому, що використовувані проміжні інститути, які її формують, мають бути узгоджені з різного типу обмеженнями. Інакше впроваджувані інститути можуть стати дисфункціональними - атрофуватися, переродитися або виявитися неефективним внаслідок інституційних конфліктів. Зупинимось далі на тих типах обмежень, які, на наш погляд, найважливіші у справі вибору перспективних траєкторій інституційних реформ.

#### 1. Ресурсні обмеження.

Нагромаджений світовий досвід здійснення економіко-інституціональних реформ, особливо системного характеру, засвідчує, що реалізація відповідного проекту вимагає значних коштів. У зв'язку з цим природно постає питання про розрахунок економічної вигідності проектів відповідних реформ шляхом порівняння очікуваних витрат і зиску. Загально визначеної методики таких розрахунків поки що не розроблено, проте здійснені на цій ниві перші спроби показують що такі розрахунки можливі. З факту наявності ресурсних обмежень й існування альтернативних варіантів використання відповідних ресурсів випливає, що, по-перше, одночасне проведення всього комплексу економіко-інституціональних реформ є вкрай утратною справою, здійснення якої супроводжується падінням добробуту, і, по-друге, "шокова терапія" може бути оптимальною стратегією реформування лише у виняткових випадках.

#### 2. Технологічні обмеження.

Проектуючи економіко-інституціональні реформи, слід враховувати й рівень технологічного розвитку країни. Так, електричні та газові системи в переважній більшості країн упродовж тривалого часу контролювалися державою, і лише порівняно недавно в цій сфері господарювання почали проводити реформи, що передбачали відокремлення виробництва відповідних ресурсів від розподільних мереж і можливість укладання контрактів між постачальниками і споживачами за вільними цінами. Виникає питання, чому ці реформи не були проведені раніше? Правдоподібна відповідь на нього полягає ось у чому. Аби децентралізація у зазначеній сфері була ефективною, необхідно, щоб була не лише достатньо велика кількість виробників, але і достатньо висока щільність і пропускна спроможність мереж.

Інакше цей крок може призвести до високого рівня монополізації, чим лише погіршить ситуацію. Так, періодичні відключення електроенергії в регіонах США, що супроводжувалися в деяких випадках зростанням цін на електроенергію в 300 (!) разів, почалися після ухвалення Конгресом США в 1992 р. закону про дерегулювання ринку електроенергії. Причиною негараздів стали збільшені можливості вибору постачальника і, як наслідок, зростання навантаження, з яким енергетична система не могла впоратися.

3. Обмеження, пов'язані з особливостями громадянської культури й рівнем розвитку людського капіталу.

Вивченню питання про те, в якій мірі можливості здійснення тих або інших інституціональних змін визначаються факторами громадянської культури та розвиненості людського капіталу, присвячені численні дослідження. Серед них вельми корисними в контексті проблеми, що нами аналізується, уявляються ті, де розглядається вплив цих факторів на формулювання попиту на інститути. З результатів цих досліджень випливає, що, наприклад, при проектуванні реформ суспільного сектора господарювання, зокрема пов'язаних і з скороченням державних витрат, треба враховувати наявний рівень патерналістських настроїв у відповідному суспільстві, бо зневажання масових очікувань викличе опір зазначеними реформам і, скоріше за все, зробить їх неефективними. Сукупність знань, навичок, якими володіє населення тої чи іншої країни, поведінкові зразки, яких вони дотримуються, тобто все те, що об'єднується поняттям "людський капітал", також має бути враховано при виборі траєкторій економіко-інституціональних реформ.

4. Політичні обмеження: ухвалення рішень про проведення реформ.

При підході до проблеми реформування як стандартного завдання оптимального управління в просторі інституційних траєкторій слід мати на увазі, що рішення про проведення відповідних реформ ухвалюється зовсім не тими, хто їх планує. Щоб програма цих реформ могла бути реалізована, її розробники повинні враховувати відповідний політичний механізм і співвідношення політичних сил. Це істотно ускладнює моделювання перебігу подій, яке тепер набуває теоретико-ігрового характеру. Так, якщо рішення про певні реформи ухвалюється більшістю голосів тих, хто уповноважений його приймати, і можливі результати достатньо точно прогнозовані, то політичний механізм відбивається у згаданому завданні додатковим обмеженням: більшість повинна виграти в результаті відповідних перетворень. В умовах же невизначеності ситуація ускладнюється. Адже навіть якщо відомо, що реформа вигідна всім сторонам, вони

можуть не досягти згоди при розподілі виграшу. В результаті реформа не відбудеться [11]. До того ж, оскільки розпочата реформа в подальшому може бути зупинена, політичний механізм повинен санкціонувати не лише її початок, але і продовження.

Оскільки сучасні системи ухвалення політичних рішень досить складні, їх урахування може представляти значні труднощі.

Відзначимо, що в обох цих випадках реформи можуть бути реалізовані за наявності механізму ефективного перерозподілу виграшу між учасниками. Створення такого механізму дуже бажане для успіху реформ.

5. Комплементарність інститутів і послідовність реформ.

Наявні інститути зв'язані один з одним, а деякі з них виступають передумовами для нормального функціонування інших. Зв'язки ці не завжди очевидні і часто не враховуються. Так, приватизація майна втрачає сенс, якщо приватна власність належним чином не захищається. А інститут банкрутства не може спрацювати в умовах безкарності боржників.

Ведучи мову про зв'язки між інститутами в контексті відповідних реформ, треба мати на увазі два аспекти. По-перше, необхідно забезпечити сумісність запроваджуваних і вже існуючих інститутів. По-друге, потрібно враховувати зв'язки між інститутами під час вибору послідовності реформ або етапів тієї або іншої реформи. Як правило, враховується лише наявність статичних зв'язків між запроваджуваними інститутами, проте не беруть до уваги їх взаємовплив у перехідних процесах. Це призводить до серйозних помилок. Здійснювані реформи, як правило, є позитивно комплементарними в статичці: будучи завершеними, вони доповнюють одна одну [12]. Проте, коли вони проводяться одночасно, а тим більше - в неправильній послідовності, то можуть завдати серйозної шкоди економіці.

Отже, при розбитті процесу реформування на етапи і виборі послідовності використання проміжних інститутів необхідно враховувати як статичні, так і динамічні зв'язки між інститутами.

6. Послаблення обмежень уздовж траєкторії реформ.

Необхідність у стратегії проміжних інститутів виникає через те, що найбільш просунуті інститути не можуть бути запроваджені на ранніх стадіях реформ, оскільки вони не задовольняють ресурсним, політичним, культурним, або технологічним обмеженням. Аби їх реалізація стала можливою, ці обмеження мають бути послаблені. Ефективні інститути не обов'язково мають бути "вирощені" з їх примітивніших форм. Призначення проміжних інститутів може полягати не в тому, щоб слугувати "паростками" сучасніших форм, а в тому,

щоб, послабивши обмеження, створити умови для їх успішного функціонування.

7. Стимування перерозподільчої активності.

Будь-яка економіко-інституціональна реформа призводить до зміни поля можливостей для господарюючих суб'єктів. Якщо виникають нові обмеження, то створюються і нові привілейовані позиції, що може інтенсифікувати перерозподільчу активність. Рентні доходи, пов'язані з процесом інституційної трансформації, називають перехідною рентою. При великих обсягах перехідної ренти може виявитися вигідним вкладати значні кошти для її привласнення. Боротьба за ренту відволікає людські і матеріальні ресурси від процесу виробництва, призводить до формування інституційних пасток.

Реформатори повинні спроектувати траєкторію інституційних змін так, щоб стримати процеси перерозподілу. Як засвідчує досвід успішного реформування, адекватний державний контроль, правильний вибір темпу і послідовності реформ, оподаткування, що забезпечує вилучення перехідної ренти, регульований перерозподіл, що забезпечує компенсації втрат, дозволяють досягти цієї мети.

8. Формування сприятливих інституційних очікувань і стимулювання руху вздовж траєкторії реформування.

Рух по запланованій інституційній траєкторії рідко відбувається автоматично, тому стратегія вирощування нових інститутів у чистому вигляді зазвичай не досягає успіху. Стратегія реформ повинна передбачати не лише своєчасну зміну законодавства і надання державної підтримки новим інститутам, але і вбудовану систему стимулів, що забезпечують прагнення економічних агентів сприяти або принаймні не перешкоджати змінам, які плануються. Існує, зокрема, небезпека виникнення потужного лобі, зацікавленого в збереженні проміжного інституту, сформованого на певному етапі, і яке перешкоджає подальшим змінам. Внаслідок цього може виникнути пастка часткової реформи [13]. Щоб обрана стратегія реалізовувалася, вона повинна на кожному етапі втілення створювати попит на подальші інституційні зміни, формуючи відповідні інституційні очікування. Успіх на кожному етапі створює кредит довіри, а заходи, що обмежують процеси перерозподілу, знижують вигоди від перерозподільчої активності. Проте навіть у разі виконання цих вимог успіх негарантований. Проміжні інститути недосконалі, а отже, створюють можливості для привласнення ренти. Необхідно правильно обрати темп змін, аби, з одного боку, не запроваджувати нові інститути, перш ніж у результаті послаблення обмежень виникнуть належні умови, а з іншого - не дати сформуватися лобістським групам, зацікавленим у відхиленні від обраної інституційної траєкторії.

Надзвичайно важливо формувати сприятливі очікування про результати реформ. Вирішення цього завдання істотно полегшується, коли проектування реформ здійснюється на регулярній основі відповідно до певного регламенту й існують регулярні канали їх обговорення, як в експертному середовищі, так і на масовому рівні.

9. Парето-поліпшення і компенсація втрат.

Як правило, в результаті здійснення шокової інституційної зміни одні групи економічних агентів виграють, а інші - програють. Останні, навіть будучи в меншості, нерідко здатні перешкодити реформі або принципово спотворити її ідеї при практичній реалізації [14]. Проектуючи інституційну траєкторію, реформатори повинні прагнути до того, щоб при русі уздовж неї жодна із значних соціальних груп не програвала. Траєкторію, що задовольняє цій вимозі, можна назвати Парето-поліпшенням. Лише у виключних випадках його вдається реалізувати без використання важелів соціальної та промислової політики, що забезпечують компенсацію втрат від реформ тим, хто інакше опинився б в програвші. Використання керованих процесів перерозподілу в даному випадку сприяє стримуванню стихійних перерозподільчих процесів, які зумовлюють, зокрема, формування тіньової економіки, зростання злочинності і призводять до набагато більших витрат. Парето-поліпшуючі траєкторії інституціональних змін існують не завжди. Крім того, навіть ця траєкторія може виявитися такою, що не реалізовується, якщо агенти не погоджуються з розподілом сукупного виграшу [11]. Тому держава повинна сприяти налагодженню діалогу між різними соціальними групами для пошуку рішень, максимально близьких до консенсусу. Отже, стратегія реформ повинна передбачати компенсацію втрат, принаймні часткову, основним групам економічних агентів, які могли б програти внаслідок інституційних змін, здійснюваних державою. Ця вимога переслідує три основні цілі: забезпечення підтримки реформ, стримування пошуку перехідної ренти, досягнення справедливого розподілу. Зрозуміло, що інтегральні вигоди від реформи не повинні перевершувати інтегральних витрат. На жаль, виконання останньої умови важко перевірити через неточності або навіть неможливість виміру зиску і витрат.

10. Перспективні траєкторії.

Виходячи з вищевикладених міркувань, вважаємо перспективною таку траєкторію інституціональних реформ, яка узгоджується з ресурсними, технологічними й інституційними обмеженнями та передбачає вбудовані механізми, що стимулюють заплановані зміни інститутів і запобігають виникненню дисфункцій та інституційних пасток.

Висвітлені вимоги до перспективної траєкторії інституціональних реформ можуть по різному тлумачитися. Тому, строго кажучи, жодну з них не можна вважати за необхідне для успіху реформ, а виконання всього їх набору не гарантує його. Сенс наведеного переліку полягає у вказівці на ті проблеми, які повинні опрацьовуватися під час проведення відповідних реформ. Ми припускаємо, що перспективні траєкторії з великою ймовірністю дозволяють досягти намічених результатів. Водночас неповне врахування зазначених вимог до траєкторій інституціональних змін скоріш за все призведе до значних трансформаційних витрат, виникнення дисфункцій інститутів, що трансплантуються або конструюються, і потрапляння в інституційні пастки.

#### Список літератури

1. Alchian A. Uncertainty, evolution and economic theory // *Journal of Political Economy*. - 1959. - vol 58. - P. 211-221.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Начала, 1997.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*. - 1999. - т.35. - Вып.2. - С. 3-19.
4. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei. близько 10% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90-95%. Частка українського страхового ринку в
- Shleifer, Robert W. Vishny. Law and Finance // *Journal of Political Economy*. - 1998. - vol 106. - № 6. - P.1113-1154.
5. Berkowitz D., Pistor K., Richard J.-F. Economic Development, Legality, and the Transplant Effect. Preprint. 1999.
6. Олейник А. Институциональная экономика. - М.: Инфра-М, 2000.
7. Boycko M.A., A.Shleifer R. Vishny. Privatizing Russia. - Cambridge, MA: MIT Press. 1995.
8. Hellman J.S., G.Jones, D. Kaufman, M, Schankerman, Measuring Governance, Corruption, and State Capture. - Policy Research Working Paper 2312. The World Bank. - 2000. - 44 pp.
9. Qian, Y. How Reform Worked in China. In: D. Rodrik (ed), In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth. - Princeton University Press. - 2003. - P. 297-333.
10. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. - 2001. - № 8. - С. 24-50.
11. Дрейзен А. Почему откладываются реформы. Теоретический анализ // *Экономика и математические методы*. - 1995. - т.31. - Вып. 3. - С. 63-75.
12. Roland G. Transition and Economics. Politics, Markets and Firms. - Cambridge, Mass.: MIT Press, 2000.
13. Hellman J.S., Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions // *World Politics* - January, 1998. - vol.50. - P. 203-234.
14. Rodrik D. Understanding Economic Policy Reform // *Journal of Economic Literature*. - 1996. - vol. XXXIV. - P.9-41.

#### SUMMARY

Victor Melnik

### THEORETICAL PRINCIPLES OF REALIZATION OF INSTITUTIONAL REFORMS

The decision of problem of choice of institutional reforms ways realization in economy is considered in the article. The aggregate of limitations which perspective directions must be concerted with these reforms is analysed.

## **УКРАЇНА: НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ - ВТРАЧЕНІ МОЖЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Світогосподарський розвиток у сучасних умовах супроводжується тенденціями поглиблення міжнародного поділу праці та відповідно посиленням інтеграційних процесів під впливом глобалізації і водночас загостренням конкурентної боротьби на світових ринках. Це суперництво розгортається між країнами з інноваційною економікою та іншими країнами - країнами з наздоганяючою економікою і країнами, що розвиваються. Інноваційна економіка характеризується значним динамізмом, структурною перебудовою, зміною позицій компаній-лідерів, зникненням підприємств із застарілими технологіями і появою нових, які використовують сучасні наукові ідеї та інноваційні розробки. На міжнародному рівні відбувається прискорене освоєння країнами із інноваційною економікою нових ринкових ніш в інших, менш розвинених країнах, у світовому технологічному просторі. Це загострює проблему конкурентоспроможності національних економік, призводить до необхідності пошуку шляхів розвитку технологічної взаємодії країн з різним рівнем інноваційної активності, взаємовигідності участі країн у світовому економічному просторі.

Інноваційному чиннику конкурентоспроможності національної економіки у економічній науці приділяється значна увага. Проблемам переходу України на інноваційний шлях розвитку присвячені наукові праці відомих учених: В.Александрової, Ю.Бажала, О.Власюка, А.Гальчинського, В.Гесця, В.Губського, Б.Кваснюка, О.Лапка, Д.Лук'яненка, С.Онишко, В.Новицького, Ю.Пахомова, В.Семиноженка, В.Сіденка, В.Чужикова, А.Чухно, О.Шниркова, Т.Циганкової та інших. У працях цих учених розглядаються умови формування економіки знань, розробки системи заходів, спрямованих на утримання і нарощування конкурентних переваг України на світових ринках високотехнологічної продукції. Отримано ряд нових наукових висновків, обґрунтовано методологічні рекомендації в галузі стимулювання інвестицій в інноваційну сферу, управління національною інноваційною системою.

Але наявний інноваційний потенціал катастрофічно зменшується, а національна інноваційна система відповідає умовам централізованої планової економіки, що спричинює її неадекватність умовам ринкової трансформації. Практика використання інновацій як потужного

джерела конкурентоспроможності зіткнулася з відсутністю теоретичних основ формування інноваційної політики, невизначеністю моделі економічного розвитку.

Необхідність переосмислення економічної політики щодо використання інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки набуває особливого значення в контексті глобалізації, пошуку шляхів утвердження України у світовому поділі праці як високотехнологічної держави, здатної ефективно співпрацювати у науково-технологічній сфері та виробництві наукоємної продукції з високою часткою доданої вартості.

В економічній літературі інноваційний процес визначають як процес перетворення наукових знань, створення, розповсюдження та використання інтелектуального товару, тобто як послідовний ланцюг подій, під час яких інновація проходить шлях від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги, та розповсюджується при практичному використанні. Цей процес не закінчується впровадженням, бо при розповсюдженні інновація вдосконалюється, набуває нових споживчих властивостей, здатна підвищувати ефект для виробника і споживача.

Самовідтворювальний характер інноваційного процесу відкриває для нього нові сфери застосування, нові ринки, нових споживачів, що сприймають даний продукт, технологію або послугу як нові саме для себе. Як об'єкт управління інноваційний процес більшою мірою ніж наука пов'язаний з товарно-грошовими відносинами, різними формами фінансування, інвестування. При цьому інновації розглядаються як потужний засіб підвищення конкурентоспроможності на макро- і мікроекономічному рівні, вирішення виробничих і комерційних задач, отримання стійких переваг на внутрішньому і світових ринках.

Інноваційний процес синтезує діяльність його учасників-генераторів і споживачів інтелектуальної власності - підприємців, інвесторів. Цей процес спрямований на стикування наукових розробок з реальним ринковим попитом, включення відносин інтелектуальної власності у сферу відносин виробництва. За цих умов особливу роль відіграє створення сприятливого середовища для реалізації відносин інтелектуальної власності. Адже інтелектуальна власність, як аналог підприємницької власності на засоби виробництва,

забезпечує власнику інтелектуального продукту право розпорядження цим товаром на ринку. Особливість використання інтелектуальних продуктів в економічному обігу полягає як у самотійному використанні їх власником, так і в їх передачі в тимчасове використання за певну плату або їх продажу в повне володіння іншому суб'єкту.

Кожен із суб'єктів інноваційного процесу претендує на свою частку доходу від використання інтелектуального продукту. Ці частки доходу набувають конкретних економічних форм - заробітної плати, прибутку, відсотка на вкладений капітал. Зрозуміло, що генерування інноваційних ідей вимагає використання мотивів і стимулів учасників інноваційного процесу, послідовної та виваженої політики науково-технічного та інноваційного розвитку.

Саме тому провідні країни світу створили і постійно розвивають національні інноваційні системи, в межах яких поєднуються наука, освіта та наукоємне виробництво, відбувається реалізація інновацій. За рахунок впровадження новітніх технологій у цих країнах забезпечується майже 90% приросту ВВП, чому сприяють такі каталізatori інноваційного розвитку як технологічні парки, інноваційні центри, дослідно-впроваджувальні підприємства, венчурні фонди, бізнес-інкубатори. Суттєву підтримку інноваціям надають ТНК, інвестиційна активність яких зумовила не тільки умови ефективного національного розвитку, але й кількісні та якісні зміни у світогосподарському розвитку.

В Україні мають місце зворотні процеси: відбувається різке скорочення фінансування науково-технічної діяльності, чисельності науковців у сегменті технічних наук, катастрофічно застаріває науково-дослідна база вітчизняної науки. Достатньо навести такі цифри: сучасному рівню світових стандартів відповідає лише близько 2% наявного наукового обладнання, а рівень фінансування науково-технічних робіт складає значно менше гарантованих Законом "Про наукову і науково-технічну діяльність" 30% загального обсягу витрат. Це негативно позначається на технологічному оновленні продукції, інноваційній активності підприємств. Так, за оцінками провідних фахівців, в Україні випускається лише 4% продукції, яка належить до 5-го технологічного укладу, тоді як 3-й технологічний уклад складає майже 58%, а 4-й - 38% [6, с. 141-143]. Частка високотехнологічної продукції у структурі ВВП становить менше 1%, а на світових ринках - лише 0,02% [1, с. 13-14].

Національна інноваційна система не підлягає швидкій перебудові, оскільки вона побудована на принципах адміністративної, централізованої системи господарювання. Її реформування вимагає фінансового й інституціонального забезпечення на основі поєднання державного

регулювання та ринкового стимулювання інноваційного розвитку, розбудови інноваційної інфраструктури, здатної системно охопити всі ланки інноваційного процесу. Зокрема, система венчурного фінансування здатна позитивно впливати на формування підприємницького підприємництва. Але її низький рівень розвитку в Україні пояснюється тим, що існує невирішеність питань правового забезпечення організації інноваційної діяльності як у корпоративній формі, так і у формі малих інноваційних підприємницьких структур, нестача вітчизняного капіталу і відсутність вагомих стимулів для інституціональних інвесторів. Внаслідок цього, за оцінками Мінекономіки, загальний обсяг ринку венчурного капіталу складає нині лише 400 млн. дол., що становить близько 1% від щорічних надходжень до європейських венчурних факторів.

У поєднанні з відсутністю чіткої стратегії створення нової високотехнологічної продукції на основі досягнень власного науково-технічного потенціалу це обумовлює затримку у створенні необхідних структур для ефективного функціонування національної інноваційної системи. Практично інноваційні проекти реалізують лише окремі технологічні парки. При цьому, незважаючи на те, що вони здійснюються за стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності, держава не надає технопаркам фінансової підтримки.

Значний негативний вплив на науково-технічну та інноваційну діяльність справляє інституційне середовище, нормативно-правова база, відсутність ефективної інфраструктури. Так, недосконалість нормативно-правової бази зумовлювало постійне невиконання норм статей діючих законів щодо фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності про що свідчать дані табл. 1.

Відсутність законодавчих стимулів призводить до поступового зниження інноваційної активності підприємств: якщо у 2004 р. інноваційною діяльністю займалися 13,7% підприємств, а у 2005 р. 11,9%, то у 2007 р. - ця цифра становила близько 8,0%. Ще більш виразні порівняння з серединою 90-х років, коли питома вага інноваційно активних підприємств від їх загальної кількості становила більше 18,0%. Підприємства потерпають від нестачі власних коштів, великих витрат на нововведення, недостатньої фінансової підтримки держави.

Недостатньо диверсифіковані джерела фінансування інноваційної діяльності. Уже кілька років поспіль три чверті загального обсягу фінансування займають власні кошти підприємств. Незначна частка державного і місцевих бюджетів, приватних та іноземних інвесторів. Якщо до цього додати ще неефективне використання виділених коштів (розпорошення та припинення фінансування вже



Таблица 1

## Блокування інноваційної активності нормативно-правовою базою

[illegible]

затверджених програм внаслідок скорочення обсягів фінансування), то стає зрозумілим стан розвитку високих наукоємних технологій. Так, на фінансування Загальнодержавної комплексної програми розвитку високих наукоємних технологій (2005-2013 рр.) у 2005 р. з держбюджету України виділено лише 2 млн. грн., на 2006 р. на виконання програми замість 141,7 млн. грн. асигновано лише 4 млн. грн. [2].

Існуюча в Україні система управління видатками державного бюджету на фінансування НДДКР має відомчий підхід. Водночас західні країни застосовують підхід, якому притаманна єдність фінансування циклу "наука-техніка-виробництво", що створює сприятливі умови для реалізації інноваційної стадії. При цьому Франція й Англія мають модель, зорієнтовану на резерви в науці та реалізацію великомасштабних цільових проєктів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу, тобто багато у чому подібна до моделі США. Для Німеччини, Швеції характерна модель, зорієнтована на розповсюдження нововведень, формування відповідного інноваційного середовища і раціоналізацію структури економіки [5]. За прикладом цих та інших країн в Україні доцільно розвивати мережу міжнародних і мікрорегіональних науково-дослідних центрів. Це дозволить підвищити ефективність фінансового забезпечення інноваційної діяльності, реалізовувати великомасштабні проєкти.

Водночас доцільно нарощувати фінансування інноваційної діяльності з недержавних джерел, адже в ринково розвинених країнах кошти бізнесу є

основу інвестиційного забезпечення нововведень. В Україні несприятлива система оподаткування, незадовільний стан фінансового ринку, який провокує низький рівень платоспроможного попиту; відсутність ділової заінтересованості комерційних банків і інвесторів до інноваційних проєктів. Специфіка інноваційних проєктів не відповідає умовам банківської діяльності: високі відсотки, короткий термін, велика застава, тоді як капітал інноваційного підприємця нематеріальний, представлений у вигляді технологій [6, с. 132]. Але ці негативні причини можуть бути подолані в процесі формування повноцінних фінансових відносин, створення нової інфраструктури фінансового ринку за прикладом розвинених європейських країн. Важливим кроком у цьому напрямку стане удосконалення законодавства про інститути спільного інвестування, що виступає основою для створення механізму накопичення і ефективного та надійного вкладання коштів, регламентації діяльності венчурних фондів, дозволить залучити як внутрішні заощадження, так і активізувати потік іноземних інвестицій.

Аргументованість таких очікувань може бути підтверджена досвідом залучення довгострокових інвестицій європейськими країнами. Наприклад, у Фінляндії загальні інвестиції до науково-технологічної сфери складають 3,5% ВВП. Їх здійснюють як високоєфективні державні установи, так і мережа приватних венчурних установ і так званих "бізнес-янголів". За останні десять років у

венчурному бізнесі Європи акумульовано довгострокового капіталу на суму 102,8 млрд. євро. У 20 країнах Західної Європи нині налічується 500 венчурних фондів, які демонструють ефективність інвестиційної діяльності [3, с. 134]. Серед об'єктів венчурного фінансування в країнах ЄС лідирують високотехнологічні компанії у таких секторах як програмне забезпечення, біотехнології, телекомунікації, медичне обслуговування, роздрібна торгівля, комп'ютери і периферійні пристрої, інтернет-технології, виробництво напівфабрикатів, енергетика, охорона здоров'я, фінансові послуги, електроніка, бізнес-послуги.

В Україні окремі виробничі структури та наукові організації за власною ініціативою створили кілька венчурних фондів та об'єднань. Серед останніх - Асоціація венчурного капіталу, науково-виробнича асоціація "Уран", яка здійснює регулювання коопераційних зв'язків вітчизняних і російських підприємств з Європейською асоціацією венчурного капіталу та венчурним фондом Western NIS Enterprise funds (WNISEF), діяльність якого спрямована на підтримку малих і середніх підприємств. Для венчурних фондів в Україні характерна ознака переважання у структурі інвестиційного потоку іноземного капіталу. Діяльність цих венчурних фондів спрямована на пошук та інвестування приватних підприємств, які мають великий потенціал зростання і здатні створювати конкурентні переваги. Наприклад, інвестиційні потоки WNISEF станом на початок 2004 року становили майже 202 млн. дол. США і спрямовувались у такі компанії, як "АВК", "Міжнародний Іпотечний Банк", "Слобожанська Будівельна кераміка", "Екопрод", "Glass Container Company", "Троянда", "Швидко", "Петель Кабель Україна", "Енергетичний Альянс" та інші.

Перспективним напрямом формування моделі інноваційного розвитку може стати використання кластерів - інструментальних комплексів, утворених шляхом концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком. В основі діяльності виробничих одиниць знаходяться безперервні нововведення. Численні життєві цикли окремих нововведень об'єднуються у вигляді пучків або згустків ("кластерів"), розвиток яких передбачає об'єднання різних організацій-суб'єктів національної інноваційної системи з наступною інтеграцією з подібними інституціями інших країн чи регіональних утворень. Це дозволяє одержати усім учасникам кластера додаткові конкурентні переваги під впливом інтегрального ефекту масштабу науково-технічної та виробничої діяльності координації та синергії.

На відміну від традиційних підходів до промислової політики з позицій міжнародної

конкуренції, коли виділяються пріоритетні галузі для підтримки у світовому інноваційно-технологічному просторі, концепція кластерів базується на підході активізації конкуренції між фірмами та регіонами на основі зростання продуктивності. Взаємозв'язок та обмін у кластері сильніше впливають на реалізацію переваг у конкуренції і водночас сприяють одержанню позитивного ефекту використання інвестицій взаємодіючих в інноваційно-технологічному процесі сторін.

Учасники кластера мають доступ до нових технологій, методів роботи тощо. Найголовніша особливість - це наявність у кластерах гнучких підприємницьких структур малого бізнесу, венчурного капіталу, за допомогою якого і фінансується більшість нововведень. Зазначимо, що в США понад 50% біотехнологічних фірм фінансувалися венчурним капіталом у кластерах на початкових етапах ("startup"). Кількість біотехнологічних фірм у кластерах зростає. Так, якщо в 1998 р. їх було 27, то у 2005 р. - 238. Серед них 58% мали локальну підтримку від фондів венчурного капіталу (а в 1988 р. - лише 33%). Із 208 компаній венчурного капіталу в американських кластерах 86% вкладають свої кошти в біотехнології до виходу цих компаній на фондову біржу (IPO), а 73% з них вкладають кошти після випуску цінних паперів. Особливість венчурного фінансування до IPO полягає в тому, що кошти надаються в менших розмірах - у середньому 229 млн. дол. А після IPO інвестиції збільшуються до 400 млн. доларів, які спрямовуються в більш за розміром компанії та на пізніших етапах їхнього розвитку. Крім того, компанії венчурного капіталу, акумулювавши значні кошти, починають фінансування високотехнологічних фірм поза кластерами [4].

Кластеризація зменшує витрати на науково-технологічні розробки, інформаційне і маркетингове забезпечення, сприяє більш ефективному використанню фінансових та інтелектуальних ресурсів, стимулюванню і підтримці "точок росту", конкурентному розподілу капіталів між різними сферами і галузями.

В Україні до основних промислових кластерів можна віднести: авіакосмічний, суднобудівний, інформаційний і телекомунікацій, металургійний, машинобудівний, харчовий, будівельний, транспортний [6]. Успішне функціонування кластерів забезпечується розвинутою інфраструктурою, і, зокрема, таким її інститутом, як технопарки. В Україні вже є певний досвід діяльності технопарків у найперспективніших напрямках науково-технологічного розвитку. Але більшість з них усі етапи виробництва, від розробки до випуску кінцевого продукту, здійснюють у межах України, тобто не зорієнтовані на євроінтеграцію або інтеграцію з подібними структурами інших країн.

Крім того, в майбутній моделі інноваційного

розвитку чільне місце повинні зайняти суб'єкти малого підприємництва, які є інструментом активізації науково-технічного прогресу в багатьох країнах світу, адже 95% радикальних технологічних нововведень у другій половині XX століття створені саме в цьому секторі. У США і Західній Європі малий бізнес створює до 50% нововведень, є ліцензіатом майже 50% нововведень світового ринку. Зростаюча інтеграція економіки України у світові господарські процеси, пошук сфер більш вигідного використання нагромадженого потенціалу малого бізнесу сприяють його екзогенізації, виходу на світові та регіональні ринки науково-технічної продукції. Водночас необхідно звернути увагу на суттєве відставання України: за статистикою, в останні роки інноваційною діяльністю займалось лише 185 малих підприємств, що становить 6,64% від їх загальної кількості. Значення аналогічного показника для середнього підприємництва України становить понад 15%, для великого - майже 40%, для малого підприємництва розвинених країн - понад 60% [6, с. 122].

Складніша ситуація із взаємодією місцевих і зарубіжних фірм у сфері великого бізнесу. Вітчизняні ділові структури ідентифікують себе на зарубіжних ринках як замкнуті технологічні системи, що пояснюється їх становищем на ринку. Це не відповідає природі сучасної корпорації, яка виступає в технологічно розвинених країнах як центр прийняття фінансових рішень, управління витратами, прибутком, доходами та інвестиціями. Крім того, на відміну від класичних ТНК реального сектора економіки, які охоплюють різні технологічні операції, диверсифіковані на підприємствах різних країн, вітчизняні експортно-орієнтовані підприємства пов'язані із сировинними галузями. Остання обставина негативно впливає на створення ефективної національної інноваційної системи, рівноправне входження України у світовий науково-технологічний та інноваційний простір.

Реалізація інноваційного потенціалу в міжнародній інтеграції вимагає структурування національного капіталу України в потужні фінансово-промислові групи, адекватні зарубіжним аналогам, які будуть здатні проводити активну внутрішню та зовнішньоекономічну науково-технічну та промислову політику. Тільки так може відбутися масштабна інноваційна реструктуризація економіки України, перехід до

ефективної моделі інноваційного розвитку.

Загальний висновок з наведеного полягає в тому, що в Україні відсутня системна діяльність з формування інноваційної моделі розвитку. Невизначеність основних параметрів національної інноваційної системи може бути подолана сукупністю взаємопов'язаних заходів, а саме:

- удосконалення законодавчої бази розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, що передбачає створення відповідного інституціонального середовища стимулюючого впливу, необхідної інфраструктури, пільгового режиму реалізації інноваційних проектів;

- формування власної інноваційної моделі розвитку, в якій чітко визначені соціально-економічні пріоритети, структура державного управління науково-технологічної та інноваційною діяльністю;

- включення науково-технологічного потенціалу країни у світове господарство на основі використання економічного механізму трансферу технологій, підвищення кваліфікації українських виконавців, рівня їх інформованості в конкретній сфері досліджень і розробок.

#### Список літератури

1. Онищенко В.П. Україна на світовому ринку високотехнологічної продукції // "Міжнародна торгівля у контексті європейської інтеграції: проблеми теорії і практики". Збірник матеріалів VIII міжнародної науково-практичної конференції 27 травня 2005 року. - К.: УАЗТ, 2005. - С. 13-14.
2. Власюк О.С. Інноваційна стратегія українських реформ: стан та пріоритети // Стратегічні пріоритети: Науково-аналітичний щоквартальний збірник. - 2007. - № 1(2).
3. Міжнародна інноваційна діяльність: Підручник / Д.Г.Лук'яненко, Б.В.Губський, О.М.Мозговий та ін., За ред. Д.Г.Лук'яненка. - К.: КНЕУ, 2003. - 387 с.
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2-х т. - Т. 1 / За заг. ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М.Поручника. - К.: КНЕУ, 2006. - 816 с.
5. Шовкун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України // Проблеми науки. - 2002. - № 8. - С. 26-34.
6. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. В.М.Гейця, В.П.Семиноженка, Б.С.Кваснюка. - К.: Фенікс, 2007. - 564 с.

#### SUMMARY

Viktor Syzonenko

#### UKRAINE: AMBIGUITY OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT MODEL - LOST POSSIBILITIES OF COMPETITIVENESS

The article defines the role of innovative factor in the achievement of the national economy competitiveness. The author examines the contradiction of the formation of the innovative system in Ukraine. The author proposes the measures favoring the formation of Ukraine's own model of the innovative development.

## МОДЕЛЬ СТРУКТУРНОЇ АДАПТАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Реформування економіки України, її вихід на новий рівень економічного розвитку вимагає трансформації продуктивних сил, якісних зрушень у структурі економіки, технологічного оновлення виробництва, раціоналізації співвідношення між основними факторами зростання: природно-ресурсними, науково-технічними та людським. Разом з тим знаходження власної ніші в сучасній глобальній економіці є не лише складовою стратегії економічного розвитку, але й наслідком функціонування певної моделі економічної структури. Тому від вибору цієї моделі залежить, чи зможе наша країна реалізувати власні геоekonomічні переваги та зайняти гідне місце у світовому табелі про ранги, чи вона буде включена у світову економіку в якості сировинного "придатку" розвинених країн світу.

Теоретичним та практичним проблемам структурної трансформації у зв'язку з їх безпосереднім впливом на різнобічні аспекти економічного і соціального розвитку присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, таких як А.Гальчинський, В.Геєць, С.Глазєв, Б.Гринев, В.Гусєв, С.Єрохін, П.Єщенко, В.Іванов, В.Іноземцев, В.Ковальчук, М.Седлак, Л.Федулова, А.Чухно та ін.

Позитивно оцінюючи результати їх наукових досліджень, слід відзначити, що проблема структурної адаптації економіки України в умовах трансформаційних перетворень залишається до кінця нерозробленою, а багато її аспектів є дискусійними та потребують подальшого вивчення.

Метою даної статті є дослідження світового досвіду структурних реформ і можливостей структурної адаптації трансформаційної економіки України в сучасних умовах. Відповідно до поставленої мети в ході подальшого дослідження автором ставляться завдання дослідити сучасні моделі структурної перебудови економік, проаналізувати можливості їх застосування в умовах національної економіки та розробити пропозиції щодо реалізації конкретної моделі структурних реформ в Україні.

Україна є далеко не першою країною, перед якою постали завдання прискореного розвитку економіки та її структурного оновлення. Вивчення світового досвіду виконання таких завдань дає змогу стверджувати про наявність двох основних моделей економічного розвитку.

Країни-лідери світового технічного й економічного прогресу дотримуються моделі постіндустріального розвитку. В рамках цієї моделі вони створюють найбільш досконалі та ефективні

з погляду темпів зростання національного багатства економічні механізми. Для цієї моделі притаманні такі характерні риси, як: наявність державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів; домінування 5-го технологічного укладу та перехід на 6-й; наука та освіта виступають в якості першочергових пріоритетів державної підтримки; домінування інтелектуальної праці над індустріальною; інтегровані технології; висока вартість робочої сили [1].

Еволюцію економічної структури розвинених країн світу найкраще описує теорія секторного поділу економіки. Як показав професор М.Седлак, при розгляді секторної структури економіки в ході історичного розвитку відбувається послідовний перехід від суспільства з переважанням в економіці первинного сектора, до індустріального (вторинний сектор) і потім до суспільства з домінуванням третинного сектора - послуг [2]. Сьогодні 70-75% ВВП розвинених країн створюється за рахунок сфери послуг, а основними ресурсами їх економічного зростання є знання та інформація.

Друга модель - наздоганяючого розвитку, характерна для країн, які знаходяться на попередніх етапах світового техніко-економічного прогресу, а то і на його периферії. Головна відмінність цієї моделі полягає в тому, що в ній розвиток базується на засвоєнні технологій і економічних механізмів, що вже створені в країнах-лідерах. Вважається, що країни, які вирішують задачі скорочення та подолання відставання від лідерів економічного розвитку повинні притримуватися наздоганяючої стратегії розвитку.

Дослідники виділяють два варіанта моделей наздоганяючого розвитку, які були втілені в господарській практиці країн. Перша з них ототожнюється з внутрішньоорієнтованим розвитком (так звана імпортозаміщуюча модель) та була реалізована в країнах Південної Америки. Інша модель характерна для країн Південно-Східної Азії та пов'язується з зовнішньоорієнтованим розвитком (експорто-промислова модель).

Як засвідчив досвід країн Південної Америки, які обрали імпортозаміщуючу модель, остання виявилася менш гнучкою та виявила низку протиріч ще на перших етапах її реалізації. Створення "теплих" умов для розвитку вітчизняної промисловості шляхом запровадження високих імпорتنих тарифів та кількісних обмежень промислового імпорту одночасно гальмувала конкурентоспроможність продукції цих країн на світовому ринку. Наслідком такої політики

стала консервація архаїчної структури експорту з домінуванням сировини та продовольчих товарів.

У рамках другої моделі, яка реалізовувалась країнами Південно-Східної Азії, державне регулювання здійснювалося в напрямку створення передумов для довгострокового інвестування та технологічної модернізації економіки. Мета державних інтервенцій полягала в прискоренні економічного зростання шляхом структурних трансформацій промислового виробництва на основі нагромадження капіталу та підвищенні динамізму і ефективності процесу індустріалізації в цілому. Ці заходи зводилися переважно до підвищення прибутковості капіталовкладень у види економічної діяльності, пов'язані з передовими досягненнями НТП, що з часом мало стати запорукою зростання конкурентоспроможності країни. Така політика допомогла мобілізувати вільні кошти потенційних інвесторів і спрямувати їх на потреби технологічної реконструкції виробництва, а також зміцнити довіру приватного бізнесу до держави.

Основним інструментом державного втручання в економіку стала система мотивацій та різностороннього фінансового стимулювання (через пільги) приватних інвестицій в найбільш перспективні сектори і види діяльності, що були включені в індикативні плани розвитку економіки. Державна структурно-інвестиційна політика враховувала той факт, що в слабкорозвиненій економіці ринковий механізм сам по собі не забезпечить достатню винагороду для піонерних фірм при умові, що їм необхідно конкурувати з потужними і досвідченими іноземними товаровиробниками.

Джерелом для прискореного нагромадження капіталу слугувало перманентне відставання споживання від зростання валової доданої вартості. Така політика, особливо на початкових етапах, була виправданою, оскільки здійснити промисловий переворот в стислі терміни без випереджаючого зростання нагромадження неможливо. Висока норма нагромадження підтримувалась як шляхом стимулювання приватних інвестицій, так і значними державними капіталовкладеннями, рівень яких значно перевищував показники латиноамериканських країн.

Незважаючи на значні економічні успіхи країн, які обрали наздоганяючу модель розвитку, особливо її зовнішньо зорієнтований варіант, остання має ряд протиріч, про що, зокрема, пише В. Іноземцев. Дослідник виділяє шість основних протиріч цієї моделі: відтворення індустріальної структури економіки, недоспоживання населення, переважання екстенсивних факторів розвитку, масштабний імпорт капіталу, залежність наздоганяючих країн від експорту власної продукції, абсолютна технологічна, інтелектуальна та культурна залежність від постіндустріальних країн [3]. Проаналізувавши основні протиріччя наздоганяючої моделі розвитку, автор приходить до висновку, що остання неспроможна вивести

країни з-під диктату постіндустріальних держав. Відносна безперспективність цієї моделі, на його думку, пов'язана з тим, що вона призводить до формування субординованої економіки та не може забезпечити подолання технологічного й економічного розриву між наздоганяючими країнами та постіндустріальним світом. Але, з іншого боку, як зазначає В.Іноземцев, скорочення розриву між постіндустріальними країнами і рештою світу можливе лише при активному застосуванні технологічних досягнень західних країн [3, с.118].

Ми погоджуємося з автором у тому, що наздоганяюча модель має ряд протиріч, що не відповідають сучасним тенденціям розвитку передових країн світу. Але при цьому варто зазначити, що країни, які взяли на озброєння цю модель у стислі терміни спромоглися досягнути значних успіхів у соціально-економічному розвитку та перетворитися на індустріально розвинені країни світу. На нашу думку, цей прогрес сам по собі самоцінний, незважаючи на те, що він не дозволив подолати відставання від країн-лідерів.

На даний час в Україні відсутні передумови для переходу до постіндустріальної моделі розвитку. На думку дослідників, реалізація цієї моделі на нинішньому етапі вимагала б своєрідного "тунельного" переходу від ранньої індустріальної фази до постіндустріальної, минаючи стадію масштабної модернізації індустріальної бази і розвитку експортоорієнтованого індустріального виробництва [4, с.34]. Як відомо, постіндустріальне суспільство сформувалося еволюційним шляхом, коли кількісні зміни переходили в якісні: зростання продуктивності праці у сфері матеріального виробництва дало поштовх для розвитку сфери послуг, переходу до творчої праці, зростання ролі інтелектуального капіталу й освіти. Висновок про можливість переходу на вищу постіндустріальну стадію розвитку, минаючи стадію розвиненого індустріалізму, не підтверджений ні теорією, ні практикою господарювання країн світу.

На відміну від країн Південно-Східної Азії, Україна має ряд особливостей. Сорок років тому східноазіатські країни починали свій розвиток в умовах недостатньо розвиненого промислового сектора та нерозвиненої науково-технічної бази. Для нашої країни відправною точкою є ситуація, коли значний за обсягом і застарілий промисловий капітал поєднується з достатньо розвиненою науково-технічною інфраструктурою (мережа наукових установ, наявність кваліфікованої робочої сили тощо), яка навіть сьогодні займає провідні позиції в багатьох галузях світової науки та техніки. Беручи до уваги значний науково-технічний та промисловий потенціал, Україні немає необхідності повторювати шлях розвитку країн, які обрали наздоганяючу модель розвитку.

Тому найбільш продуктивною моделлю розвитку, яка визначатиме логіку структурних

перетворень економіки України, на наш погляд, є комбінація елементів постіндустріальної та наздоганяючої моделей. Це передбачає послідовність, стадійність соціально-економічних та структурних перетворень, оскільки для того, щоб перейти до панування сфери нематеріального виробництва (що є ознакою постіндустріального суспільства), необхідно досягнути такого рівня продуктивності праці в промисловому секторі, при якому лише 1/3 зайнятих забезпечує обсяг матеріального виробництва, необхідний для задоволення потреб суспільства в матеріальних благах. Разом з тим ми повинні враховувати сучасні тенденції розвитку країн-лідерів і формувати основу для рівноправної співпраці з ними. Як справедливо зазначає А. Чухно, життя вимагає не тільки використання, але й забезпечення взаємодії індустріальних і постіндустріальних процесів. На його думку, цей висновок спирається не тільки на теоретичні узагальнення, але й на реальний історичний досвід [5, с.99].

Відповідно до комбінованого підходу структурні перетворення економіки України повинні поєднувати декілька взаємодоповнюючих структурних потоків, які характерні для обох моделей:

По-перше, послідовне оновлення технологій галузей та галузевої структури на основі "зрілих" індустріальних технологій, отриманих по імпорту. Для вирішення завдань цього типу доцільним є освоєння технологій випуску тих видів конкурентоспроможної продукції, які використовуються у розвинених країнах (так звана стратегія "копіювання"). Це, наприклад, автомобілебудування, приладобудування, легка, харчова, хімічна промисловість, виробництво побутової техніки. Зазначимо, що такі виробництва за рівнем наукомісткості їх продукції належать переважно до четвертого технологічного укладу і у зв'язку з досягненням ним меж зростання в масштабах світової економіки доцільно орієнтуватися при його розвитку на зрілі технології, що можуть бути отримані по імпорту. Слід також зважати на те, що у випадку домінування цього укладу конкурентоспроможність національної економіки в цілому не покращиться. Це шлях наздоганяючого розвитку, безумовне слідування яким означає збереження наявного технологічного відставання від розвинених країн.

По-друге, розвиток тих середньо- та високотехнологічних секторів економіки, які мають вже сформовані конкурентні переваги на окремих сегментах внутрішнього та світового ринку. До таких належать галузі авіаційної промисловості, судно- та танкобудування, окремі галузі кольорової металургії. Зазначимо, що цей напрямок не потребує значних інвестицій, а пов'язаний здебільшого з вдосконаленням управління, здійсненням ефективної фінансової політики, реструктуризацією підприємств тощо.

По-третє, ліквідація "критичних" відставань і формування заділів заділів для рівноправної співпраці

з постіндустріальними країнами у майбутньому. Потрібно враховувати той факт, що найбільш істотним відставанням України від розвинених країн світу є технологічна структура її економіки. На відміну від постіндустріальних економік, які 85-90% приросту ВВП отримують за рахунок виробництва і продажу наукомісткої продукції, внесок знань у виробництво ВВП України за оцінками експертів не перевищує 2% [6, с.8]. У промисловості нашої країни домінують технологічно застарілі та екологічно небезпечні виробництва третього та четвертого технологічних укладів, сумарна частка яких складає 97%, а високотехнологічні ? п'ятий та шостий уклади не перевищують 2-3%. У структурі капітальних вкладень 2006 року п'ятий технологічний уклад отримав лише 2,3 %, тоді як четвертий та третій ? 49,3 та 48,3 % відповідно (таблиця 1). Інвестиційним пріоритетом в Україні традиційно користуються низькотехнологічні виробництва з високим рівнем проміжного споживання (добувна промисловість, металургія, енергетика), які також переважають за обсягами промислового виробництва. Така технологічна структура визначає низьку ефективність суспільного відтворення в цілому. Останнє полягає в тому, що на кожен 1% приросту реального ВВП доводиться витратити все більше економічних ресурсів. За нашими розрахунками, на кожен відсоток приросту реального ВВП України проміжне споживання зростало на 1,47%, інвестиції - на 3,21%, нагромадження основного капіталу - на 1,9%.

Водночас ми погоджуємося з думкою Л.Федулової, яка наголошує на тому, що незавершеність індустріального циклу розвитку економіки України унеможливорює широке розповсюдження постіндустріальних технологій п'ятого та шостого технологічних укладів через обмежені масштаби можливого перерозподілу фінансових ресурсів, що їх мають інші виробництва або сектори внутрішнього ринку [6, с.8]. Одночасно з цим відставання в їх освоєнні означає поглиблення технологічного розриву з розвиненими країнами світу. Як показує світова практика, подібні суперечності не можуть вирішуватися винятково на основі ринкового механізму і вимагають цілеспрямованої державної підтримки як підприємств-інноваторів, так і сектора науки в цілому. Для цього доцільно використовувати конкретні методи державного регулювання, спрямовані на ліквідацію "критичних" відставань у технологічній структурі економіки України. До таких належать: по-перше, збільшення бюджетних витрат на науку до рівня 1,5-2% ВВП, що дозволить відновити її економічну функцію – отримувати економічну віддачу від інвестицій у науку; по-друге, цільові державні замовлення на продукцію виробництв, що репрезентують передові технологічні уклади; по-третє, першочергове фінансування сектора високих технологій за рахунок державних інвестицій.

Реалізація структурних зрушень відповідно до комбінованого підходу означає як прискорений

індустріальний розвиток у традиційних галузях економіки (перші два структурні потоки), так і формування заділів для рівноправної співпраці з постіндустріальними країнами у майбутньому (третій структурний потік). У досить широкому полі "наздоганяючої-постіндустріальної" моделі існує можливість для тимчасового розміщення акцентів та маневру ресурсами. Через це виникають умови для завершення індустріального етапу розвитку економіки України та закладається фундамент для поступового залучення до постіндустріального процесу.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки та пропозиції:

1. Вибір моделі, яка визначатиме логіку структурних перетворень повинен враховувати як загальносвітові закономірності розвитку, так і можливості їх застосування у специфічних умовах національної економіки. В Україні відсутні передумови для здійснення структурно-технологічних зрушень на основі моделі постіндустріального розвитку. Причиною є те, що в індустріальних економіках, до яких належить

Україна, найбільш передові постіндустріальні технології не можуть бути ефективно скопійовані або використані через обмежені масштаби можливого перерозподілу фінансових ресурсів, що їх мають інші виробництва або сектори внутрішнього ринку.

2. Враховуючи значний науково-технічний та промисловий потенціал, Україні немає необхідності повторювати шлях розвитку країн, які обрали наздоганяючу модель розвитку. Як показує досвід країн Південно-Східної Азії, які реалізували наздоганяючу модель на практиці, остання має ряд протиріч і не може забезпечити подолання економічного та технологічного відставання від постіндустріальних економік.

3. Найбільш продуктивною моделлю розвитку та структурних перетворень української економіки автор вважає комбінацію елементів постіндустріальної та наздоганяючої моделей. Суть комбінованого підходу полягає у поєднанні декількох взаємодоповнюючих структурних потоків, коли прискорений індустріальний розвиток у традиційних галузях економіки поєднується із державним стимулюванням інноваційних процесів.

Таблиця 1

### Технологічна структура економіки України у 2006 році

Показник	3. Способи неспівової конкуренції, до яких відносять, якість та надійність продукції, вдосконалення методів продажу, рекламу і популяризацію продуктів. Страхові продукти – 48,4% специфічні товари, 48,1% відносять до послуг, вони не мають матеріальної форми, не належать до 48,3% варті першої 48,3% відності, тому 20
Доля ТУ у структурі промислового виробництва, %	48,4
Доля ТУ у структурі інвестицій, %	48,3

Джерело: розраховано за даними [7, с.204; 8]

#### Список літератури

1. Иванов В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества // Инновации. – 2004. – №5. – С. 3-10.
2. Седлак М. Тенденции развития секторальной структуры экономики // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 3-22.
3. Иноземцев В. Пределы "догоняющего развития". – М.: Экономика, 2000. – 295 с.
4. Гринев Б., Гусев В. Проблемы та перспективи інноваційного розвитку країн з перехідною економікою // Наука та наукознавство. – 2002. – №1. – С. 22-35.
5. Чухно А.А. Соотношение индустриального и постиндустриального типов развития: проблемы теории и практики / Социально-экономические проблемы информационного общества; под ред. Мельника Л.Г. - Сумы: "Університетська книга", 2005. – С. 90-115.
6. Федуллова Л. Технологічний розвиток економіки // Економіка України. – 2006. – №6. – С. 4-11.
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007. – 551 с.
8. Державний комітет статистики України. – www.ukrstat.gov.ua.

#### SUMMARY

Vladyslav Zhyginas

### MODEL OF STRUCTURAL ADAPTATION OF UKRAINIAN ECONOMY UNDER RECENT CONDITIONS

The article investigates models of structural readjustment of economies under the recent conditions. Choice of a model that will determine logics of structural rearrangements in Ukraine has to take into account both global development mechanisms, and feasibility of their application under specific conditions of the national economy. In the judgment of the author, structural rearrangement of Ukrainian economy has to be implemented on the base of combination of overtaking and post-industrial models' elements when accelerated industrial development in traditional economic sectors is combined with government encouragement of innovation processes.



## АНТИКОРУПЦІЙНІ ЗАХОДИ В КОНТЕКСТІ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Відповідно до офіційних заяв керівництва держави, частка тіньової економіки в Україні фактично зрівнялася з легальною і становить 50-60 %. У тіньовому секторі економіки працюють мільйони громадян України. За даними Фонду "Інтелектуальна перспектива" і Центру соціальних експертиз Інституту соціології НАН України, які провели опитування щодо тіньової зайнятості громадян України, 45 % опитаних працюють у "тіні". А сукупний тіньовий капітал українських громадян, за підрахунками фахівців, сягає приблизно 40 млрд. дол. [1]. Одним з актуальних питань сучасності є дослідження інституційної складової тіньової економіки - корупції. Переважно ці проблеми досліджують юристи. Наше дослідження проблем корупції та тіньової економіки лежить в економічній площині. Ми виходили з того, що саме корупція як інституція тіньової економіки загрожує не лише демократичному розвитку держави, а й фінансовій та економічній безпеці країни.

З метою антикорупційної діяльності в Україні прийнятий один з останніх Указ Президента "Про першочергові заходи щодо детинізації економіки та протидії корупції" № 1615/2005 від 18 листопада 2005 р., де серед пріоритетних заходів щодо протидії корупції було запровадження громадського моніторингу стану поширення корупційних діянь у політичній, економічній і соціальній сферах на загальнодержавному та місцевому рівнях [2].

Наші знання про корупцію ще невеликі, певною мірою навіть односторонні. Увага вітчизняних дослідників - В. Базилевича, А. Базилюк, О. Барановського, З. Варналія, С. Коваленка, Т. Ковальчука, В. Мандибури та російських - І. Клямкіна, В. Шестакова, Л. Тимофєєва - здебільшого зосереджена на рекомендаціях щодо удосконалення законодавства, яке б допомогло звузити сферу корупційної діяльності. Але цього недостатньо.

Ми вважаємо, що корупція, маючи економічну природу, є інституцією тіньової економіки, тому й наша мета полягає в необхідності дослідити корупцію не як окремого явища, а як інституційної складової тіньової економічної діяльності в Україні, визначивши причини її появи та шляхи подолання, а також детинізації економіки.

Причиною виникнення тіньової економіки може бути не лише неадекватність законів умовам здійснення економічної діяльності, але й потреба у виживанні населення в складних умовах

становлення ринкових відносин. Психологічна адаптація населення до ринкової економіки в її все ще пострадянських формах здійснювалася, на наш погляд, в основному за рахунок використання позаекономічних методів - через вплив на "своїх" чиновників з метою влаштувати власну справу. "На недосконалі трансформації бізнесові структури відреагували успадкованими від попередньої адміністративної системи особистими зв'язками, які використовували за часів централізованого планування та дефіциту, тотальним підкупом державних чиновників і працівників контролюючих владних структур. Звідси одна з базових інституційних норм - норма легалізму - не виконувала своїх функцій" [3, с. 38]. Для України недостатньо буде констатувати, що "притаманність встановленим правилам є першочерговим критерієм участі в "законній" економіці, у той час як невиконання або відхилення від встановлених правил є критерієм участі в неформальній, підпільній економіці" [4, с. 990]. У тому й річ, що тіньова (незаконна, неформальна, прихована) економіка України не лише не протистоїть формальній, а навіть існує в ній усередині, виступаючи природним і закономірним наслідком легальних статусів господарюючих та керуючих суб'єктів. Це означає, що держава не просто обслуговує економіку, як зазначає російський академік Ю. Осипов, вона бере в ній участь, маючи свою економіку. Звичайно тут важливим є право, але "просякнуте" економізмом. Не те, що все начебто продається і купується, хоча дещо важливе продається і купується, але саме функціонування державно-політичної машини економізовано, адже підкорено по суті економічній свідомості [5, с. 189]. Тобто в основі тіньових економічних відносин в Україні знаходиться можливість приватизувати будь-яке суспільне благо, або навіть закон, і використати його для тіньового обороту.

Головна особливість тіньової економіки в трансформаційних економіках, і, зокрема, в Україні полягає в тому, що вона невід'ємна від корупції. "Корупція з'являється разом з появою держави. Так, ще 2300 років назад Брагман, прем'єр-міністр Чандрагупти, перелічив "не менше сорока способів" розтррати державних коштів. У стародавньому Китаї чиновникам виплачували додаткове жалування, яке називалося "янь-льєн", що означало "заохочення чесності" [6, с. 19]. На жаль, воно рідко досягало своєї мети, що

підтверджує існування тіньової економіки в давні часи. Корупція (Corrupture) у римському праві розумілась як "ламати, фальсифікувати, підкуповувати", а також означало протиправну дію, наприклад щодо судді. Це поняття виникло від словосполучення латинських слів "cogere", що означає: кілька учасників в одній зі сторін взаємозобов'язаних відносин з приводу єдиного предмета, та "rumperе" - ламати, порушувати, скасовувати. Результатом стало єдине поняття, що означає участь у спільній діяльності кількох (не менше двох) осіб, метою яких є шкода, ускладнення нормального руху судового процесу або процесу управління справами суспільства.

У процесі свого розвитку поняття "корупція" в юридичній науці звужилося до такого визначення, як "продажність службових дій". Макіавеллі визначав корупцію як використання публічних можливостей у приватних інтересах. Корупція в широкому розумінні - це складне соціально-економічне (скоріше асоціальне) явище, що виникає в процесі реалізації тіньових економічних відносин між посадовими особами та іншими суб'єктами з метою задоволення особистих інтересів через комерціалізацію суспільних благ і цінностей. Корупція у вузькому розумінні - це комерціалізація посадовими особами їх функціональних обов'язків [13, с. 165-166]. Інструментом здійснення корупції стає хабар, економічна природа якого полягає в регулюванні ціни за незаконність або заборону дій.

Інституційний підхід до аналізу тіньової економіки ставить у центр дослідження систему формальних і неформальних правил поведінки господарюючих суб'єктів, закономірності їх розвитку, санкціонований механізм їх впровадження. Представники інституціоналізму Д. Норт, О. Вільямсон, Д. Еггертссон, вживають виключно слово "institution", маючи на увазі як установлений закон, звичай чи норму, так і установу [7, с.15-17]. Зокрема, Дуглас Норт під поняттям "інститут" розуміє норму або правило, формальне або неформальне, що керує людською соціальною взаємодією [8]. Виходячи з того, що інституція - це порядок, певні норми поведінки, так би мовити, офіційні "правила гри", за якими здійснюється в нашому випадку економічна діяльність, тому суб'єкти економічної діяльності повинні їх дотримуватись. Отже, економічну діяльність, яка відповідає встановленим правилам, ми називаємо формальною (легальною, офіційною).

Дослідження того, як порядок може виникнути спонтанно, незалежно від дій влади, є одним з найважливіших досягнень інтелектуальних досліджень кінця ХХ ст. Фрідріх фон Хайек першим запропонував програму вивчення того, що він називав "розгорнутим порядком людської кооперації", тобто загальної суми всіх правил, норм, цінностей і

прийнятих взірців поведінки, які дозволяють індивідам співпрацювати в капіталістичному господарстві. Хоча Хайек є представником вільного від державного регулювання ринку, проте він вірить у необхідність порядку. Більшу частину дослідження він приділяє тому, як виникає порядок за відсутності централізованих ієрархічних структур, таких як держава [9, с. 200]. Якщо людина, прагнучи досягти власної вигоди, стикається з не сприятливим, незручним, незрозумілим для неї порядком, то вона починає шукати з нього вихід, тобто створюється ситуація, коли існуючий правопорядок входить у суперечність з економічним інтересом. Іншими словами, оскільки чинне законодавство не сприяє постійному розвитку реальної економічної діяльності, тому особа починає створювати умови, які б давали їй можливість реалізувати власний економічний інтерес. Як зауважує у своїй статті Деніс Ронг, "якби людські істоти повністю склалися з норм і обмежень, то як тоді можна було б зрозуміти способи, якими індивіди щось винаходять і стають підприємцями, новаторами або злочинцями?" [10, с. 90]. Сучасна неокласична економічна теорія, заснована на моделі раціональної поведінки людини, що забезпечує максимальну вигоду, надає їй вибору центральну роль. Отже, люди приймають рішення щось робити тому, що мають у цьому власний раціональний інтерес [11, с. 204]. Виходить, що мотивація для всіх суб'єктів економічної діяльності єдина - вигода або максимізація користі (жадібність), тому складається ситуація, за якої невиконання закону, особливо це стосується перехідних періодів, стає нормою. Законотворчість як світоглядна цінність поки що не стала природним чинником для підприємця в трансформаційних умовах. Цінність законотворчості може виникнути лише за умов, коли вона буде відповідати власним економічним інтересам. З огляду на це, до інституційних чинників потрібно відносити не лише економічні принципи максимізації вигоди та офіційно визначені суспільством правила і норми господарської поведінки, але й ідеологічні та етичні. Особливо це стосується хабарництва та "куміства", які підривають роботу владних інститутів [12, с. 43], а отже, виводять економічну діяльність у "тінь".

Тіньові (корупційні) економічні відносини - це відносини, що складаються між людьми з приводу використання та розпорядження офіційних правових статусів керівника чи господарника за рахунок не властивої цим статусам ролі ринкових з метою задоволення приватного інтересу. Уся сукупність прав власності, яку отримує одна зі сторін, унаслідок здійснення угоди між підприємцем та чиновником, повинна бути еквівалентною благополуччю іншої сторони. Такі економічні відносини зумовлюють існування корупції.

У зарубіжних країнах тіньова економіка виникає, коли переважає приватний інтерес, унаслідок цього

порушується закон. Тому зарубіжні дослідники тіньову економіку пов'язують з обов'язковим порушенням чинного законодавства [14, р. 69-90]. В Україні тіньова економічна діяльність виникає безпосередньо в надрах офіційного правового поля. Іншими словами, якщо в зарубіжних країнах з початком тіньової економічної діяльності припиняється дія формального правового статусу, то в Україні такий статус дає можливість для здійснення тіньової економічної діяльності. Багато хто в Україні до недавнього часу, обіймаючи важливі державні посади, представляли великий бізнес. Окрім цього, вільне використання чиновниками формальних статусів дає можливість для виведення в "тінь" не лише економічну діяльність, а й політичну, адміністративну, правову, соціальну та інші. Отже, інституціоналізація тіньової економіки - це закріплення поведінки суб'єктів тіньового сектора в певні організаційно стійкі форми, які визнаються всіма учасниками такої діяльності.

Бізнес повинен стати економічно сильним і незалежним від влади. В Україні поки що він живе під владою чиновників. Ще за радянських часів, отримуючи посадовий статус, чиновник мав і певні права розпоряджатися економічними ресурсами, які належали виключно державі. Наявність посадового статусу вказувала на певні межі, в яких користувач таких прав приймав рішення. Але в умовах, де існував дефіцит (розбіжність розподілу ресурсів із планами) [15, с. 438], посадова особа не мала можливості виконувати державні плани, тому могла загубити свій статус. Щоб цього не сталося, чиновник був змушений виявляти кмітливість, ініціативу, йти на ризик, досягаючи поставленої мети і отримуючи приватну вигоду. А це відповідало ринковому механізму. Інакше ця посадова особа могла бути покарана - або через адміністративні важелі, або навіть юридичні. Як же посадова особа мала

змогу використовувати ринкові важелі за радянських часів? Виявляється, через корупцію, яка давала можливість їй виживати.

Корупція - це не тільки чиновницьке свавілля, але й підприємницька "хватка". Підприємці, прагнучи отримати для себе певні привілеї, зокрема використання державних ресурсів з метою отримання конкурентних переваг, так би мовити, "підмащують" хабарами чиновників. Саме тому існують так звані бюрократичні ринки, на яких рівноправними партнерами, тобто суб'єктами такого ринку, виступають як державні службовці (чиновники), так і підприємці. Об'єктами на цьому ринку стають як посада державного службовця, так і послуги, які чиновник повинен надавати безоплатно. Ціни на такому ринку встановлюються вільно залежно від попиту і пропозиції на цей об'єкт. Тому чиновник, обіймаючи певну посаду, отримуючи особливі переваги, займається "пошуком ренти", а не притаманною цій посаді діяльністю.

Отже, причину існування корупції не можна звести лише до бюрократичних дій державних чиновників. Підприємці також стимулюють існування корупції шляхом давання хабара чиновнику з метою отримання індивідуальних привілеїв і конкурентних переваг. Виходить, що інституційна залежність підприємців у їх економічній діяльності від державних чиновників в Україні дуже велика. На підтвердження цього чиновники, розуміючи вигоду від можливих хабарів, часто на власний розсуд вдаються до створення штучного дефіциту ресурсів, до зволікань у прийнятті рішення та інших бюрократичних перешкод, спонукаючи тим підприємців до хабарництва. Крім того, на "бюрократичному ринку" відбувається систематизація розподілу доходів від хабарництва. Це є інституціоналізацією корупції, яка заохочує окремих посадовців брати в ній участь (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл доходу від хабарництва (у відсотках)

Якби Ви взяли гроші або дорогий подарунок, то:	У середньому	Чехія	Словаччина	Болгарія	Україна
могли б залишити хабар собі?	27	33	36	16	23
мали б ділитися лише з колегами?	24	17	18	36	24
мусили б ділитися з начальством?	5	2	3	1	15
це залежало б від обставин	44	48	43	46	39

Примітка. Оскільки 44 % казали, що все залежало б від обставин, ці відповіді враховували у відсотковому підрахунку. Відповідей «не знаю» не враховували [16, с. 203].

З метою порівняння процесу інституціоналізації корупції в трансформаційних економіках ми використали дані таблиці 1, виявилось, що в Чехії та Словаччині хабарництво є відносно індивідуальним явищем, про це свідчать позитивні відповіді на питання "могли б залишити хабар собі?", хоча багато відповідей "це залежало б від обставин". У Болгарії хабарництво має корпоративний характер, як видно з таблиці, вони там більше діляться з колегами, ніж можуть залишити собі.

А в Україні хабарництво не просто має корпоративний характер, воно є ієрархічним, тобто, на відміну від Болгарії, в Україні чиновники переважно мусять ділитися з начальством [16, с. 203]. Це і є особливістю корупційних відносин в Україні, а саме: корупційні відносини, що склалися в Україні, мають системний розгалужений ієрархічний характер. Особа, потрапивши на місце чиновника (часто за певну високу плату), має відпрацювати отримання посади, передаючи нагору частину від отриманого хабара. Тобто йдеться про паралельну систему фінансування через невидимий потік "ренти", який відбувається поряд з формальними посадовими окладами. Іншими словами, ставши чиновником, особа потрапляє в таку залежність, що вже не може не брати хабарів. Так у багатьох секторах економіки України корупція ставала суттєвим чинником стабільності бюрократичної організації.

Проте корупція не обмежується хабарництвом. Хабарництво, представлене у вигляді грошових або інших матеріальних винагород, - це лише примітивна форма стосунків, як правило, короткострокових і з одноразовими виплатами. Такі відносини переважно характерні для чиновників нижчого рангу. Вищий ранг чиновників застосовує інший рівень і масштаб стосунків. До таких можна віднести: по-перше, приватизацію нематеріальних благ - ідеології, політики, релігійних поглядів тощо. Метою стає приватизація влади, тому інтереси чиновника превалюють над інтересами суспільства. Цей вид корупції набагато страшніший для суспільства, оскільки матеріальні блага ще можна проконтролювати, а нематеріальні - ні. Крім того, сильнішим стає той, хто має більше грошей, щоб купити нову інформацію, яка з допоміжного засобу перетворюється на один з головних чинників економічного розвитку. Оскільки саме інформація, наукові відкриття забезпечують удосконалення не лише технологій виробництва, а й принципів міжсуб'єктної взаємодії. По-друге, більш якісні, ніж просте давання грошей чи подарунків - це послуги, які носять витончений характер. Наприклад, влаштування на високу посаду - директора підприємства - родича високого рангу чиновника. Якщо це обом сторонам вигідно, то це й буде корупція. Крім зазначеної, до таких послуг можна віднести: купівлю або побудову дачі; купівлю

автомобіля; надання привілеїв у отриманні поїздки за кордон тощо. По-третє, зі зміцненням довіри між чиновником і підприємцем їхні зв'язки поступово перетворюються на "контрактні взаємини", які переростають у дружні стосунки або в систему "клієнтизму", що не завжди пов'язано з корупцією у вузькому розумінні слова.

За римським правом, клієнтами називали звільнених рабів чи іммігрантів, які шукали підтримки шляхетних патриціїв. Вони залежали від голови сім'ї так само, як і всі інші члени родини, повинні були в обмін на захист надавати йому певні послуги. У сучасних умовах "клієнтизм" набув узагальненого значення. Під ним розуміють мережу таких суспільних стосунків, де особиста вірність патрону важить більше, ніж сучасні ринкові відносини, демократичні схеми прийняття рішень, а також професіоналізм чиновників. Якщо "клієнтизм" - це одна з форм організації суспільства, то корупція - форма поведінки особи в суспільстві, яка може бути або - ні. "Клієнтизм" був притаманний радянським часам. Разом з тим у нових демократіях "клієнтизм" і корупція існують поряд і набувають назви "клієнтська корупція". Їм притаманний "фаворитизм", який можна пояснити, як надання переваг "своїм", які користуються більшою довірою, незважаючи на їхні професійні здібності. А це породжує в населення відчуття непорядності уряду [17, с. 3-4]. В Україні проблема клієнтизму полягає в тому, що патрон надає привілеї окремим клієнтам залежно від наявності особистих і приватних стосунків, замість використання критеріїв, яких вимагає закон, установлені принципи чи інституційні процедури. Тому клієнтизм в Україні веде до неефективності, кумівства, отже - до корупції.

Підсумовуючи цю частину дослідження, варто зазначити, що корупційні відносини між чиновником і підприємцем приносять суттєві економічні дивіденди. А це створює умови для зберігання середовища, сприятливого корупційним відносинам, а саме: хабарництву і різним видам взаємовигідних якісних послуг. Сьогодні в Україні залишаються високі адміністративні бар'єри не лише для входження на ринок у широкому його розумінні, але й на "бюрократичний ринок", що сприяє великим витратам не лише коштів, але й клопотам і часу. Адміністративні бар'єри породжуються не лише непрофесійністю чиновників, але й штучно створюються для отримання контролю над підприємствами. Внаслідок постійного бюрократичного контролю за підприємницькою діяльністю та відповідних санкцій такі бар'єри виштовхують підприємця в тіньову економіку, оскільки формальні правила неможливо виконувати. За таких умов підприємці змушені шукати неформального державного захисту завдяки корупційним відносинам.

Результатом стає те, що українські підприємці у своїй більшості вже не уявляють своєї економічної діяльності без хабарництва.

Щоправда, відповідно до дослідження, яке провели експерти міжнародної некомерційної організації "Transparency International" по боротьбі з корупцією, Україна в 2006 р. займала 99-те місце зі 163 країн світу, у 2005 р. - 107-ме місце зі 159 країн світу, у 2004 р. - 122-ге місце зі 146 країн світу, у 2003 р. - 106-те місце зі 133 країн світу, у 2002 р. - 86-те місце зі 102 країн, у 2001 р. - 83-тє з 91 країни світу, де проводилися обстеження. Зазначена динаміка свідчить про позитивні зрушення України в боротьбі з таким ганебним явищем, як корупція.

В одній групі з Україною за рівнем корумпованості такі країни, як Болівія, Гватемала, Казахстан, Киргизстан, Нігер і Судан. Найбільш корумпованими з країн колишнього СРСР є Таджикистан, Туркменія та Азербайджан. Росія та Білорусь, відповідно до дослідження, менш корумповані, ніж Україна. Так, Росія займала 90-те місце, а Білорусь - 74-те. Найбільш корумпованою країною світу є Гаїті. Найменш корумпованою країною світу, за даними дослідження, є Фінляндія, за нею йдуть: Нова Зеландія, Данія, Іспанія, Сінгапур, Швеція, Швейцарія, Норвегія, Австралія та Нідерланди. На жаль, на міжнародному рівні Україна вважається надзвичайно корумпованою країною. Підтвердження цього - незмінний низький рівень доброчесності.

Відсутність трьох інституційних складових: "прозорість", передбачуваність і простота ускладнюють інституційні реформи в Україні, що призводить до погіршення інституційної рівноваги через посилення корупції, а отже, до руйнації господарської системи. Сьогодні навіть представники інституційної теорії надають перевагу не реформуванню інститутів, а власне активній боротьбі з корупцією. Тим більше, що між корупцією та економічними невдачами існує тісний кореляційний зв'язок, на який указує російський дослідник С. Цирель [18, с. 92-93].

Отже, до загальних причин корумпованості можна віднести:

- двоїсту природу людини, яка полягає в добрі та злі. Не завжди перемагає добро. Якщо власний інтерес переважає над суспільним, то в цьому випадку мотивом стає егоїзм людини, який не стоїть на перешкоді моралі, традиціям, праву. Отже, порушуються суспільні "правила гри", які, зрештою, призводять до деструктивних наслідків соціального життя;

- нерівномірність розвитку ринкового господарства. Під час посилення кризового стану економіки такі негативні явища, як інфляція, безробіття тощо, стають сприятливими умовами для збільшення обсягів тіньової економіки. Тобто

за таких умов зменшується ефективність регулюючої ролі держави, що призводить до зростання тіньової складової;

- розширення суспільства на бідних і багатих. За рахунок державного майна збагатилася невелика група населення в Україні, яка мала безпосередній доступ до нього. Олігархами в Україні стають через тіньову приватизацію державної власності. Кожна людина хотіла б стати власником частки державного майна, але ж не кожен мав змогу долучитися до нього через розпорядників. Більша частина населення бідна, змушена виживати в складних економічних умовах, коли повністю відсутні принципи соціальної справедливості;

- суперечність між швидкозмінними умовами ринкового господарства та чинним законодавством. Прогаляни, які створюються завдяки такій суперечності, заповнюються тіньовими "правилами гри". Навіть у високорозвинених ринкових країнах економічні процеси випереджають чинне законодавство, тому вдосконалення правової бази повинно мати перманентний характер;

- суперечність між законодавчою та морально-етичною нормами підприємництва. Взагалі закони, представлені інтересами держави, повинні мати морально-етичну складову. Але через слабкість сприйняття сучасним підприємцем такої складової він не завжди підтримує державні інтереси, а іноді вони перебувають навіть у протистоянні. Це і дає підстави для виходу підприємців у "тінь" через хабар і т. ін.;

- суперечності в політичній системі, які представлені владою і бізнесом. Відомо, що поєднання влади і бізнесу - це олігархія, яка посилює дію тіньової економіки. Негативними наслідками існування олігархії є не лише лобіювання інтересів бізнесменів у владі через прийняття "потрібних" їм законів з метою створення сприятливих умов для їхнього бізнесу, а й недоодержання державною казною величезних коштів. А це не дає можливості державі виконувати свої прямі обов'язки - розв'язувати соціальні проблеми. Слабкість політичної влади - одна з причин існування корупції. Результатом такого стають соціально-економічні наслідки корупційних відносин: підлив соціальної довіри й верховенства права; руйнацію соціальної моралі та почуття справедливості в народі; перешкоджання функціонуванню ринку та деформацію нормальних систем розподілу; зниження громадської відповідальності тощо.

Без сумніву, проблема детинізації економіки в Україні, яка полягає у створенні сприятливих умов для легальної економічної діяльності на основі максимального врахування інтересів суб'єктів господарювання і здійснення комплексу

радикальних економічних, правових, організаційних і силових заходів, спрямованих на рішуче обмеження корупції як інституції тіньової економіки, є ключовою. Потрібно легалізувати тіньові економічні відносини через уведення цивілізованого приватного права, відколовши від власників таких, хто отримав цю власність через посаду. Це можливо лише за допомогою Закону. Тобто необхідно провести чітку межу між законним та незаконним. Незаконне має бути покаране як економічними, так і адміністративними методами. Найбільш органічними інституційними умовами унеможливити корупцію стає саме правова держава й правове суспільство, де правові норми стають нормами життєвої необхідності й моралі.

Підсумовуючи, зазначимо, що проблема корумпованості залишається гострою не лише в трансформаційних суспільствах, але і в розвинених країнах. Для України зазначена проблема стає однією з найвагоміших перепон на шляху до світового співтовариства, розвитку громадянського суспільства. Проблема корупції тісно пов'язана з посиленням впливу на прийняття рішень в економічній сфері з боку політико-економічних (так званих "кланових") угруповань. Проте практика лобіювання прийняття рішень у парламенті поширена в усьому світі та досить звичайна навіть для розвинених країн. Різниця полягає в тому, що у трансформаційних суспільствах прийняті в такий спосіб закони діють в інтересах окремих кланів, а не на користь суспільства. Корупція, впливаючи на внутрішньо економічні, соціальні та політичні процеси, а також на зовнішньоекономічні відносини, створює передумови для соціального вибуху. Це становить реальну проблему для забезпечення як економічної, так і національної безпеки країни. Отже, можна констатувати, що виникла наукова проблема, що полягає у відсутності адекватної економічної теорії, яка б могла всебічно і комплексно вивчати таке явище, як корупція - суттєвий інституціональний аспект сучасності, а не лише її прояви в економічних, політичних, правових або морально-етичних відносинах у суспільстві.

#### Список літератури

1. <http://www.spa.org.ua/Show%20Visnyk%20Article.php?extended=18>.
2. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика: Монографія / За ред. Варналія З.С., Кампо В.М., Мазур І.І. - К.: Знання України, 2005.
3. Пустовійт Р. Трансформаційна криза в Україні: оцінка з позицій інституціональної теорії // Економіка України. - 2004. - № 1.
4. Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. - Oxford, 1990. - Vol. 18. - № 7.
5. Осипов Ю.М. Время философии хозяйства: В 3 кн. с прилож. - М.: Экономист, 2003. - 656 с.
6. Клітгаард Р. Приборкання корупції / Пер. з англ. В.К. Горбатюка. - Харків: Тарбут Лаам, 2006. - 244 с.
7. Поворозник В.О. Інституційні зміни в умовах трансформації економіки України: Дис. ... канд. екон. наук. 08.01.01. - К., 2006.
8. North D. C. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. - N.Y: Cambridge University Press, 1990.
9. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Пер. с англ. Под общ. ред. А.В. Александровой. - М.: АСТ, Ермак, 2004.
10. Wrong D. The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology // American Sociological Review. - 1961. - № 26. - P. 183-196.
11. <http://www.sitim.sitc.ru/E-Books/Metod/fei/part2.html>.
12. Hart K. Informal Urban Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. - 1973. - Vol. 11. - № 1. - P. 61-90.
13. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: Монографія. - К: Київський університет, 2006. - 329 с.
14. Corruption & Democracy. Editor Duc V. Trang. Institute for Constitutional & Legislative Policy, 1994.
15. Корнаи Я. Дефіцит. - М., 1990.
16. Вільям М., Осе Г., Кошечкіна Т. Звичаєва корупція? Громадяни та уряд у посткомуністичній Європі / Пер. з англ. - К.: К.І.С., 2004. - 328 с.
17. Політична корупція перехідної доби / Пер. з англ. / За ред. С. Коткіна та А. Шайо. - К.: К.І.С., 2004. - XX, 440 с.
18. Цирель С. Экономический рост и информационные технологии: компаративистский подход // Вопросы экономики. - 2004. - № 11.

#### SUMMARY

Irina Mazur

#### ANTICORRUPTION MEASURES IN THE CONTEXT OF DECREASE OF SHADOW ECONOMY PART

Shadow economy and processes of its institutionalization is considered. An accent is made on such institution as corruption. Reasons of appearance of corruption, its kinds, socio-economic consequences and ways of overcoming are discovered. A concept of "decrease of shadow economy part" is offered.



## ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КОНТРАБАНДИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

На сьогодні в Україні контрабанда залишається одним з головних дестабілізуючих чинників внутрішнього ринку України, що за своїми масштабами, обсягами та наслідками негативно впливає на розвиток національної економіки, її стратегічних галузей.

Проблемам контрабанди присвячена значна кількість досліджень вітчизняних учених (Дорош Л.В., Левік Б.С., Лобода Г.Г., Омельчук О.М., Онищенко В.В., Сорока С.О., Шевчук Л.М.). Але майже всі вони розглядають лише кримінально-правові аспекти цієї діяльності [1; 2; 3], зокрема кримінальну відповідальність за злочин контрабанди [4; 5; 6], структуру та динаміку контрабанди в Україні [7; 8; 9], стан справ у окремих галузях нелегальної торгівлі товарами [10; 11], вдосконалення діяльності митних органів щодо боротьби з контрабандою [12; 13] тощо.

Однак економічні аспекти такого явища як контрабанда на сьогодні досліджені недостатньо. Необхідність забезпечення системного підходу до розв'язання проблем у сфері боротьби з контрабандою та порушенням митних правил обумовили вибір теми дослідження.

Метою даної статті є історико-економічний аналіз поняття контрабанди, її типів і форм, аналіз теоретичних досліджень, що пояснюють природу цієї діяльності та її основні причини.

Контрабанда може вважатися однією з найстаріших форм правопорушень. Вона бере свій початок з XII ст., коли англійський уряд наклав обмеження на експорт вовни, надавши в такий спосіб власникам тканинних мануфактур відповідну протекцію. Поки власники тканинних фабрик отримували прибуток, продавці вовни зазнавали збитків через низькі ціни на свою продукцію. В останніх було дві можливості: або продавати свою вовну нелегально закордонним покупцям, або припиняти роботу. Не дивно, що багато з них почали займатися контрабандою вовни, експортуючи її нелегально, здебільшого у Фландрію. У 1272 р. король Едуард I впровадив митні правила з метою отримання додаткових коштів до бюджету країни, яка зазнавала значних фінансових втрат через війни з Францією. Однак система попередження ухилення від зовнішньоторгових податків більш-менш була сформована лише у 1420-х рр. Імпортне мито було встановлене на тютюн, чай, бренді, ром, шовк, сіль тощо і було настільки високим, що

контрабандисти могли продавати ці товари по цінах, нижчих за офіційні, й усе ще отримувати прибуток. Так, наприклад, у 1770-х рр. пляшка бренді, що купувалась у Франції за ?1, могла бути продана в Англії за ?4. Фунт чаю коштував 3 пенси і міг бути проданий за 25 пенсів. Зазначимо, що в цей час контрабанда вважалася майже як послуга суспільству [14, р.1-2].

Законодавство стосовно контрабанди вперше датується XIV ст., коли в Англії в Статуті про державні злочини 1351 р. злочином вважалось отримання грошей від незаконної імпоротної діяльності. Але в процесі історичного розвитку, незважаючи на поширення антиконтрабандного законодавства, контрабанда майже завжди практикувалася. Наприклад, у XVIII ст. одна третина чаю на Британські острови завозилася нелегально [15, р.473].

Термін "smuggling" (контрабанда) в англійській мові з'явився в 1687 р., і, можливо, мав у своїй основі німецькі та голландські корені. Словник Merriam-Webster визначає контрабанду як таємний протизаконний імпорт або експорт, зокрема, без сплати мита, визначеного законом [16]. Інші джерела визначають походження терміну в англійській мові від німецького *smeugan* - прослизнути в щілину. Крім того, є ще версія походження від слова *smoky* - туман, серпанок, що використовувалось у Східній Фландрії [17].

На території слов'янських держав слово "контрабанда" починає використовуватися з епохи Петра I й походить воно від італійського *contrabbando* - контрабанда (від *contra* - контр-, проти-, *bando* - урядовий указ) [18; 19].

Encyclopedia of Criminology and Deviant Behavior визначає контрабанду як нелегальний імпорт товарів з однієї юрисдикції до іншої. Нелегальна операція може охоплювати імпорт або експорт заборонених товарів (наприклад, наркотиків), або ухилення від сплати зовнішньоторгових податків, зокрема мита, на товари, експорт або імпорт яких підлягає оплаті на митниці (наприклад, діаманти, цигарки). Цінові диспропорції та різний рівень ставок мита в різних юрисдикціях або в різні періоди часу визначають вірогідність контрабанди [15, р.473].

Російський економічний словник визначає контрабанду як незаконне переміщення через кордон товарів та інших цінностей. До того ж контрабандою називають і сам незаконно перевезений товар [20].



Найчастіше контрабанда виникає між юрисдикціями з різним податковим і митним законодавством. Отже, контрабанда є тісно пов'язаною з системою оподаткування і може спостерігатися в тих випадках, коли використовується фіскальне мито. Так, серед класичних прикладів контрабандних продуктів можна назвати товари, які обкладаються високими податками (діаманти, спиртні напої, тютюн).

Доцільно запропонувати таку класифікацію типів контрабанди.

I. Залежно від виду контрабандного товару:

- контрабанда золота;
- контрабанда цигарок тощо.

II. Залежно від способу контрабанди.

Основні способи, які використовуються під час нелегального провезення товарів через кордон, можна розподілити на дві групи.

1. Фізичні методи, до яких можна віднести:

- приховання - приховування контрабандного товару в іншому товарі або ж спроба взагалі сховати товар від митного огляду;

- погроза працівникам митниці з метою отримання дозволу на ввезення/вивезення контрабандного товару;

- велика кількість товару - якщо достатня кількість товару провозиться контрабандним шляхом, логічне припущення, що деяка його частина пройде. Так, згідно з Д.Хупсом, на деяких рейсах з Вест-Індії та Південної Америки більше 10% пасажирів перевозять наркотики [14, р.2].

2. Економічні методи, зокрема такі:

- хабарництво - надання хабара працівникам митниці за дозвіл на ввезення/вивезення контрабандного товару;

- дипломатичний захист - товар ввозиться/вивозиться як дипломатичний багаж, який звільняється від митного огляду;

- заниження митної вартості товару, що переміщується через митний кордон.

III. Залежно від вартості контрабандних товарів.

IV. Залежно від розмірів контрабандних товарів:

- товари, що можуть бути переміщені одним індивідом, наприклад, коштовне каміння тощо;

- великогабаритні товари, наприклад, готова продукція промислового призначення.

V. Залежно від рівня соціальної організації Б.Вейганд [21] розрізняє:

- велику контрабанду товарів (commercial smuggling), яка означає переміщення великих кількостей товарів, що надалі будуть продані за кордоном з метою одержання прибутку;

- дрібну контрабанду товарів (petty smuggling) - термін застосовується до окремих індивідів, що перетинають кордон з метою продати товар за більш високою ціною.

Економічна і політична реальність історично впливала на контроль контрабанди. Економісти -

прибічники вільної торгівлі були проти будь-якої форми державного контролю в буржуазній капіталістичній економіці та визнавали контрабандистів як раціональних підприємців вільного ринку.

Так, А.Сміт вважав високі зовнішньоторговельні податки основною причиною наявності контрабанди і не засуджував її. Зокрема, він допускав, що "...надія позбутися таких податків за допомогою контрабанди часто веде до конфіскацій та інших покарань, які вщент розоряють контрабандиста - людину, яка хоч і заслуговує найбільшого осудження за порушення законів своєї країни, але яка часто не здатна порушувати закони природної справедливості, і була б у всіх питаннях прекрасним громадянином, якби закони країни не робили злочином те, що природно не визнається таким" [22, р.699].

Однак у реальності, відповідно до законодавства, найбільш типовим і поширеним покаранням за контрабанду було вилучення контрабандного товару і накладення відповідного штрафу на контрабандиста. Проте зростаючі обсяги ухиляння від сплати мита й інших зовнішньоторгових податків свідчать про відносну неефективність таких заходів покарання.

Теоретичну базу, яка пояснює природу контрабанди, умовно можна розподілити на два основних напрями.

Перший аналізує контрабанду в термінах функціонування ринку, другий - у термінах криміналістичної науки.

У рамках даного дослідження розглянемо більш детально економічні теорії контрабанди.

Класичним дослідженням впливу контрабанди на добробут є дослідження Дж.Бхаваті та Б.Хансена (1973) [23].

Вони першими представили теорію контрабанди, яку розглядали винятково як імпортзаміщуючу економічну діяльність. Але побудована економетрична модель мала багато обмежень, зокрема, припущення про те, що легальна торгівля мала нульові транспортні витрати; в економіці за умов досконалої конкуренції виготовлялося два ринкові товари, економічний прибуток був нульовим, умови торгівлі були фіксовані тощо. У результаті вони показали, що контрабанда неспроможна поліпшити суспільний добробут, тому що вона може відволікати ресурси від суспільного до приватного сектора. Додатково транспортні витрати контрабандиста були введені у моделі М.Шейха (1974) [24]. Але інші припущення, зокрема досконала конкуренція, нульові транспортні витрати за умов легальної торгівлі тощо залишилися як і в моделі Дж.Бхаваті та Б.Хансена (1973). Основним внеском, окрім транспортних витрат контрабандиста, стало також введення у модель втрат внаслідок ризику (risk costs) - у термінах конфіскованих і обкладених штрафом товарів.

Модель М.Пітта (1981) пояснювала

контрабанду товарів, використовуючи експортне мито (наприклад Індонезії). У даному випадку причиною контрабанди стало перевищення внутрішньої ціни над світовою, за винятком мита, тобто за цих умов легальний експорт приносив абсолютні збитки. Але все ж таки фірми були вимушені проводити легальний експорт виключно для того, щоб прикривати контрабандну діяльність з метою зменшення втрат внаслідок контрабанди (smuggling cost) [25].

Д.Нортон у своєму дослідженні "Економічна теорія контрабанди" (1988) розглядає контрабанду як злочин можливості (crime of opportunity), що стає можливим завдяки різним тарифам або ціновим диспропорціям на різних ринках [26].

Ф.Чаудгері запропонував модель виробничо-заміщуючої контрабанди (1999), у якій цінові диспропорції критично важливі як спонукання до заняття контрабандою [27].

Зазначені диспропорції викликані наявністю внутрішніх непрямих податків, а також імпортного мита. Розглядаючи ситуацію з контрабандою сигарет у Бангладеш, Чаудгері припустив, що вона скоротила рівень внутрішнього виробництва. Внутрішнє виробництво сигарет обкладається ПДВ й іншими податками на споживання. Скорочення внутрішніх податків надає можливості внутрішньому виробникові пропонувати товар за нижчими цінами і скоротити цінові диспропорції, які стимулюють контрабанду.

Однак Чаудгері припускав, що існує межа, вище якої скорочення внутрішніх податків на виробництво не зможе додати конкурентних переваг стосовно контрабандних сигарет. Отже, конфіскація може додати вартості контрабанді та зробити її неконкурентоспроможною [27].

Зазначені диспропорції викликані наявністю внутрішніх непрямих податків, а також імпортного мита. Розглядаючи ситуацію з контрабандою сигарет у Бангладеш, Чаудгері припустив, що вона скоротила рівень внутрішнього виробництва.

Внутрішнє виробництво сигарет обкладається ПДВ й іншими податками на споживання. Скорочення внутрішніх податків надає можливості внутрішньому виробникові пропонувати товар за нижчими цінами і скоротити цінові диспропорції, які стимулюють контрабанду.

Однак Чаудгері припускав, що існує межа, вище якої скорочення внутрішніх податків на виробництво не зможе додати конкурентних переваг стосовно контрабандних сигарет. Отже, конфіскація може додати вартості контрабанді та зробити її неконкурентоспроможною [27].

У цілому ж економісти підкреслюють, що контрабанда мотивується стратегіями прийняття ризиків, викликаними бажанням уникнути сплати податків або одержати гроші від продажу нелегально імпортованих товарів. Доповнюючи думку про те, що економічні умови впливають на контрабанду, економісти також доводять, що контрабанда впливає на цінові диспропорції та інші економічні аспекти.

У більшості кримінологічних досліджень контрабанда визначається як злочин можливості і, за визначенням, зорієнтована на отримання прибутку. Базуючись на цій концепції контрабанди, дослідження І.Паулса та С.Сімпсона (1981) щодо дрібної контрабанди на кордоні США та Канади обґрунтувало перспективи можливості контрабанди. Автори довели, що індивіди, які перетинають кордон, безумовно, поінформовані щодо протизаконності контрабанди щоразу, коли працівників митниці запитують, чи є в них речі, які підлягають декларуванню. При перетині кордону контрабандист повинен безпосередньо приймати рішення про недекларування товарів і, відповідно, про порушення закону [28].

На сьогодні світовий ринок контрабанди оцінюється в \$796.55 млрд. У табл.1 представлені товари, які найчастіше переміщуються контрабандним шляхом, а також їх вартісна оцінка.

Таблиця 1

## Найбільш поширені контрабандні товари та їх вартісна оцінка

Контрабандний товар	Вартісна оцінка, \$ млрд.
Марихуана	141,8
Підроблена продукція промислового призначення	100,0
Кокаїн	70,5
Опіум/Героїн	64,8
Піратська веб- та відеопродукція	60,0
Сигарети	50,0
Підроблені лікарські препарати	40,0
Піратське програмне забезпечення	39,5
Торгівля людьми	32,0
Амфетаміни/Метамфетаміни	28,25

Джерело: [29].

Спираючись на вищевикладене, можна зробити такі висновки.

У сучасних умовах контрабанду доцільно визначати як переміщення товарів для цілей бізнесу, а не для особистого споживання, через державний кордон за умови порушення встановлених митних правил і процедур і незалежно від вартості переміщуваних товарів. Контрабанда являє собою усвідомлену дію.

Економічні причини контрабанди можуть розрізнятися в залежності від бажання індивіда задовольнити свої потреби. Індивіди, які використовують нелегально завезені товари, задовольняють свої потреби в одержанні бажаних товарів, тоді як індивіди, які поставляють контрабандні товари, прагнуть задовольнити свої потреби в доході.

Отже, контрабанда має на меті уникати таких елементів.

1. Контролю в тому випадку, якщо переміщувані товари не відповідають існуючим вимогам безпеки.

2. Контролю у випадку, якщо окремі товари заборонені до ввозу / вивозу.

3. Витрат, пов'язаних зі сплатою податків. Контрабандні товари цілком або частково уникають сплати ввізного/вивізного мита, акцизних зборів і ПДВ.

4. Витрат, пов'язаних з регулюванням. У більшості випадків контрабандні товари не з'являються на офіційному ринку. Тож контрабанда таких товарів і подальша нелегальна торгівля ними уникає податків і витрат, викликаних державним регулюванням, пов'язаних з ліцензуванням діяльності тощо.

5. Витрат, пов'язаних з митними процедурами. Митні процедури вартують досить дорого у зв'язку зі складним митним регулюванням і частою зміною правил митного огляду при фрахтуванні.

6. Регулювання прав інтелектуальної власності. Окремі категорії контрабандних товарів порушують права інтелектуальної власності. Це стосується аудіо- і відеозаписів, а також готової продукції промислового призначення. Провезені контрабандним шляхом, вони можуть бути продані тільки на чорному ринку.

На сьогоднішній визначення шляхів боротьби з контрабандою, як діяльністю, спрямованою на свідоме уникнення контролю з боку держави у вигляді податків та державного регулювання з метою отримання прибутку, вимагає подальших наукових досліджень з урахуванням не лише кримінально-правових, але й економічних її аспектів. Зокрема, потрібно сформувати теоретико-методологічну базу вітчизняних наукових досліджень, що характеризуватиме контрабанду як економічне явище; визначити економіко-інституціональні причини розвитку

контрабанди в сучасних умовах України з метою практичного обґрунтування напрямів боротьби з цим видом ухилення від оподаткування.

#### Список літератури

1. Дорош Л.В. Кримінально-правові аспекти відповідальності за контрабанду (ст.201 КК України) // Питання боротьби зі злочинністю. - Харків, 2002. - Вип.6. - С.105-124.
2. Дорош Л.В. Контрабанда в Україні (кримінально-правове і кримінологічне дослідження) // Зб. наук. пр. - Харків, 2004. - Вип.8. - С.105-143.
3. Левік Б.С. Контрабанда - прояв організованої злочинності міжнародного масштабу, одна з основ тіньової економіки України, проблеми та аспекти боротьби // Уряд України. Президенту, законодавчій, виконавчій владі. - К., 1999. - Т.11. - С.77-89.
4. Лобода Г.Г. Предмет та особа потерпілого у злочинах, пов'язаних з контрабандою (ст. 305 КК України) // Науковий вісник. - Д., 2003. - №1 (13): Спец. вип. - С.197-200.
5. Лобода Г.Г. Кримінальна відповідальність за контрабанду наркотичних засобів, психотропних речовин або прекурсорів // Держава і право. - К., 2000. - Вип.6: Юридичні і політичні науки. - С.302-306.
6. Омельчук О.М. Проблеми декриміналізації контрабанди товарів та валюти // Актуальні проблеми правознавства. - Тернопіль, 2001. - Вип.2. - С.201-204.
7. Омельчук О.М. Стан, структура та динаміка контрабанди в Україні // Вісник. - Хмельницький, 2004. - №3(11). - С.170-174.
8. Омельчук О.М. Причини та умови контрабанди в Україні // Наукові записки. - Острог, 2001. - Вип.2, ч.2. - С.422-427.
9. Онищенко В.В. Визначення контрабанди в кримінальному законодавстві України і зарубіжний досвід // Вісник. - Запоріжжя, 2006. - №1. - С.172-177.
10. Сорока С.О. Контрабанда наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів як прояв організованої злочинності у сфері наркобізнесу // Актуальні питання реформування правової системи України. - Луцьк, 2007. - Т.2. - С.349-352.
11. Сорока С.О. Об'єктивна сторона контрабанди наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів // Актуальні питання реформування правової системи України. - Луцьк, 2006. - Т.2. - С.225-227.
12. Шевчук В.М. Проблеми вдосконалення діяльності митних органів по виявленню і розслідуванню контрабанди // Уряд України. Президенту, законодавчій, виконавчій владі. - К., 1999. - Т.11. - С.259-270.
13. Шевчук Л.М. Правове регулювання нагляду прокуратури за додержанням законів митними органами у справах про контрабанду та порушення митних правил: окремі аспекти // Актуальні питання реформування правової системи України. - Луцьк, 2006. - Т.1. - С.234-237.
14. Hoops D. Lessons from Smuggling and Anti-counterfeit Operations - [www.thedigitalship.com/powerpoints/security/david%20hopps,%20tage%2024.doc](http://www.thedigitalship.com/powerpoints/security/david%20hopps,%20tage%2024.doc) - 10 p.
15. Deflem M., Henry-Turner K. Smuggling / Encyclopedia of Criminology and Deviant Behavior. - Clifton D. Bryant, Editor-in-Chief. - Vol. 2, Crime and Juvenile Delinquency, edited by D. Luckenbill and D.L. Peck. -

- Philadelphia, PA: Brunner-Routledge. - 2001. - P.473-475.
  16. Merriam-Webster's Online Dictionary - Smuggling <http://www.merriam-webster.com/dictionary/smuggling>.
  17. Wikipedia - Smuggling <http://en.wikipedia.org/wiki/Smuggling#Etymology>.
  18. Этимологический словарь Фасмера - Третьейский суд Фонда Юрбюро - Ст.303 - <http://arbitr.msk-arbitr.ru/fasmer/p303.htm>.
  19. Юридичний етимологічний словник <http://mirnot.ru/4.html>.
  20. Экономический словарь - Контрабанда - [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/7898](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/7898).
  21. Wiegand B. Black Money in Belize: The Ethnicity and Social Structure of Black-Market Crime // Social Forces. - Vol. 73. - №1. (Sep., 1994). - P.135-154.
  22. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Book V Of the Revenue of the Sovereign or Commonwealth. - MetaLibri, 2007 - 754 p.
  23. Bhagwati J., Hansen B. A Theoretical Analysis of Smuggling // The Quarterly Journal of Economics. - Vol.87. - №2. (May, 1973). - P.172-187.
  24. Sheikh M.A. Smuggling, production and welfare // Journal of International Economics. - 1974. - №4. - P.355-364.
  25. Pitt M. Smuggling and price disparity // Journal of International Economics. - 1981. - №11. - P.447-458.
  26. Norton D.A. On the Economic Theory of Smuggling // Economica, New Series. - Vol. 55. - №217. (Feb., 1988). - P.107-118.
  27. Chowdhury F.L. Smuggling, Tax Structure and The Need for Anti-Smuggling Drive // Fiscal Frontier. - Vol.VI. - 2000-<http://www.answers.com/topic/faizul-latif-chowdhury>.
  28. Paulus I., Simpson C. Opportunity, Benefit, and Subjective Disposition: Determinants of Nonprofessional Smuggling // Pacific Sociological Review. - Vol. 24. - №3 (Jul., 1981). - P.299-327.
  29. Black Market Contraband Index - <http://www.havocscope.com/products.htm>.
- платежами й страховими виплатами, яке складає в цілому по ринку менше 20%, і врахувати, що в основі страхових тарифів лежить статистика

#### SUMMARY

*Olena Luk'yanenko*

#### ECONOMICS OF SMUGGLING: A THEORY

The article deals with historical and economic analysis of smuggling, its types and forms. The academic studies explaining nature of this illegal activity and its principal reasons are analyzed.

## ПРОТИСТАВЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ПИТАННЯ ЗАСАД ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЗМІНИ

Головною ідеєю нашого дослідження є аналіз взаємного існування економічних категорій "інституцій" й "організацій". Принципова відмінність цих понять - одна з головних гіпотез різних напрямків інституціональної економічної теорії, зокрема, теорії фірми, економіки угод, економічної історії тощо, і розглядається у працях Р.Коуза, О.Вільямсона, Д.Норта [1-3], представників французької інституціональної школи, зокрема, К.Менара, О.Фаворо та Б.Шаванса [4-6]. Більше того, поширена думка, що відмінність інституцій і організацій є першопричиною інституційної зміни (див, напр., [3]). Мета запропонованої роботи полягає у спробі показати, що категорії інституцій й організацій не є протилежними (принаймні, можуть так розглядатися), співіснують як філософські поняття цілого й часткового, тому механізм інституційної зміни цілком можливо окреслити, не використовуючи протиріччя між зазначеними категоріями.

Найбільш вичерпно класифікації та визначення категорій інституціональної економіки, що стосуються понять інституцій та організацій, зокрема, їх порівняння та протиставлення, наведено в монографії Олівера Вільямсона [2], де організація окреслюється як сукупність норм, що регулюють взаємну діяльність принципала й агента. При цьому зазначена сукупність дуже нагадує систему норм командної економіки. Насправді, такий підхід використовував ще Роналд Коуз, стверджуючи, що економічні відносини, характерні для адміністративно-командного ладу, існують і в межах ринкової економіки, а конкретніше - всередині фірм, організацій - спеціальних структур, створюваних на підставі контракту про найм [1, с. 35]. Коуз обґрунтовує потребу в організаціях наявністю ненульових трансакційних витрат (небезкоштовність отримання інформації та захисту прав власності, контроль за виконанням угод). Він ввів поняття зменшеної граничної корисності менеджменту та запостулював, що фірма зростає доти, доки витрати на здійснення додаткової трансакції всередині фірми менше витрат на здійснення такої самої трансакції на ринку [1, с. 43].

Із цього випливає, що Коуз, по суті, розділяв організації (фірми) й інституції (ринки). Погляд на інституції як на середовище або рамки діяльності організацій закріплено і в інших працях з економічної теорії організацій [6, с. 4; 7, с. 17-18].

Під організацією тут розуміється "одиниця координації, що має доступні для визначення межі та функціонує задля досягнення мети чи сукупності цілей, які поділяються членами-учасниками" [4, с. 22]. Розвиваючи зазначену позицію, представник французької інституціональної школи Олів'є Фаворо визначив "організацію" як субстанцію, що формується двома елементами: "колективним існуванням" і "комплексом правил" цього існування [5]. Поєднання цих двох елементів призводить до свідомого співробітництва суб'єктів, на відміну від їх несвідомого співробітництва на ринку. Фаворо вважає поняття організації ширшим за поняття інституції, позиціонуючи інституцію як організацію, колективне існування якої не передбачає досягнення результату, що не може бути визначений об'єктивно. Натомість організації, спрямовані на досягнення об'єктивно оціненого результату він називає фірмами. Тобто Фаворо вже явно протиставляє ринок (інституції) фірмам (організаціям).

Принципово розрізняє інституції та організації Дуглас Норт [3]. У його концепції роль інституцій у суспільстві полягає у зменшенні невизначеності за допомоги встановлення постійної структури [3, с. 12-14]. Інституції "визначають і обмежують сукупність варіантів вибору для індивідів" [3, с. 12], охоплюючи будь-які види обмежень, створених для спрямування людської діяльності. Зазначені обмеження стосуються як заборон індивідам щось робити, так і умов, за яких їм іноді дозволяється здійснювати певні дії. Визначення інституцій як обмежень, що їх люди накладають на себе, доповнює теорію вибору в неокласичній економічній науці.

Організації, як і інституції, структурують людську діяльність. Але тоді як інституції є подібними до правил гри, тобто формальні та неформальні правила плюс ефективність їхнього дотримання формують характер взаємодії агентів, аналогом організацій є тактика та стратегія команд, спрямована на досягнення найліпшого результату в межах окреслених правил (а іноді й поза їхніми межами) [3, с. 12-13]. Тобто організації "складаються з групи індивідів, пов'язаних поміж собою спільним прагненням досягти певних цілей" [3, с. 13]. За Нортом, виникнення та розвиток організацій визначається, переважно, інституційною основою. Проте організації теж

впливають на зміну інституцій. Але стосовно організацій акценти переважно ставляться на їхній ролі рушіїв інституційної зміни, тобто наголошується на взаємодії між інституціями та організаціями. Організації створюються з певною метою внаслідок сукупності можливостей, породжених існуючою сукупністю обмежень, і під час спроб досягти своїх цілей стають головними рушіями інституційної зміни. Відокремлення аналізу основних правил від стратегії гравців - необхідна передумова побудови теорії інституцій.

Іншого погляду дотримується Лешек Бальцерович, що визначає інституції "як усі нематеріальні та довготермінові чинники, спроможні ззовні впливати на поведінку індивідів", а організацію позиціонує, як окремий випадок інституції [8]. Докладніше інституції можна поділити на три взаємопов'язані категорії [9]: формальні (в оригіналі - юридичні, подібні до правових норм за Максом Вебером [10]: "загальна законодавча база та її складові: конституція, закони про право власності, контракти, компанії, виборчі закони, кримінальне законодавство тощо"); неформальні й інституційні структури, які також називаються формальними організаціями.

З підходом Бальцеровича цілком можна погодитись, якщо провести логічний аналіз наведених вище визначень інституцій й організацій. Про відсутність принципової відмінності цих категорій свідчить таке міркування. З узагальнення наведених вище визначень випливає, що головні відмінності організації від інституцій - це відмінність "команд гравців" із їхніми "наборами стратегій" від набору "правил гри", а також артикулювання мети - перемоги у змаганні (в економічній термінології - максимізувати результат власної діяльності). Безперечно, не варто плутати об'єднання гравців із правилами, за якими вони змагаються, та, продовжуючи аналогію, необхідно зауважити, що організації в сучасному розумінні теорії фірми визначаються все-таки не як "група товаришів", а як система угод та інших взаємозв'язків поміж ними (тобто як певний предикат). Отже, немає жодних застережень аби й організацію - набір стратегій - представляти як систему правил - правил поведінки, спрямованих на досягнення апріорі обумовленої мети гри. Водночас можна зауважити, що створення системи правил гри (теж предиката) також завжди переслідує певну мету, до того ж оптимізаційну: унормування, узгодження взаємодії гравців - мінімізацію невизначеності під час цієї взаємодії. Якщо додатково зауважити, що подібно тому, як гравці команди реалізують тактику і стратегію, так процес дотримання правил реалізує певна група осіб - арбітрів, то схожість цих начебто різних утворень не викликати сумнівів. Цікаво, що

опосередковано з тезами про наявність мети та прагнення ефективності в інституціях погоджується і сам Дуглас Норт. Зокрема, окреслюючи механізм санкцій за опортуністичну поведінку, він пише: "окрім самих обмежень, інституції містять у собі певні характеристики примусу до їх виконання. Ступінь відповідності цілей, поставлених перед інституціональними обмеженнями, рішенням, що його приймають індивідууми у межах такого інституціонального оточення, залежить від ефективності примусу" [12]. Тож можна дійти висновку про принципову ідентичність інституцій і організацій. Інша річ, що предмет і цілі інституцій і організацій, які діють на одному полі, різні.

Постає питання: чому Д.Норт наполягає на принциповій відмінності понять інституцій й організацій? Відповідь полягає в тому, що, за Нормом, напрям інституційної зміни формується саме на відмінності між інституціями й організаціями та на взаємодії між ними. "Інституції визначають ... можливості в суспільстві. Організації створюються для того, щоб скористатися такими можливостями. І відповідно до їхньої еволюції змінюються інституції" [3, с. 16]. Остаточний шлях інституційної зміни формується завдяки:

- 1) "замиканню", що виникає внаслідок симбіозного взаємозв'язку між інституціями й організаціями, які розвинулися під впливом структури стимулів, створених інституціями;

- 2) процесу зворотного зв'язку, за допомогою якого люди усвідомлюють своє становище і реагують на зміни в сукупності своїх можливостей [3, с. 16-17].

Інакше кажучи, організації, ґрунтуючись на наявних правилах - інституціях, поступово адаптуючись, навчаючись і використовуючи досвід функціонування в даному інституціональному середовищі, оптимізують власну діяльність - змінюються (змінюють організацію). З іншого боку, у них виникає відчуття, що можна поліпшити ефективність своєї діяльності шляхом певної зміни "правил гри", яке сприяє прагненню до зазначеної інституційної зміни.

Тобто на інституційну зміну, безперечно, впливає діяльність організацій, спрямована на максимізацію власних цілей. Водночас, утворення та розвиток організацій також ґрунтується на відповідній інституційній основі.

Спробуємо проаналізувати, чи єдність і протилежність інституцій та організацій є базовою для механізму інституційної зміни.

За визначенням [11, с. 92], інституція - це система, "тобто взаємопов'язаний поміж собою метою, об'єктом застосування чи якимось іншим способом набір норм". Отже, інституції містять як формальні,

так і неформальні норми і правила (а також певні характеристики примусу до їх виконання) [12, с. 12]. Те саме можна сказати про організації.

У будь-якій ситуації діють чинні формальні та неформальні норми. Так само час від часу надходить нова, наразі отримана, "поточна" інформація, що несе за собою нові потенційні норми. Нова інформація чинить тиск на норми і стандарти і при суттєвій відмінності її від них, а також порівняно великій потужності може призвести до зміни (або й до заміни) чинних норм. Тобто фактично на підставі поточної інформації відбувається інституційна еволюція з одного стійкого стану в інший стійкий стан, із норми в норму, з інституції в інституцію - інституційна зміна. Тож інституційна зміна є результатом інформаційної взаємодії: впливу нової, поточної інформації (новацій) на усталені норми, правила, звички (рутини). Докладно математичну модель зазначеної взаємодії норм із новою інформацією (взаємодії кшталту "новації - рутини") викладено в [13].

Інституційний розвиток уможливорює зміну як формальних, так і неформальних правил. Відмінність полягає у властивостях процесу: зміни у формальних правилах (юридичні зміни) можуть відбуватися доволі стрімко - шляхом разового прийняття офіційного рішення, тоді як зміни у неформальних правилах (внаслідок того, що вони часто-густо діють на рівні підсвідомості) здійснюються поступово, хоча, як зазначалося, і ті й інші зміни ґрунтуються на тих самих формальних засадах: впливі новацій на рутини. Отже, зміна як формальних, так і неформальних норм і правил є результатом інформаційної взаємодії. Водночас механізм взаємовпливу формальних і неформальних норм сам постає в ролі засади механізму взаємодії "інституція - організація", позаяк, порівняно з останнім більш атомарний.

Залишилось з'ясувати безпосередню причину зміни формальних і неформальних норм. У цьому може допомогти оцінка ефективності формальної норми. Складові оцінки ендогенної ефективності формальної норми доцільно об'єднати в три блоки:

1) норма як така, містить такі пункти:

- сприяння (і збіг) її імперативів, вимог цілям і завданням;

- повноту охоплення суб'єктів;

- повноту та несуперечність охоплюваних ситуацій;

- справедливість норми;

2) взаємовідносини норми із тлом, на якому вона діє, тобто:

- легкість сприйняття норми - відповідність рутинам (чинним нормам);

3) контроль за нормою, а саме:

- легкість (дотримання / ухилення від) норми;

- легкість контролю (ідентифікації) (не)опортунізму;

- легкість (не)правдивого доведення дотримання норми.

Невідповідність нововведених формальних норм усталеному світосприйняттю суспільства, передовсім п. 2, породжує опір, опортуністичну поведінку і може врешті призвести до коригування (або й заміни) "незручної" норми. З іншого боку, формальні організації, що впровадили зазначену формальну норму, маючи силові засоби нав'язування норми та контролю за її дотриманням, спроможні тією чи іншою мірою змусити змінити користувачів норми їхні власні навички та стереотипи поведінки. Так, своєрідна "різність потенціалів" поміж формальними та неформальними нормами породжує їхню динаміку.

Отже, проведене дослідження засвідчило, що для пояснення інституційної зміни важливий розгляд категорій формальних і неформальних норм, їх взаємодії, еволюції та перетворення, а надто - механізм взаємовпливу рутин і новацій, який власне і є засадою взаємодії норм. Тобто попри те, що для окреслення зазначеної взаємодії в економічній теорії, зокрема Дугласом Нортом, часто використовується механізм взаємин поміж інституціями й організаціями, заснований на принциповій відмінності останніх, такий підхід не є обов'язковим. Також розгляд інших підходів і логіки визначень засвідчує не відмінність (навіть протилежність), а радше включення понять, тобто організація є окремим випадком інституції, точніше організація - це інституція (тобто система норм), елементи якої об'єднані спільною метою.

Відокремлення генези формування формальних / неформальних норм від генези інституцій / організацій дозволяє досліджувати закономірності процесу інституційної зміни незалежно від сутності поняття організації.

Водночас позиціонування організації як окремого випадку інституції, на наш погляд, робить загальну картину інституціонального функціонування економічних систем більш чіткою і логічною та сприяє подальшим дослідженням у напрямку порівняння (протиставлення) організації та ринку, дослідження впливу утворення організацій на зменшення величини трансакційних витрат, що формуються в межах організації внаслідок взаємин між її суб'єктами.

#### Список літератури

1. Коуз Р. Природа фирмы / Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. - С. 33-53.
2. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. - К., 2001. - 472 с.
3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна, функціонування економіки. - К: Основи, 2000. - 200 с.
4. Менар К. Экономика организаций. - М.: ИНФРА-М, 1996. - 159 с.
5. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки // Вопросы экономики. - 1997. - № 10. - С. 90-103.



ПРОТИСТАВЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ  
В КОНТЕКСТІ ПИТАННЯ ЗАСАД ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЗМІНИ

6. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах // Вопросы экономики. - 2003. - № 6. - С. 4-21.
  7. Белянин А. Дэниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики. - 2003. - № 1. - С. 4-23.
  8. Бальцерович Л. Соціалізм, капіталізм, перетворення / Пер. з англ. під заг. ред. Б.В.Новикова. - Х.: Каравела. - 2000. - 416 с.
  9. Balcerowicz L. Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej. - Warsaw: SGPiS, 1989.
  10. Weber M. C. Wirtschaft und Gesellschaft. - Tübingen: J. C. B. Mohr, 1922.
  11. Соколовський Д. Підхід до визначення базових понять інституціонального дискурсу // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. - 2007. - Вып. 31-1 (117). - С. 87-93.
  12. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. - 1997. - № 3. - С. 6-17.
  13. Соколовський Д. Механізм еволюції норм під впливом поточної інформації: модель взаємодії "стереотип - тенденція" // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем. - Одеса: ОНМУ. - 2004. - Вып. 7. - С. 102-127.
- страхових випадків і розмір завданої шкоди, то такої диспропорції між платежами й виплатами, як це має місце в Україні, бути не повинно. Відомо, що в зарубіжних країнах цей показник сягає 50-

**SUMMARY**

*Dmytro Sokolovsky*

**INSTITUTION VS ORGANIZATION IN BACKGROUNDS OF INSTITUTIONAL CHANGE**

The article deals with analysis of categories "institution" and "organization" regarding their interdependence and dissimilarity. It has been shown that the process of institutional change is based on mechanism more elementary than contrarities between institutions and organizations, namely - on mechanism of interaction between routines and novations.

## ОРГАНІЗАЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ

Організація, спільнота, соціум, їх структура, динаміка, трансформація привертають чи не найбільше уваги як соціологів, так і економістів протягом останніх десятиліть. Цілком очевидно, що в сучасних умовах формування постіндустріальних суспільств саме злагодженість, скоординованість зусиль суб'єктів мікро- і макросистем є однією з фундаментальних передумов їх ефективності та конкурентоспроможності в мінливому та динамічному глобальному просторі. І навпаки - дезінтеграція або надмірна бюрократична жорсткість спричиняють інертність, низьку адаптивність і неспроможність до розвитку й зростання. Окремих досліджень, на нашу думку, потребує дана проблематика в контексті трансформаційних економік, які формально хоч і отримали статус ринкових, фактично перебувають у фазі становлення відповідних структур та інституцій.

"Логіка колективної дії" глибоко була досліджена Менкур-ом Олсоном, хоча сам вчений зазначає: "Думка, що організації або асоціації існують з метою просування інтересів своїх членів, аж ніяк не нова чи специфічна для економічної науки. Принаймні ще Аристотель писав: "Тим часом усі співтовариства здаються частинами співтовариства державного: вони допомагають отримати потрібне, здобуваючи щонебудь з необхідного для життя. Адже державна спільнота з самого початку складалася, очевидно, для взаємної вигоди і постійно їй служить". Гарольд Ласкі, політолог, вважав неспростовним твердження, що "асоціації існують задля реалізації спільних для деякої групи людей цілей" [5, с.15-16]. Тож функціонування організації пов'язане з існуванням спільних або групових інтересів і необхідністю їх задоволення. Ми вважаємо за доцільне подальше вивчення проблем ефективності організаційної взаємодії не стільки з позицій формування колективних інтересів, а перш за все в рамках такої тріади: комунікації - структура - транзакційні витрати. Під структурою в даному випадку розглядається механізм розподілу влади, тобто відповідний баланс координації і субординації на рівні певної спільноти.

Чому саме "комунікації - структура - транзакційні витрати"? На нашу думку, ці детермінанти визначальні у процесі формування і трансформації систем різного рівня, а також щодо забезпечення їх ефективності й конкурентоспроможності у сучасних умовах. Загальновідомо, що тривалість становлення

інституційного поля пояснюється, зокрема, специфікою формальних і неформальних інститутів і їх взаємодією. Формальні правила після імплементації юридичних рішень можуть змінитись негайно (прийняття нових законів, нової конституції). Проте неформальні правила (загальновизнані норми колективної поведінки та стереотипи) стійкі і надзвичайно важко піддаються змінам.

Згідно з дослідженнями Норгаарда, Олсона та інших, мегаструктури бюрократичного типу краще пристосовані до "слідування колективно раціональній поведінці пошуку ренти" [3, с.70]. Але цю "ренту" вони отримують саме за рахунок нехтування інтересами інших, тобто більшості. Такий механізм перешкоджав свого часу реформі інституцій і планової економіки, незважаючи на спроби окремих керівників-реформаторів, оскільки через певний час групи адміністраторів у кожній промисловості й у кожному секторі могли таємно змовитись на користь власних інтересів навіть якщо це погіршувало економічну ефективність. "Реформатори стикаються з дилемами, які добре відомі з досвіду країн третього світу: сили, що протистоять реформам (індустріальні й бюрократичні інтереси, зазвичай асоційовані з тими силами суспільства, які програють від реформ), добре організовані, мали великі бюрократичні ресурси й часто знаходились неподалік від центрів прийняття рішень, тоді як потенційні переможці (нові підприємці, успішні працівники, фахівці тощо) відносно розпорошені, погано організовані й не мають прямого доступу до керівництва" [3, с.70]. Тобто мегаструктури в період трансформації створюють перешкоди для впровадження реформ, захищаючи свої вузькокорпоративні інтереси, а відносно невеликі групи зазвичай забезпечують кращу реалізацію суспільних інтересів. Не виключено, що прагнення подолати таку дилему призвело до появи і поширення в розвинутих економіках мережних, віртуальних структур. Їх унікальність полягає у можливості поєднати значні масштаби діяльності при збереженні симетричності влади та надвисокої гнучкості. Про їх специфіку та механізм функціонування мова піде нижче.

Як свідчать результати багатьох досліджень, якість інституцій є одним з головних чинників низької конкурентоспроможності України. Як доказ, наприклад, можна навести дані "Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2007-2008", представлені у жовтні 2007 року Всесвітнім економічним форумом (таблиця 1) [10].

Таблиця 1

**Рейтинг України у розрізі складових конкурентоспроможності, 2007**

70%.	неконкурентних засад діяльності. Відповідно до ст. 15 Закону України «Про страхування» страхова діяльність в Україні може проводитись за участю страхових посередників. Діяльність страхових посередників регламентується Положенням «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками», затвердженім постановою Кабінету Міністрів України від 18 грудня 1996 р. № 1523.	Місце в рейтингу
По-друге, висока частка «схемного страхування». Близько 80% страхових компаній в Україні страхових компаній мають мало спільного з традиційним страховим бізнесом. Лише біля 20% усіх зареєстрованих компаній здійснюють свій бізнес шляхом, що нагадує європейський. Решта страхувальників звичайно працюють як кептивні компанії, що обслуговують специфічні інтереси вузького кола акціонерів.	Серед страхових посередників у багатьох країнах переважають брокери. Саме брокер, володіючи знаннями і інформацією, здатний запропонувати своїм замовникам найкращі умови страхування. При цьому ціна за послугу не залежить від того, замовив її страхувальник через брокера, купив безпосередньо в страховій компанії, чи в її агента. А в Україні більше ніж на 400 страхових компаній припадає лише кілька десятків діючих страхових брокерів. Якщо відношення державного регулятора до брокерів не зміниться, то аквізиція страхових послуг ще більше ускладниться.	26
Не можна обминути й такий чинник, як створення страхових компаній з метою суто трастової діяльності – «гри на інфляції». Хоча частка зазначених компаній становила не більш як 3-5% ринку, вони свого часу завдали великої шкоди багатьом інфраструктурам, не повернувши їм належних коштів, а також і страховим компаніям, підірвавши репутацію компаній.	Інноваційний потенціал	65
По-третє, недостатня платоспроможність населення. Макроекономічна стабільність, нечисленність «середнього класу» і низький рівень «страхової культури» розповсюдженості серед населення знань і навичок, необхідних для користування страховими послугами, низька заінтересованість у страхуванні. А рівень «страхової культури» переважно формують держава і поведінка страховиків.	Інфраструктура	74
По-четверте, недостатньо розвинена мережа страхових посередників, що приводить до поширення елементів шахрайства та	Ефективність ринку товарів та послуг	85
	На сьогодні в Україні існує так званий «неорганізований» або «сірий» сектор, де сотні суб'єктів різних організаційно-правових форм здійснюють посередницьку діяльність у сфері страхування, не будучи ідентифікованими в силу відсутності відповідного державного регулювання. По-п'яте, відставання нормативно-правової бази від стану розвитку страхового ринку та	101

Згідно зі звітом, перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, незначний і містить лише 18 пунктів, тоді як перелік недоліків, які негативно впливають на її конкурентоспроможність охоплює аж 92 позиції. Серед них - інфляція (106-те місце), торговельні бар'єри (123-те), податковий тягар (123-те), обмеження на рух капіталу (102-ге), ефективність антимонопольної політики (98-ме), професіоналізм керівників вищої ланки (102-ге), "вдплив мізків" (93-те).

Як уже згадувалось раніше, найнижчий результат серед ключових субіндексів Україна має у категорії "якість інституцій". Проблемні для нашої країни аспекти - етична поведінка компаній (128-ме місце), захист прав власності (118-те), прозорість ухвалення урядових рішень (119-те), дієвість аудиторських і бухгалтерських стандартів (118-те), незалежність судової системи (111-те), ефективність використання державного бюджету (111-те), довіра суспільства до політиків (107-ме), тягар державного регулювання (104-те), ефективність корпоративного управління (101-ше), фаворитизм в ухваленні державних рішень (97-ме), організована злочинність (97-ме).

Але йдеться не лише і навіть не стільки про

недоліки макроекономічного, загальнодержавного рівня; із наведених даних зрозуміло, що глибинні причини негараздів пов'язані також і з малоефективною, неадекватною системою менеджменту та системою трансакцій. На нашу думку, першоджерела вищезазначених проблем доцільно проаналізувати в контексті інформаційного обміну - комунікацій на різних рівнях соціальної взаємодії.

У сучасних економіках дедалі вагомішим стає вплив інформації на ефективність формування та впровадження управлінських рішень. Її роль досліджувалась як на рівні суспільства загалом (Ф.Гаск, З.Бжезінський, Е.Тоффлер), так і на рівні мікросистем (С.Бір, Р.Акофф, Дж.Стіглер). Зокрема, Ф.Гаск вважав, що необхідну систему норм і обмежень створюють не штучні бар'єри, встановлені державою, а загальні правила поведінки, які спонтанно формуються протягом соціокультурної еволюції в процесі інформаційного обміну (комунікацій). Правила являють собою специфічну форму людського знання. Вони зменшують ступінь невизначеності навколишнього світу, вносячи в нього елементи стабільності, послідовності й передбачуваності.

Саме загальні правила поведінки забезпечують дієву координацію знань, розсіяних між окремими членами суспільства [8].

Фундаментальною для розуміння важливості інформаційного обміну в процесі ринкової взаємодії між контрагентами можна вважати теорію трансакційних витрат, розроблену Р.Коузом і його послідовниками.

Трансакційні витрати забезпечують перехід прав власності від одних економічних агентів до інших та охорону цих прав. "Трансакційні витрати - це витрати на забезпечення функціонування ринку, на укладання ринкових угод" [2, с.12]. Вони стосуються тільки ринку, на відміну від так званих "агентських витрат", що здійснюються усередині фірми не на ринкових засадах. У тій мірі, у якій механізм прямого директивного управління (агентських витрат) дозволяє мінімізувати трансакційні витрати, фірма витісняє ринок. Водночас фірма не може функціонувати у вигляді однієї гігантської суперструктури, тому й існують міжфірмові (трансакційні) ринкові відносини. Це зумовлює виникнення проблеми оптимізації розмірів фірми. Оптимум, за Коузом, визначається тією межею, на якій витрати ринкової координації дорівнюють витратам централізованого контролю. До цієї межі вигідна централізація, а після - ринкова взаємодія.

Інформацію можна трактувати як самостійне благо, цінність якого полягає у зменшенні невизначеності управлінських рішень. Нобелівський лауреат Джордж Стіглер був одним з перших дослідників даного напрямку [7].

Подальші дослідження, які в тій чи іншій формі стосуються окреслених нами завдань, пов'язані з іменами Г.Саймона, Г.Демзетца, О.Вільямсона, С.Дж.Вінтера та ін. [6], але особливої уваги заслуговують праці Д.Норта та його послідовників, які утворюють своєрідну концепцію інституцій та інституційної динаміки [4]. Умовно кажучи, інституції, виступаючи як "правила гри", створюють систему орієнтирів та стимулів (позитивних і негативних) і спрямовують діяльність людей певним руслом. Завдяки чому зменшується рівень невизначеності, а соціальне середовище стає більш передбачуваним. Коли люди вірять у надійність і справедливість законів, угод і прав власності, вони утримуються від опортуністичної та антисоціальної поведінки. Так інституції виконують свою ключову функцію - економію трансакційних витрат, а коли трансакційні витрати низькі, то економічний розвиток відбуватиметься за траєкторією близькою до оптимальної.

Розвиток глобальної економіки й комп'ютерних засобів зв'язку, що охоплюють увесь світ, призвели до появи новітньої - віртуальної - структури організації підприємств. Концепція віртуалізації

підприємств з'явилася трохи більше 15 років тому й у першу чергу пов'язана з публікацією монографії У.Девідоу й М.Мелоуна "Віртуальна корпорація" [9]. Віртуальне підприємство створюється шляхом відбору людських, фінансових, матеріальних, організаційно-технологічних та інших ресурсів з різних підприємств і їхньої інтеграції з використанням комп'ютерних мереж. Це дозволяє сформувати гнучку й динамічну організаційну систему, найбільш пристосовану до якнайшвидшого випуску й оперативного постачання нової продукції на ринок. Конкретніше, віртуальне підприємство означає мережеву, комп'ютерно інтегровану організаційну структуру, що поєднує неоднорідні ресурси, розташовані на різних територіях.

Отже, найважливішою характеристикою віртуальної організації є гнучка, адаптивна, динамічна мережева структура. У той же час віртуальне підприємство поєднує цілі, культуру, традиції, ресурси, досвід низки підприємств-партнерів, координуючи їхній розвиток й являючи собою ніби "підприємство над підприємствами", тобто метапідприємство. Ключовим аспектом забезпечення ефективності віртуальних організацій є управління знаннями, що циркулюють у мережах. При цьому продовжується життєвий цикл окремого підприємства (а ті самі підприємства можуть одночасно входити до складу декількох віртуальних об'єднань).

Функціонування віртуальних структур базується на певних принципах:

- відмова від територіальної цілісності підприємства. Немає необхідності виготовляти певні деталі або комплектуючі самотужки, якщо хтось може зробити їх краще, швидше й дешевше;

- партнери по виробництву спільного продукту існують доти, поки їхні поставки відповідають стандартам якості й рівню технологічності. Якщо обладнання й технології партнерів застаріли, ведеться пошук інших;

- у глобальній економіці пошук партнерів повинен провадитися в межах світового простору. Як показує історія, винаходи й відкриття робляться у всіх країнах і дуже часто в маленьких фірмах або окремими людьми;

- вигідно, щоб підприємство мало гнучку структуру, з максимальною ефективністю використовуючи власні й придбані ресурси;

- в умовах швидкого розвитку технологій не вигідно вкладати значні кошти в закупівлю обладнання, стаціонарних приміщень, особливо, якщо невідомо, який обсяг продукції буде випущений. Тобто, у стратегічній перспективі важливим стає не стільки питання "що виробляти", а те "як виробляти";

- бажане скорочення невиробничих витрат, насамперед пов'язаних з управлінням.

Отже, віртуальне підприємство (ВП) можна

описати як структуру, зорієнтовану на випуск конкретного продукту й створювану лише на період його виготовлення шляхом об'єднання виробничих можливостей і ресурсів, котрі надаються іншими суб'єктами (підприємствами, підприємцями, фізичними особами) на договірних умовах у заздалегідь визначеному обсязі й на фіксований час.

При такому підході віртуальному підприємству не потрібна значна територія, а його "ядро" складає система управління, оснащена комп'ютерними засобами й Інтернетом. Воно постійно вивчає нові пропозиції й веде пошук потенційних партнерів, які могли б бути задіяні у виробництві продукту. У випадку, коли з'являються нові більш вигідні пропозиції, воно може змінювати партнера (зокрема, якщо це призведе до підвищення якості й зниження витрат).

Структура ВП максимально гнучка. Єдиним постійним елементом є система менеджменту, а виробництво організується шляхом формування тимчасових об'єднань у глобальному економічному просторі. Якщо з'явилися нові технології, вони можуть бути негайно використані підключенням додаткових контрагентів-віртуалів. "Віртуальне підприємство створює значно більше, ніж те, чим реально розпоряджається, оскільки воно замість капіталовкладень у машини й устаткування може використати мережі носіїв компетенцій" [1, с. 95].

Така система управління передбачає відмову від жорсткої, інертної бюрократичної ієрархії, побудованої на принципах строгої субординації одних іншим, навпаки, її ключовий принцип - це "горизонтальна" взаємодія, що базується на координації зусиль на паритетних засадах. А це дозволяє застосовувати комунікаційні мережі і методи управління, котрі сприяють оптимізації трансакційних витрат на всьому ланцюжку вартості.

Реалізація вищезгаданих процесів і завдань у вітчизняних умовах, можна очікувати, відбуватиметься, оскільки вони відображають об'єктивні загальносвітові тенденції, питання в іншому - наскільки швидко й ефективно це буде зроблено? В контексті досліджуваної проблематики вважаємо за необхідне акцентувати увагу на таких аспектах, які хоч і мають переважно макросистемний характер, водночас є "каталізатором", котрий може суттєво уповільнити або прискорити економічні процеси на мікрорівні.

По-перше, пріоритетність формування політичних інституцій та проведення політичних реформ. Існує певна неузгодженість між власне економічною і політичною сферами, економічні інституції не можуть забезпечити належного ефекту без адекватного політичного і правового середовища, перш за все без повноцінної судової системи та державного управління. Особливої уваги потребує і соціальна сфера (освіта та охорона здоров'я), як чинник формування людського капіталу.

По-друге, подолання проблеми когнітивного дисонансу, яка має загальносуспільний характер - дезорієнтація суб'єктів у середовищі норм і цінностей через їх невизначеність, двозначність, відсутність довіри до державних інституцій та між людьми зокрема, перешкоджають інтеграції зусиль суспільства, індукують песимістичні очікування, антисоціальну, опортуністичну поведінку.

По-третє, необхідно активніше використувати інституційний досвід європейського співтовариства. Можна довго дискутувати з приводу того, які інституції кращі - європейські, американські чи азійські, але Україна культурно, географічно, а в значній мірі й економічно - частина європейського простору. Звичайно ж мова не йде про дублювання всіх інституцій, однак важливо мати систему орієнтирів для прискорення імплементації відповідних норм і стандартів.

Насамкінець, щодо проблеми власне ефективності управління, котра є предметом постійної уваги як економічної теорії, так і практики. Ключовими чинниками, які тривалий час розглядалися при її аналізі, традиційно були віддача капіталу, ресурсів і праці. Однак з перенесенням центру створення нової вартості від виключно виробничих функцій до маркетингу й обслуговування клієнтів цілі і критерії управління почали змінюватись. Якщо раніше вони насамперед полягали в розвитку внутрішніх управлінських систем і підвищенні ефективності організації праці, то сьогодні - у формуванні довгострокових і гнучких умов для обслуговування клієнтів, забезпеченні постійної конкурентноздатності підприємства на ринку й автоматизації внутрішніх процесів. Отже, керівництво підприємства повинне більше приділяти увагу стратегічному управлінню, підготовці персоналу й розвитку його здібностей швидко реагувати на зміни ринку й вимоги клієнтів, а також створенню гнучких організаційних структур. Тому увага керівників має бути сконцентрована не тільки на внутрішніх процесах, але й на зовнішньому середовищі.

Точний час, зручне місце й потрібна якість - основні елементи ефективного обслуговування клієнтів та важливі детермінанти конкурентоспроможності. Так, час проходження товару в логістичному ланцюзі зумовлений тим, наскільки швидко здійснюються різноманітні процеси переробки й переміщення. Їхня швидкість залежить від автоматизації, від того, наскільки оперативно інформація переходить від одного учасника логістичного ланцюга до іншого й наскільки вони раціонально користуються отриманими ресурсами й інформацією. Отже, ефективність управління зводиться до автоматизації реальних й оптимізації комунікаційних процесів, з одного боку, і розвитку мотивації, самостійності й інноваційних здібностей людей, з іншого. Тепер від менеджера замість навичок

генерувати команди і вказівки вимагається перш за все уміння розвивати енергію взаємодії в колективі, учасники якого були б спроможні генерувати ідеї.

#### **Список літератури**

- 1.Вютрих Х., Филипп А. Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - №5 - С.94-100.
- 2.Коуз Р. Фирма, рынок, право. - М.: Дело ЛТД, 1993.
- 3.Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн. - К.: Ніка-Центр, 2007.
- 4.Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis. - 1993. Т.І. Вып.2.
- 5.Олсон М. Логіка колективної дії. - К.: Лібра, 2004. - 271 с.
- 6.Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. - К.: А.С.К., 2002.
- 7.Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы / Под. ред. В.М.Гальперина. - СПб. Экономическая школа, 1995.
- 8.Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. - 1989. - №12. - С.6-14.
- 9.Davidow W., Malone M. The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century. - New York: Harper Collins. - 1992.
- 10.<http://www.dt.ua/2000/2020/61061/>  
спрямування до ЄС. В Україні мінімальна величина статутного фонду не залежить від кількості видів страхування (ліцензій), якими займається страхова компанія і з 1 січня 2002 року

#### **SUMMARY**

*Volodymyr Zapukhlyak*

#### **ORGANIZATIONAL INTERACTIONS AND EFFICIENCY OF MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF TRANSFORMATIVE ECONOMY**

The article deals with the problem of national enterprises competitiveness molding. It should be noted that communications and transactional cost on firms' competitiveness impact is under study.

**ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Світова практика засвідчує, що сучасна регіональна політика все більше стає засобом реалізації геоekonomічних інтересів конкретних країн і наднаціональних утворень. Новий - геоekonomічний - вимір процесів регіонального розвитку повністю змінює конфігурацію його інституційної структури та уявлення про пріоритети розвитку і взаємодію між внутрішньою та зовнішньою політикою, спричиняє створення нового інструментарію.

Визнання геоekonomічних реальностей до цього часу залишається серйозною проблемою для більшості вітчизняних дослідників у галузі регіоналістики [1; 2 та ін.]. Підтвердження цього факту відбивається у концептуальних і програмних документах у сфері регіональної політики [3; 4; 5 та ін.]. Продовжуючи уявляти регіональну політику як виключно внутрікраїновий феномен і водночас намагаючись зняти кальку з європейських моделей регіонального розвитку, науковці й практики часто забувають, що мають справу лише з верхівкою айсберга, в основі якого мають місце цілком артикульовані геостратегічні інтереси ключових учасників процесу європейської інтеграції.

Як зазначають вітчизняні науковці, в умовах геоekonomічної конкуренції ключовим питанням стає готовність держави до модернізації й інновацій. Вона все більше стає зорієнтованою на розвиток - формування перспективних технологічних укладів в економіці, культивування нових видів діяльності, запровадження сучасних інфраструктур, зміну територіальної структури господарства і системи розселення. Тобто регіональна політика перестає бути лише такою, що компенсує об'єктивні територіальні диспропорції [6].

Тому, саме чинник геоekonomічної конкуренції, в яку об'єктивно включена сучасна Україна, висуває нові вимоги до державної регіональної політики. Умовою зростання добробуту населення України стає перехід від конкуренції між внутрішніми територіальними утвореннями країни до забезпечення їх кооперації і конкурентоспроможності в геоekonomічному масштабі. Держава повинна визначити, в чому конкретно виражаються можливі позиції країни, її регіонів і корпорацій у світовій економіці, та відповідно - які стратегії підтримувати й у що саме інвестувати централізовані ресурси. Регіональна ж політика покликана забезпечити перехід на ці нові позиції.

На нашу думку, щоб забезпечити економічний

поступ країни у заданому напрямі, регіональна політика має стимулювати або, навпаки, обмежувати розвиток тих чи інших районів (ареалів). Для цього практично в усіх розвинених країнах розробляються "картини майбутнього", в промальовуванні яких, окрім держави, беруть участь бізнес-структури, місцеві співтовариства і різні "професійні цехи". Ці картини описують, а багато в чому і приписують, як повинен бути облаштований "підвідомчий" державі територіальний простір. Основним завданням регіональної політики стає практичне втілення цих "картин майбутнього" в життя [7].

Держава має активно втручатися у процеси регіонального розвитку, використовуючи для цього як виконавчу, так і представницьку владу різних рівнів, підключаючи ринкові механізми й інтегруючи в загальний процес бізнес, суспільно-політичні інститути і локальні ініціативи населення. У сучасному динамічному світі, як свідчить досвід розвинених демократичних країн, розвиток регіонів усе більше перетворюється у постійний пошук нових ідей, конструювання схем управління регіональними процесами, узгодження процедур постановки проблем і виокремлення пріоритетів, технологій розробки регіональних проектів, програм і стратегій, механізмів моніторингу тощо. Кожен крок соціально-економічного поступу має супроводжуватися переглядом практики регіональної політики, що склалася, визначення нових механізмів, інститутів і пріоритетів.

Важливою характеристикою регіональної політики завжди вважався її централізм, що передбачає наявність штабного центру, де ухвалюються основні рішення та забезпечується координація різних інститутів, залучених у процес реалізації регіональної політики. Необхідність ухвалення рішень на загальнодержавному рівні пов'язана з можливістю оцінити ситуацію, зважити проблеми і зрозуміти перспективи регіонів. Проте це зовсім не означає, що регіональна політика має й реалізовуватися "зверху". В рамках прийнятих штабним центром рішень найчастіше саме регіони оптимально здатні використати можливості, що з'являються. Тому в ряді країн роль центрального уряду зміщується у бік розробки і координації політики, а не її проведення.

Світова практика демонструє, що окрім штабного центру, функції якого, як правило, виконує спеціальне міністерство регіональної політики, що ухвалює



основні рішення у сфері регіональної політики, організовує їх реалізацію та фінансування, координацію і контроль, існують і комітети з просторового планування, що здебільшого охоплюють своєю діяльністю декілька адміністративно-територіальних одиниць і забезпечують публічно-правовий характер і нормативну структуру регіональної політики (ліцензування, стандартизацію, уніфікацію, оцінку тощо), а також агентства регіонального розвитку, що є переважно екстериторіальними утвореннями і виступають операторами ринкового типу, тобто інтегрують ініціативу бізнесу, територіальних і професійних співтовариств [див.: 8].

В унітарних державах регіональна політика - інституційно відокремлений напрям діяльності центральних органів влади (наприклад, в Греції, Португалії, Італії), у федеративних (США, Франції, Німеччині, Австрії, Бельгії тощо) "баланс сил" визначається реальним типом федеральних стосунків (федералізм змагання, розширений федералізм, федералізм автономій тощо).

Конкретна інституційна модель, яка обирається для розробки та реалізації регіональної політики, залежить від багатьох чинників. Навіть розвинені країни дуже відрізняються і за гостротою регіональних проблем, і за рівнем територіальних диспропорцій, і за рівнем політичної культури з її ставленням до "припустимої нерівності" територій, і за методами державного втручання в регіональні процеси. Специфіка геоекономічних інтересів також впливає на вибір інституційної структури, оскільки породжує кооперативні зв'язки і стратегічні партнерства різних територій і держав.

Виходячи і з світового досвіду [див.: 9 та ін.], інструменти реалізації регіональної політики на країновому рівні можна поділити на шість основних груп: 1) адміністративно-управлінські (наприклад, надання особливого статусу північним територіям Канади як ресурсній зоні загальнодержавного значення й їх виокремлення з традиційної сітки адміністративно-територіального устрою); 2) засоби стримування розміщення нових підприємств у перенаселених районах (наприклад, Париж і його передмістя у Франції); 3) просторовий розподіл економічної діяльності держави (наприклад, в Італії через розміщення підприємств державного сектора здійснювався вплив на регіональні ринки праці, до певного часу діяла схема державних закупівель у постачальників з певних районів); 4) фінансове стимулювання компаній (дотації на певні обсяги інвестицій, кредити, фінансові пільги, субсидії на створення робочих місць тощо); 5) створення фізичних інфраструктур (включаючи механізми концесії в сфері транспорту, які використовуються, наприклад, у скандинавських країнах); 6) "м'які" заходи стимулювання розвитку (створення сприятливого бізнес-середовища, підтримка

інформаційних мереж, консалтингової діяльності, освіти, наукових досліджень і технічних розробок).

Завдання нової регіональної політики полягає в тому, щоб, поєднуючи використання вищезгаданих інструментів, надати регіону мінімум, але достатній для його розвитку.

Якщо ставиться завдання проектування інституційних механізмів регіонального розвитку для України, то необхідно чітко визначитися з тим, перехід до якої моделі розвитку повинні забезпечити ці інститути, в рамках якої парадигми розвитку Україна збирається будувати своє майбутнє [див.: 10].

Починаючи з 1990-х років, індустриальні пріоритети регіонального розвитку в пострадянській Україні втратили колишню привабливість. Це зумовлювалося не лише зміною режиму відтворення економіки. Багато в чому сама ця зміна була спричинена загальносвітовою кризою індустриальної моделі розвитку. Індустриальні сектори економіки колишнього СРСР уже не забезпечували того приросту "надприбутку", який дозволяв би фінансувати державний механізм міжрегіонального і міжгалузевого перерозподілу ресурсів. Старі централізовані механізми регіонального управління і планування зруйнувалися, а нові так і не сформувалися.

Натомість, у цей період Захід удався до чергової модернізації, змінивши модель відтворення з індустриальної на постіндустріальну. В цих умовах найважливішим завданням у сфері регіональної політики стало формування інституційних механізмів та інфраструктур інноваційної економіки: на кожному рівні - наднаціональному, державному, регіональному, локальному. Так звана "економіка знань" спирається вже не на природні ресурси, а на людський капітал, і тому ставить перед регіональною політикою питання про формування середовища для відновлення і розвитку людських і природних ресурсів. Істотно зростає роль гуманітарного чинника в забезпеченні економічного зростання. Прискореними темпами створюються інфраструктури, що забезпечують екологізацію господарської діяльності, інформатизацію управлінських процесів і капіталізацію людських ресурсів. Колишнє ставлення до території як об'єкта індустриального освоєння й експлуатації, властиве індустриальній фазі розвитку, вже не працює. Регіональна політика все більше набуває середовищного характеру, трансформуючись в так званий "просторовий розвиток" [див.: 7].

Перехід на інноваційну модель відтворення породжує ситуацію, коли основну частку доданої вартості отримують центри управління інноваційними процесами. Ці центри, які найчастіше контролюються найбільшими транснаціональними компаніями, значно мобільніші за традиційні індустриальні виробництва і можуть достатньо

вільно переміщатися над адміністративно-територіальними кордонами. Відхід центру управління з певної території означає і переміщення центру прибутку, що перетворює розміщені на території технологічні комплекси на виробничі цехи - фактичні центри витрат, що несуть до того ж на собі всі екологічні й соціальні ризики.

Усе це зумовлює породження нових диспропорцій у територіальному розвитку сучасних держав. Найбільш прибуткова діяльність, фінансовий і людський капітал демонструють тенденцію концентруватися в невеликій кількості місць ("центрах розвитку"), де скупчуються основні потужності інноваційного укладу - центри ухвалення рішень, інформаційні технології, бази знань. Решта інших територій автоматично перетворюється на сировинну і технологічну периферію - у постачальників необхідних ресурсів і в зони для скидання застарілих технологій.

Отже, альтернативи інноваційному розвитку для України немає. Подальша індустріалізація українських територій безглузда як з культурно-історичної точки зору, так і через відсутність у держави достатніх ресурсів. Адже регіональний розвиток в рамках індустріальної моделі передбачав масштабні державні інвестиції в нове індустріальне і соціальне будівництво, а також розгортання великих міграційних проектів. Але для цього повинна сформуватися нова індустріально-технологічна платформа.

У зв'язку з цим нова регіональна політика України має бути адаптована до цих процесів. Передусім, потрібні нові інфраструктури, здатні забезпечити всім регіонам рівний доступ до інноваційного розвитку. Інноваційні виробництва мають стати не лише самостійним сектором української економіки, але й умовою підвищення конкурентоспроможності інших її галузей. Кардинальне збільшення доданої вартості, що створюється в інноваційному секторі та за допомогою інновацій у традиційних галузях, повинно стати одним з найважливіших державних пріоритетів. А державна регіональна політика України повинна стимулювати перехід до інноваційної моделі розвитку і додати новий культурний і гео економічний сенс регіональним проектам і ініціативам. Її основне завдання - забезпечити концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямках і створити умови для міжрегіональної кооперації і стратегічного партнерства влади, бізнесу, громадських інститутів у рамках інноваційної моделі розвитку. Мають бути сформовані нові - інноваційні - технології управління розвитком територій, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності українських регіонів і країни в цілому.

Аналіз сучасних інституційних моделей регіонального розвитку показує, що вони, в кінцевому рахунку, є інституційним переплетенням трьох різних технологій - політичної, управлінської,

інтелектуальної. Використання політичної технології (включаючи й ідеологію "просторового розвитку") необхідне для врахування різних чинників регіонального розвитку, узгодження інтересів, цілей і пріоритетів різного рівня, формування консенсусу учасників, контролю за дотриманням встановлених "правил гри". Роль управлінської технології - технології територіального планування й правозастосування - полягає в забезпеченні реалізації поставлених цілей регіонального розвитку з урахуванням реальних часових, фінансових, організаційних, людських та інших видів ресурсів. Інтелектуальна ж технологія - технологія стратегічного територіального управління - відповідає за розробку картини майбутнього, окреслення проблем і пошук найбільш ефективних рішень (вона все більше набуває характеру колективної розумової діяльності й знаходить нові інституційні форми, виходячи за рамки традиційних наукових установ і вищих навчальних закладів).

Український досвід наочно демонструє, що будь-які інституційні реформи, що проводяться без урахування інтелектуальної технології, приречені на провал: у результаті складних політичних торгів створюються певні організаційні структури, яким надаються певні повноваження, але потім з'ясовується, що інтелектуальний процес у цих структурах не відбувається. У зв'язку з цим можна стверджувати, що інституціоналізується, передусім, саме інтелектуальна технологія, а управлінські структури і політичні формати покликані забезпечити її підтримку й відтворення.

Перехід до інноваційної парадигми розвитку пред'являє ще вищі вимоги до якості інтелектуальних технологій, закладених в основу інституційної структури, і рівня їх загальної креативності. Сучасна інтелектуальна технологія колективного стратегічного управління може бути представлена у вигляді таких взаємопов'язаних ітераційних процесів.

1. Здійснення аналізу регіональної ситуації й виявлення основних викликів відбувається у процесі публічної комунікації щодо пріоритетів і самовизначення учасників регіональної ситуації (агентів господарювання).

2. Проблематизація традиційних уявлень і визначення принципів регіональної політики. Вибір пріоритетів територіального розвитку та узгодження стратегічних інтересів агентів господарювання.

3. Оцінка часових, фінансових, організаційних, кадрових та інших ресурсів і визначення політичних інструментів реалізації стратегії регіонального розвитку.

4. Здійснення організаційного проектування (у т.ч. експертиза й відбір проектів), планування і синхронізації робіт (за мережевими графіками).

Інтелектуальна технологія стратегічного управління передбачає як послідовне, так і паралельне розгортання вказаних блоків процесів. Зрозуміло, що в тій мірі, в якій ми просуваємося у процесі визначення пріоритетів, виникають додаткові вимоги до аналізу ситуації, можливо, потрібно самовизначитися щодо нових контекстів, а оцінка реальних ресурсів і проектної активності призведе до корегування пріоритетів тощо.

Велике значення має вибір такого просторового і часового масштабу аналізу, який би забезпечував максимально точне і зважене стратегічне позиціонування. При цьому населенню території необхідно надати можливість брати участь в ухваленні рішень, які зачіпають його життя. Конкретний механізм вибудовування комунікативно-кооперативних структур повинен враховувати особливості соціокультурного і політичного середовища регіонів і забезпечувати залучення громадськості, професійних співтовариств, бізнесу і влади. Основним завданням цієї комунікації є виокремлення ключових для регіональної ситуації тем і конфліктних точок з метою подальшого формулювання загальнозначущих проблем розвитку регіону. Учасники комунікації повинні побачити себе і один одного з нового, ширшого масштабу, визначитися щодо проблемної ситуації, можливого набору позицій і тієї або іншої моделі розвитку.

У міру того, як визнані й зафіксовані проблеми переводяться в набір можливих організаційно-управлінських, дослідницьких, проектних, методичних та інших завдань, стає зрозуміло, що на розв'язання всіх можливих проблем у території і держави виявиться недостатньо організаційних, управлінських та інших типів ресурсів. Тому важливо зробити суспільний вибір щодо декількох пріоритетів.

Учасники регіональної ситуації повинні чітко розуміти, що реалізація жодного з пріоритетів не може бути забезпечена без консолідації зусиль. Кожен учасник повинен зробити свій внесок у загальний процес - кадровий, фінансовий, інфраструктурний, політичний та ін. При цьому способи використання ресурсів повинні забезпечувати мультиплікативний ефект - витрати ресурсу на конкретному напрямі повинні забезпечувати просування вперед у спільній справі і породжувати нові ресурсні можливості.

Проте весь цей комплекс робіт уже неможливо вкласти в одну інституційну форму: "уряд - місцеві державні адміністрації" або "уряд - міністерство - місцеві державні адміністрації". Потрібна більш розгорнута інституційна структура з вертикальними, горизонтальними та діагональними зв'язками, які забезпечують рух необхідних інтелектуальних процесів. Це означає, що в перспективі має бути сформована нова кооперація інститутів - центральних, регіональних і муніципальних, з одного боку, і державних,

підприємницьких і громадянських - із іншого.

У процесі організаційного проектування вкрай важливо виокремити те коло осіб, які прийняли цінності регіонального розвитку і суб'єктивували той або інший пріоритет, зробивши його предметом концентрації своїх зусиль і основою особистого, професійного та ділового успіху. Ті або інші організаційні форми, які створюються для забезпечення реалізації пріоритетів, повинні забезпечувати ефективне розмежування (перерозподіл) повноважень щодо використання інструментів регіональної політики, тобто підкріплювати конкретні управлінські функції необхідними нормативно-правовими статусами і ресурсами. Виконання досягнутих домовленостей є однією з ключових проблем української регіональної політики і повинно стати як предметом правового регулювання, так і об'єктом уваги з боку різних суспільно-політичних інститутів.

Якщо коротко підсумувати сказане, то можна зробити висновок про те, що проведення інституційної реформи державної регіональної політики в Україні є вкрай необхідною справою, а створення інституційного механізму регіонального розвитку має стати державним пріоритетом. При цьому під час розробки можливих інституційних схем організації процесу вітчизняного регіонального поступу бажано враховувати такі основні вимоги: державна регіональна політика повинна забезпечувати перехід від індустріальної до інноваційної (неоіндустріальної) моделі розвитку, а також загальне зростання конкурентоспроможності країни та її регіонів; регіональна політика має базуватися на інтелектуальних технологіях колективного стратегічного планування; регіональний розвиток повинен залишатися керованим процесом (тобто предмет під назвою "розвиток" має бути розкладений на уособлені внески відповідальності і функції учасників); інституційні форми політики регіонального розвитку повинні враховувати реальності політичної ситуації й особливості соціокультурного середовища.

#### Список літератури

1. Долішній М.І., Злупко С.М., Вовканіч С.Й. та ін. Регіональна політика та механізми її реалізації / За ред. М.І.Долішнього. - К.: Наук. думка, 2003. - 503 с.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С.Варналія. - К.: НІСД, 2007. - 768 с.
3. Концепція державної регіональної політики, затверджена Указом Президента України від 25.05.01 № 341.
4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України від 09.08.2006. - 2006. - № 30, стор. 36, стаття 2132.
5. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 8 вересня 2005 року № 2850-IV // Голос України, 2005. - 8 листопада. - № 211.
6. Семиноженко В.П., Данилишин Б.М. Новий регіоналізм. - К.: Наук. думка, 2005. - 160 с.

7. Шейман Д., Щедровицкий П. // <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/formula/machinery/> (Источник: Формула развития. Сборник статей: 1987-2005. - М.: Архитектура-С, 2005).
8. Лендшел М. Інституалізація процесів регіонального розвитку у країнах Центральної Європи // Регіональна політика в країнах Європи Уроки для України. - К.: Логос, 2000. - С. 39-48.
9. Блейклі Е.Дж. Планування місцевого економічного розвитку. Теорія і практика / Пер. з англійської А.Кам'янець. - Львів: Літопис, 2002. - 416 с.
10. Голікова Т.В. Інституціональна парадигма управління територіальним економічним розвитком // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-2(117). - Донецьк: ДонНТУ, 2007. - С. 80-86.

#### SUMMARY

*Tatiana Golikova*

#### INSTITUTIONAL MECHANISMS OF TERRITORIAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Factors which influence forming of new institutional model of politics of territorial economic development are considered. The modern models of regional policy are analysed as the Institutional interlacing of three technologies - politic, administrative, intellectual. Transition to innovative paradigm of regional development makes great demands quality of intellectual technologies.

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РЕГІОНУ - ОСНОВА ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Сучасний стан розвитку національної економіки актуалізує ряд проблем, серед яких основною є проблема формування економічного середовища, яке базується на інституціональних принципах. Актуальність теми зумовлюється недостатнім ступенем її наукової розробки в системі досліджень проблем територіально-регіонального управління. На сьогодні спостерігаються постійні зміни в розвитку господарських систем національної економіки. Тому різні зміни стають предметом вивчення економічної науки, а інституціональний підхід до вивчення розвитку господарських систем виступає одним із сучасних і провідних підходів до вивчення цих змін. Насамперед, з точки зору інституціональної теорії економічна сутність процесів життєдіяльності господарських систем представлена більш комплексно, що враховує і системність, і технологічні зміни в суспільстві, і взаємодії не тільки в формальних рамках - на основі законодавчо-нормативних актів

Мета роботи реалізується в обґрунтуванні та авторському підході до визначення необхідності впровадження європейських принципів регіонального розвитку на основі концепції інституціоналізму за допомогою їх прикладних форм - інституцій регіонального розвитку. До завдань даного дослідження належать: розгляд основних інституціональних напрямків, за якими досліджуються економічні процеси, визначення принципів розвитку регіону за євро-інтеграційними стандартами, виділення інституціональних складових регіонального розвитку та виділення формальних форм реалізації інституціональних засад - інституцій розвитку регіону.

Аналіз зарубіжної та вітчизняної наукової літератури показує, що в рамках вибраної парадигми в розумінні інституту існує широкий набір версій та підходів.

Базові категорії, концепції, проблематику основних напрямів інституціоналізму можна знайти в роботах зарубіжних науковців: Т.Веблена, Р.Коуза, Д.Норта, Р.Ріхтера, О.Уільямсона, Е.Фуруботна, Д.Ходжсона [1-2].

Серед російських вчених, що досліджують інституціоналізм, можна виділити роботи А.Аузана, Є.Бренделєвої, О.Іншакова, Р.Капелюшнікова, С.Кірдіної, Ю.Латова, Н.Лебедєвої, Р.Нурсєва, А.Олейніка, В.Радєєва, В.Тамбовцева, А.Тарушкіна,

А.Шастітко та ін. Такі українські вчені, як С.Архієреєв, А.Гриценко, Р.Пустовіт, О.Яременко також зробили свій внесок в розвиток інституціональної теорії, в активне використання тенденцій становлення сучасних інститутів у своїх економічних дослідженнях. Щодо застосування інституціональної теорії в аналізі проблем регіонального розвитку, то таких робіт ще мало. Серед них найбільш актуальними є роботи М.Лендєла, Т.Голікової, А.Ткача, В.Якубенко. Проблеми інституціональної стратегії проходять, але не основними, у роботах В.Гейця, С.Мочерного та ін.

Виникнення інституціонального напрямку вивчення соціально-економічного розвитку певної території пов'язане з новим особливим періодом у розвитку національної економіки. Застосування інституціональної теорії на практиці актуальне для нашої країни саме тому, що впровадження інституціональних засад у соціально-економічний розвиток дає можливість сформувати інноваційну модель розвитку національної економіки.

Погоджуємося із Т.Косовою у тому, що сучасне розвинене соціально-економічне життя було б неможливим без інститутів: суспільство являло би собою безліч не пов'язаних один з одним сегментів, груп, індивідів. Розвиток і ускладнення соціально-економічних відносин відбуваються разом з еволюцією інститутів [3, с.7].

Науковці активно використовують інституціональний підхід до пояснень економічних трансформаційних процесів в Україні та їх прогнозування. Але останнім часом рідко можна зустріти праці українських учених, які б розглядали питання стосовно розробки принципів регіонального розвитку та формування інституціонального середовища із застосуванням європейських принципів розвитку інститутів.

Також сьогодні спостерігається відсутність зацікавленості державних установ у розв'язанні проблем розробки інституціонального середовища, особливо на регіональному рівні.

У зв'язку з цим актуальності набувають питання аналізу інституціональних теорій, що пояснюють закономірності трансформаційних економічних процесів у сфері впровадження та подальшого удосконалення інституціональних засад діяльності органів регіонального управління (рис. 1).

складає 1 млн. євро для страховиків, які здійснюють загальні види страхування, і 1,5 млн. євро, які здійснюють страхування життя [8]. Це не зовсім правильно, бо компанія, яка здійснює 3-4 види страхування, і компанія, яка здійснює 20-30 видів, можуть мати один і той же мінімальний статутний фонд.

Виходячи з проголошеного президентом і Урядом України курсу на європейську інтеграцію, в Законі України «Про страхування» доцільно передбачити визначення величини статутного капіталу згідно з методикою, яка використовується в країнах Європейського Союзу, і полягає в тому, що утворення статутних капіталів залежить від організаційно-правової форми страховика (акціонерне товариство, товариство взаємного страхування), кількості видів страхування та «важкості» окремих з них. Мінімальна величина статутного капіталу визначається через показник так званого «гарантійного капіталу», який встановлюється для кожної з 18 груп, на які розбиті усі види загального страхування, та однієї групи, до якої відноситься страхування життя. Якщо страхова компанія отримує ліцензії на кілька видів страхування, то її мінімальний статутний фонд повинен дорівнювати сумі мінімальних гарантійних фондів за окремими групами.

Щодо системи визначення показників величин статутного фонду можна використовувати тільки одночасно з європейською класифікацією страхування, яка передбачає встановлення єдиних ризиків та їх точне формулювання для найбільш ризикових видів страхувань, зокрема страхування кредитів і фінансових ризиків [9].

А збільшення статутного капіталу активізує процес капіталізації компаній, посиляться зацікавленість у продажу компаній, головним чином, нерезидентам. На страховому ринку України з'явиться кращий страховий сервіс. Звичайно, що за це потрібно буде заплатити дорожню ціну співвітчизникам, поступаючись місцем зарубіжним інвесторам, втрачаючи дуже перспективний вигідний страховий бізнес.

Враховуючи вищевказаний підхід законодавство потребує врахування з урахуванням як зарубіжного досвіду, так і економічної доцільності. При цьому варто враховуватися, що система обов'язкового страхування повинна бути спрямована на захист найбільш значимих майнових та соціальних інтересів як держави, так і, в першу чергу, її громадян. Крім цього, при розгляді питань щодо запровадження обов'язкових видів страхування мають враховуватися такі фактори, як: справжня ємність вітчизняного

страхового ринку, можливості перестрахування, здатність здійснення ефективного контролю з боку держави, особливості оподаткування тощо.

Розвиток класичного інституціоналізму переважно фактично полягає в перестрахуванні, яке історично зарплатним методом організації перестраховують і не забезпечує майнового статутного капіталу, хоча і має стримувальний ефект через перестрахування лише окремих ризиків, коли ні страховиків, ні страхувальників не зобов'язано укладати договір капіталу, взаємовідносини корпорації з дрібними середніми підприємствами, українського приватного підприємства, механізми соціального контролю над страховиком проблематичні, небагато і перестраховувальниками займаються звичайні страхові компанії. Тимчасово в Україні високий обсяг страхових премій, переданих за кордон за договорами перестрахування, Українська страхова компанія (профспілок та державу) із захисту інтересів індивідуальних іноземних страховиків (Принцип «інститути первіси, індивіди другорядні» (перестраховиком) до 90 відсотків страхової премії

під час страхування авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я людей, які від'їжджають за кордон, до 60 відсотків за «авіакаско», до 30 відсотків – під час страхування великих майнових ризиків. З'являється нова інституціональна економічна теорія

Поява перших неформальних об'єднань страховиків за змістом «страхова група» зумовила також внесення змін до Закону України «Про страхування» декількох прогресивних норм, зокрема того, що загальний розмір внесків страховика до статутних фондів інших страховиків України не може перевищувати 30 відсотків його власного статутного фонду, в тому числі розмір внеску до статутного фонду окремих страховиків не може перевищувати 10 відсотків. При цьому вимоги не поширюються на страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя, який керується своїми інтересами.

Поява перших неформальних об'єднань страховиків за змістом «страхова група» зумовила також внесення змін до Закону України «Про страхування» декількох прогресивних норм, зокрема того, що загальний розмір внесків страховика до статутних фондів інших страховиків України не може перевищувати 30 відсотків його власного статутного фонду, в тому числі розмір внеску до статутного фонду окремих страховиків не може перевищувати 10 відсотків. При цьому вимоги не поширюються на страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя, який керується своїми інтересами.

Економічний теоретик до страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя, який керується своїми інтересами.

Економічний теоретик до страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя, який керується своїми інтересами.

Економічний теоретик до страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя, який керується своїми інтересами.

Економічний теоретик до страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя, який керується своїми інтересами.

Рис.1. Основні етапи розвитку теорій інституціоналізму

"Інститути - це результат процесів, які відбувалися у минулому, вони пристосовувалися до обставин минулого та, отже, не знаходяться в повній згоді із вимогами сьогодення", - таку характеристику інститутів дав американський економіст Торстейн Веблен [4, с. 202].

За висновком Т. Голікової, "...величезне значення інститутів у системі територіального управління полягає в тому, що вони повинні забезпечувати пріоритет національних інтересів перед інтересами територіальних утворень, які в системі економічних відносин виступають в ролі агентів господарювання, методами організаційного, правового, економічного змісту" [5, с. 84]. В економічній теорії інститути розглядаються як механізми, що забезпечують реалізацію встановлених правил, а також норми поведінки, які структурують суспільно-виробничі відносини, що повторюються, між індивідами.

компанії та банківської установи поєднуються страхові та банківські продукти, базується на спільній клієнтській базі, спільних каналах продажу, перевагах комплексного обслуговування клієнтів. У такому тандемі провідну роль може відігравати як банк, так і страхова компанія. Тут існує дві основних форми співпраці. Перша: страхова компанія спеціально створюється або купується банком з метою задоволення потреб самого банку або його клієнтів у страхових послугах (наприклад, при страхуванні споживчих кредитів, життя позичальника кредиту, заставного майна тощо), тобто кептивна компанія. Друга: формується спільна мережа продажу, коли страхові продукти розповсюджуються через відділення банків. У цьому випадку банківські працівники фактично виступають страховими агентами, пропонуючи клієнтам поряд із банківськими продуктами ще й страхові поліси з того чи іншого виду страхування. Тож поступово формується «фінансовий супермаркет», який утримує великі витрати, пов'язані зі (бути) фінансовим маркетинговими дослідженнями, орендою приміщень тощо. Ефект синергії посилюється, якщо така фінансова група (створена однією групою акціонерів) об'єднує, окрім кредитної установи, страхову компанію з страхування життя та страхову компанію з загального (ризикового) страхування. Однією з таких найбільш відомих і впливових фінансових груп є група «ТАС», до складу якої входять дві страхові компанії (СК «ТАС» і СК «ТАС-Життя»)

Економічні інститути, які забезпечують господарюючим суб'єктам наявність необхідної інформації, є основою раціональної господарської поведінки [6, с.177]. Отже, результати аналізу інституціональних теорій дають можливість визначити важливі орієнтири для національної та регіональної економік.

Розглянемо сутність інституціонального середовища регіону (рис. 2). Інституціональне середовище представляє сукупність основоположних політичних, нормативних, соціальних правил, які створюють базу для ведення бізнесу й ефективного виробництва. Звернемо увагу, що середовище виступає як система, тобто відображає співвідношення системи та її елементів, що уособлює системний підхід, використання якого поєднується з розглядом проблеми регіонального розвитку в інституціональному аспекті.

Розвинена інституціональна структура суспільства допомагає соціально-економічним відносинам бути більш урегульованими. Тож актуальний інституціональний аналіз державного управління територіальним розвитком, який може трактуватися як система інститутів, у яких і через які він здійснюється [7, с. 185].

і три банки (АКБ «ТАС-Комерцбанк», АКБ «ТАС-Інвестбанк» та АКБ «Муніципальний»). Існує ряд фінансових груп, що складається із двох страхових компаній і одного банку, як наприклад, АКБ «ТАС-Інвест-банк», СК «Вексель» та СК «Вексель-Життя», тощо.

По-восьме, в українській страховій практиці переважає страхування юридичних осіб. Головна причина такого становища – переважаючий продаж страхових послуг через засновників та акціонерів страхових компаній, а також пов'язані з ними чи підконтрольні їм структури та підприємства. З метою залучення і утримання корпоративних клієнтів все більше страховиків застосовують комплексний підхід до надання страхових послуг. При цьому формування пропозиції може передбачати: а) створення комплексного продукту компанією, що здійснює загальне страхування (наприклад, автотранспортному підприємству може бути запропонований пакет, який складається з послуг зі страхування автотранспортних засобів, страхування цивільної відповідальності автовласників, страхування вантажів, страхування і пасажирів від нещасного випадку на транспорті); б) створення комплексного продукту страховою компанією, що здійснює загальне страхування, і страховою компанією, що здійснює страхування життя. Найпопулярніші послуги, які можуть бути запропоновані корпоративним клієнтам страховиків – це так звані «соціальні пакети» для співробітників страхувальників-

Треба констатувати той факт, що знання основ інституціоналізму, розгляд особливостей поняття "інститут" допомагає зрозуміти, що Україна не залишається осторонь від пошуків ефективних інституціональних форм взаємодій між органами місцевої й регіональної влади та територіальними економічними суб'єктами господарювання.



Рис. 2. Схема устрою інституціонального середовища регіону



На даний момент процес досягнення конкурентоспроможності регіону неможливий без впровадження принципів європейської інтеграції [8, с. 38-39]. Розглянемо принципи європейської інтеграції щодо регіонального розвитку (табл. 1).

- 3) торговельно-комерційні та промислові палати;
- 4) технополіси;
- 5) бізнесові та інноваційні центри;
- 6) регіональні фінансові компанії;

Таблиця 1

**Принципи європейської інтеграції щодо регіонального розвитку**

Коротка характеристика принципу	Принцип
Регіональний розвиток здійснюється на основі довгострокових програм розвитку як на державному, так і на регіональному рівнях.	Принцип невідчужуваності накопичувальне страхування життя, а не страхування.
Державні фінанси концентруються і встановлюються згідно зі сформованими цілями.	Вирівнювальна тенденція. Удільна комбінація обслуговування клієнтів з наданням послуг згідно зі сформованими цілями.
Підтримка регіонального розвитку розглядається як компанія зі страхування життя та комісійні фінансовані з державного і місцевого бюджетів, при цьому проведення загального страхування та комісійні місцевих бюджетів не зменшують при фінансуванні зазвичай утворюються однією з пріоритетів.	Опосередкована підтримка регіонального розвитку. Державна фінансова підтримка регіонального розвитку розглядається як компанія зі страхування життя та комісійні фінансовані з державного і місцевого бюджетів, при цьому проведення загального страхування та комісійні місцевих бюджетів не зменшують при фінансуванні зазвичай утворюються однією з пріоритетів.
Регіональний розвиток потребує тісного співробітництва центральних і місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування, страхового ринку. Прикладом є організація, суб'єктів господарювання.	Партнерство. Регіональний розвиток потребує тісного співробітництва центральних і місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування, страхового ринку. Прикладом є організація, суб'єктів господарювання.
Повноважень влади місце надання управлінських функцій, максимального наближення до споживача з урахуванням повноти та якості надання послуг.	НАСКО «Оранта» та «Оранта-Життя», СК «АСКА» та СК «АСКА-Життя», СК «АБ» та СК «АБ-Життя», СК «АБ-Життя» та СК «АБ-Життя».
Використання потенціалу в наявності з урахуванням умов, критеріїв і строків, визначених законодавством.	ЕКО «Оранта» та компанія зі страхування життя «ЕКО» тощо.
Проведення низки реформ і забезпечується суспільна угода з угодження пріоритетів і дій усіх інституцій влади, органів місцевого самоврядування.	Політика, розвиток страхового ринку. Україна потребує розв'язання проблеми узгодження пріоритетів і дій усіх інституцій влади, органів місцевого самоврядування.

На нашу думку, треба доповнити вже відомі принципи європейської інтеграції інституціональним принципом. Під інституціональним принципом розуміється створення ефективних норм і правил для розвитку та існування інститутів регіонального розвитку на базі сучасних умов розвитку національної економіки.

Як зазначено у праці Р.Калитчака [9, с. 102], одним із помітних проявів регіональної мобілізації стало інституційне оформлення діяльності регіонів у європейському просторі. Тому зауважимо, що інституціональна основа сприяння соціальному та економічному розвитку регіону залишається головною проблемою у цьому процесі в умовах трансформації національної економіки. Це підтверджується тим, що "сьогодні актуальним напрямом формування інституціонального середовища є становлення і розвиток інститутів податкової, банківської сфери, страхування, інститутів регіональної системи" [10, с. 40]. Зазначимо, що важливою складовою інституціонального середовища регіону є інституції регіонального розвитку, які намагаються імпортуватися в українську економіку на євроінтеграційних засадах. До них належать [11, с. 20]:

- 1) асоціації муніципалітетів;
- 2) національні агентства розвитку;

- 7) приватні консультанти;
- 8) місцеві агентства розвитку;
- 9) технологічні дослідницькі лабораторії;
- 10) агентства регіонального розвитку та інші.

Проте аналіз узагальненого досвіду європейських країн дає нам підстави для міркування: перш ніж імпортувати європейські інститути, ми маємо згадати про особливості розвитку української економіки та наявності своїх інститутів, які потрібно активно розвивати.

Отже, інституції регіонального розвитку є носіями організаційних, правових, економічних, соціальних та інших правил, механізмів, за допомогою яких визначається новий підхід до сучасного розвитку регіону на засадах європейської інтеграції.

Тобто досягнення в розвиткові регіонів пов'язані на сьогодні із застосуванням євроінтеграційних принципів завдяки впровадженню їх на державному рівні.

Дослідження проблеми формування інституціональних засад регіонального розвитку необхідно розглядати окремо, бо цей підхід гідний уваги науковців. Треба визнати, що існує багато проблем на шляху до досягнення європейського рівня регіонального розвитку: різниця між формуванням інституціональної інфраструктури та

інституціональним середовищем регіонального розвитку, неоднозначне трактування поняття "регіоналізм", який пояснює сучасні процеси інтеграції в Європі та інші. Це окреслює завдання подальших наукових досліджень.

#### Список літератури

1. Ларіна Р.Р., Попова Ю.М. Інституціональні засади формування комплексної стратегії регіонального розвитку // Економіка і регіон. - ПолтНТУ. - 2007. - №4 (15). - С. 6-10.
2. Попова Ю.М. Витоки історичного розвитку інституціоналізму та необхідність його застосування місцевими органами самоврядування // Менеджер. ДонДУУ. - 2006. - №4 (38). - С. 106-112.
3. Косова Т.Д. Становлення інституціональних інвесторів в Україні: проблеми теорії та практики: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк, 2004. - 296 с.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. - М., 1984.
5. Голікова Т.В. Інституціональна парадигма управління територіальним економічним розвитком // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-2(117). - Донецьк: ДонНТУ, 2007. - 256 с. - С. 80-85.
6. Андреева Л.Ю. Институциональные изменения - определяющий вектор рыночной трансформации экономики России // Философия хозяйства. - 2002. - №1. - С. 174-185.
7. Голікова Т.В. Інституціональне забезпечення державного управління територіальним розвитком / Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 103-3. - Донецьк, 2006.
8. Бутко Н. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів // Економіка України. - 2007. - № 6. - С. 36-39.
9. Калитчак Р.Г. Регіоналізм у європейських інтеграційних процесах. - К.: Знання, 2007. - 303 с.
10. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. Ватаманюка. - Львів: Новий Світ-2000, 2005.
11. Лендбел М. Нові інституційні механізми регіонального розвитку в Європі // Регіональні студії (Інститут державного управління та регіонального розвитку). Випуск 1. - 2001. - С.18-28.

#### SUMMARY

Yuli Popova

#### THE INSTITUTION OF ENVIRONMENT OF REGION IS BASIS OF ITS SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Classic theories of institution, which form the scientific aspects of creation of modern institution environment of regional development are discovered in the article. Necessity of application of eurointegrations principles in regional development on the basis of institution is determined. The examples of institutes of regional development, which provide the European level of development of region, are offered.

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК СИСТЕМА: ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП АНАЛІЗУ**

Економічна безпека - це основа життєдіяльності суспільства, його соціально-політичної та національно-етнічної стійкості. Її забезпечення дозволяє досягти стабільного, ефективного економічного розвитку, сучасного оновлення виробництва, забезпечення раціональної та ефективної зайнятості, підвищення добробуту людей, їх соціальної захищеності, досягнення зовнішньоекономічного розвитку. При цьому усуваються та нейтралізуються загрози як інтересам суспільства в цілому, так і особистим інтересам кожного його члена.

Водночас проблема економічної безпеки ніколи не існувала сама по собі. Вона - похідна від завдань економічного зростання на кожному етапі розвитку суспільства. Конкретний зміст цієї проблеми змінювався залежно від тих внутрішніх і зовнішніх умов, що склалися в той чи інший період розвитку економічної системи.

В українській економічній літературі економічна безпека трактується як стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства і держави, розвитку достатнього оборонного потенціалу, що сприятиме стійкому й ефективному функціонуванню економіки в режимі розширеного відтворення, як створення передумов для підтримки і поліпшення рівня життя громадян, задоволення основних інтересів у виробничо-економічній, фінансовій, зовнішньоекономічній, технологічній, енергетичній, продовольчій та інших субекономічних сферах [1, с. 10]; спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [2]; здатність економіки країни зберігати або, принаймні, швидко поновлювати критичний рівень суспільного відтворення в умовах критичного зменшення (припинення) поставок ресурсів (товарів, послуг, технологій тощо) або кризових ситуацій внутрішнього характеру [3, с. 13]. Отже, економічна безпека - це складне явище, генезис і розвиток якого зумовлені об'єктивною необхідністю здійснювати відтворення життєдіяльності людини в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз і небезпек.

У сучасних дискусіях особливу увагу приділяють розширенню та поглибленню концепту економічної безпеки. Проте найбільше у таких обговореннях звертається увага на догматичні проблеми - "безпека для кого, як і відповідно до яких норм", при цьому

менше уваги приділяється проблемі "яка безпека є, якими властивостями вона володіє".

Численність елементів, форм і зв'язків, які складають основу природи та змісту економічної безпеки, передбачає, на нашу думку, необхідність реалізації системного підходу у дослідженні цього явища. При цьому діалектична взаємозумовленість усіх елементів і структурних рівнів економічної безпеки передбачає її цілісність і виділення певних властивостей.

Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, праці яких присвячені становленню системи національної та, зокрема, економічної безпеки, варто виділити І.Бінька, З.Варналія, В.Геєця, С.Глазєва, Б.Губського, В.Загашвілі, М.Єрмошенка, А.Михайленка, В.Мунтіяна, Г.Мурашина, Е.Олейнікова, Г.Пастернак-Тарануценка, С.Пирожкова, В.Селіванова, В.Сенічагова, А.Сухорукова, В.Шлемка та багатьох інших. Розвиток теорії систем пов'язаний із фундаментальними працями П.Анохіна, Л.Берталанфі, П.Еткінса, В.Карташова, І.Пригожина, В.Спіцнаделя, В.Тюхтіна, Е.Юдіна. Проте дослідження глибинної природи економічної безпеки як системи та виділення її основних властивостей у сучасній вітчизняній літературі зустрічаються рідко.

Отже, метою статті є дослідження змісту економічної безпеки на основі використання системного підходу та виділення її основних структурних елементів у їх взаємозв'язку та взаємодії.

Основні принципи та постулати системного підходу дозволяють визначити економічну безпеку як сукупність елементів, їх властивостей, взаємозалежностей та взаємовідносин, які складають єдиний комплекс і функціонують відповідно до об'єктивних закономірностей, що можуть проявлятися у різних конкретно-історичних умовах. Ця система володіє відносною відокремленістю, особливою структурою і зв'язками із зовнішнім середовищем і специфічним механізмом відтворення. Тому з позиції системного підходу важливо здійснити опис кожного елемента економічної безпеки в цілісній системі.

Зовнішнє середовище функціонування економічної безпеки країни виступає у вигляді мега-і макросередовища. Мегасередовище представлене структурою світового господарства, міжнародними регіональними об'єднаннями й окремими країнами. Національна безпека, як система першого порядку, містить у собі системи другого порядку, однією з яких є система "економічна безпека", яка містить системи третього порядку, зокрема систему соціальну, демографічно-економічну, воєнно-економічну, енергетичну, екологічну, фінансову,

інформаційну, інвестиційну, інноваційно-технологічну, виробничо-ресурсну, продовольчо-сировинну та зовнішньоекономічну [4, с.53]. Ці підсистеми є прямим каналом взаємодії із макросередовищем джерело інвестиційних ресурсів, становить на ринку страхових послуг найменшу частку 3,3%, тоді як у країнах з розвинутою економікою цей показник дорівнює 30-40%.

З метою розвитку страхового ринку України за європейськими стандартами, відновлення довіри до страхування як інституту соціально-економічного захисту необхідно:

- створити законодавче середовище, яке дозволяло б створювати транснаціональні страхові компанії, що дозволить подолати міжнаціональні перешкоди у страхуванні, набути навички та освоїти технології, створити нові робочі місця, забезпечити конкурентоспроможність страхових послуг на внутрішньому ринку, покращити якість надання страхових послуг, значно розширити їх асортимент, наростити обсяги статутних фондів і за рахунок цього забезпечити фінансову стійкість страхових компаній, створити сприятливий інвестиційний клімат;
  - поступово замінити обов'язкове державне страхування безпосереднім відшкодуванням з державного бюджету за рахунок коштів, передбачених на утримання відповідних державних органів;
  - впровадити нові ефективні та привабливі для населення форми фінансових послуг, зокрема таких, як надання кредитів імаканих страхових полісів тощо;
  - залучати до роботи висококваліфікованих спеціалістів (менеджерів, актуаріїв, брокерів, страхових експертів, фінансових аналітиків, бухгалтерів, юристів та інших), добре обізнаних з теорією та сучасною технологією страхування;
  - інформувати населення через засоби масової інформації про стан страхового ринку і рівень державного контролю за його діяльністю.
- Результатом дослідження суперечностей та перспектив розвитку страхового ринку в Україні стали сформульовані основні його пріоритети [10]:
- відкриття ринку для іноземних інвесторів на основі прагматичної політики з додержанням національних інтересів;
  - підвищення рівня довіри до гарантій платоспроможності страхових компаній та їхньої фінансової стійкості;
  - розвиток інфраструктури фінансового ринку;
  - удосконалення страхового законодавства;
  - забезпечення належного контролю за виконанням страхового законодавства і нагляду на стадії заснування страхових компаній;
  - створення сучасних моделей взаємовідносин між страховими відносинами;

функціонування національної економіки. У загальному вигляді економічна безпека як система може бути представлена, як на рисунку 1.

- збільшення інвестицій страховиків у реальний сектор економіки;

Г - Астимулювання заінтересованості інвесторів в акціях вітчизняних страхових компаній;

- посилення ролі страхових брокерів;
- зниження цін на послуги завдяки створенню внутрішнього ринку перестраховування;
- створення страхових груп, пулів;
- «страхова культура» населення.

Отже, перед нами постає подвійне завдання з точки зору розвитку українського страхового ринку та його входження до світового глобального простору: адаптувати свої стандарти до міжнародних, перейняти те позитивне, що є в страховій практиці країн-лідерів (США, країн Євросоюзу, Японії), а з іншого – цілком свідомо уникнути неприйнятних для національного страхового ринку стандартів.

- Список літератури.
1. [www.painsur.com](http://www.painsur.com) – сайт Ліги страхових організацій України.
  2. Александрова М.М. Страхование: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦЛІ, 2002. – 208 с.
  3. Журавлев Ю.О., Мокер И.Г. Страхование и перестрахование: теория и практика. – М.: Анкил, 1993. – 192 с.
  4. Орлашвили-Малицкая Л.А. Страховые организации на переходе к рынку // Экономические науки. – 1991. – № 7. – С. 69-79.
  5. Криворучко А.В. Развитие страхового рынка в сельскохозяйственном секторе // Экономика АПК. – 1978. – № 6. – С. 66-70.
  6. Опарин В.М. Финансы. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
  7. Ubezpieczenia 2005. Raport roczny: Polska Izba Ubezpieczen. – Warszawa, 2006.
  8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» // Урядовий кур'єр. – 2001. – 7 листопада.
  9. Pierwsza dyrektywa Rady z dnia 24 marca 1973 r. w sprawie koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie ubezpieczeń bezposrednich innych niz ubezpieczenia na zycie (73Y239YEEC) // Ubezpieczenia w Unii Europejskiej / Pod red. J.Monkiewicza. – Warszawa: Poltext, 2002. – С. 403-429.
  10. Степанов Д. Перспективи розвитку страхування // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 83-87.

Рис. 1. Модель системи економічної безпеки

Найсуттєвіший елемент повноцінного життя суспільства - це задоволення економічних потреб її членів. Потреби, викликаючи мотивацію, підштовхують суб'єкта до діяльності і, як прояв взаємозв'язку природи і суспільства, залежать від багатьох обставин (природні умови, рівень розвитку продуктивних сил та інші). Економічні потреби суспільства нерідко пов'язуються з добробутом його членів, який залежить від гармонійності та динамічності розвитку національного господарства країни [5, с.17-18].

Проходячи через людську свідомість, матеріальні та духовні потреби індивідів перетворюються в економічні інтереси, які є і формою руху цих потреб. Економічні інтереси - це усвідомлена людьми економічна потреба, тобто така, що пройшла, переломила через людську свідомість, отже, це об'єктивні спонукальні мотиви економічної діяльності, зумовлені розвитком потреб, місцем людини у системі суспільного поділу праці, еволюцією відносин економічної власності та управління нею [6, с.475]. Отже, економічні інтереси визначаються місцем людини в економічній системі. Крім того, економічні інтереси, як об'єктивні спонукальні мотиви людської економічної діяльності, зумовлені насамперед розвитком їхніх матеріальних потреб. Як форма вияву економічних відносин економічні інтереси є водночас формою вияву та реалізації економічних законів, які відображають сутність економічних відносин, і є найбільш глибокими, внутрішньо необхідними зв'язками між економічними явищами і процесами. З усієї сукупності економічних відносин економічні інтереси найбільше взаємопов'язані з такими підсистемами, як продуктивні сили та відносини власності.

Зв'язок економічних інтересів з розвитком продуктивних сил виявляється в тому, що основною продуктивною силою є сама людина з притаманними їй потребами, інтересами, цілями та волею. Це означає, що прогрес продуктивних сил найшвидше відбувається за умови, що їх розвиток здійснюється відповідно до потреб та інтересів людей. Зв'язок економічних інтересів з відносинами економічної власності виражається в тому, що економічна власність є відносинами між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, предметів споживання, послуг, інтелектуальної власності тощо в усіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні). Тому прогрес економічної власності найшвидше здійснюється тоді, коли форми власності найповніше забезпечують задоволення потреб та інтересів людей.

На рівні держави економічні інтереси

об'єднуються у системну сукупність національних економічних інтересів і вже стають відображенням суспільної думки, тобто є виразом конкретних економічних інтересів людей. У такому разі під національними економічними інтересами розуміють сукупність об'єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи [7].

Економічні інтереси - це об'єктивний вираз функціонування економічної сфери країни. Тому після їх аналізу державними та суспільними інститутами інтереси трансформуються в економічні цілі розвитку країни. Ці цілі певною мірою виступають індикаторами, на які господарюючі суб'єкти повинні орієнтуватися у своїй діяльності. Подібні індикатори набувають форму плану, програми, концепції, стратегії соціально-економічного розвитку країни на визначений період, як правило, на декілька років.

Отже, в ідеальному випадку максимальна відповідність економічних інтересів суспільства його потребам, а також наявність необхідних ресурсів і засобів з їх реалізації забезпечують достойне існування її членів. Тому в основу системи економічної безпеки покладена динаміка і способи реалізації та взаємодії національних економічних інтересів, що забезпечує підтримання збалансованого, стійкого стану економічної системи країни.

Однак, як на етапі формування економічних інтересів, так і в процесі їх реалізації в країні та за її межами можуть виникати протиріччя та суперечності, які є рушійною силою, джерелом саморуху економічної системи та її окремих елементів. Носіями цих суперечностей виступають економічні інтереси і в цьому вигляді вони нерозривні. З методологічного погляду критерієм виявлення тих чи інших суперечностей у економічній сфері може бути такий підхід: там, де інтереси не збігаються, існують суперечності.

При цьому протиріччя і суперечності як основна форма прояву єдності та боротьби протилежностей можуть мати позитивний, конструктивний характер, якщо вони є джерелом розвитку економічної системи та дають імпульс до саморозвитку, а це відповідає національним економічним інтересам. Проте асиметричний розподіл ресурсів, незадоволеність потреб, зіткнення та боротьба економічних інтересів, що зумовлено протилежністю економічних цілей та інтересів, спонтанний, неконтрольований розвиток протиріч і суперечностей можуть призвести до зародження конфлікту (зіткнення інтересів різних груп, спільнот людей, окремих індивідів [8, с. 28]), який характеризується виникненням якісно нового стану – загрози економічній безпеці країни.

У працях економістів сформульовано два різних розуміння економічного конфлікту. З марксистського погляду (найвідоміший його сучасний прибічник – Я.Варуфакіс), соціальні конфлікти просякають економіку і є свого роду способом її існування. Головний ринковий механізм – конкуренція – є формою конфлікту, а всі сфери економічних відносин є аренами, на яких розігруються приховані та явні протистояння [9, с.53]. Цього погляду дотримуються й інші, немарксистські дослідники: не тільки протистояння, але й будь-яка угода між двома агентами ринку автоматично протиставляє їх іншим агентам (незалежно від того, входить це в їхні наміри чи ні), підштовхуючи до конфліктних стратегій як уже діючі фірми, так і ті, що прагнуть вийти на ринок, вважає К.Шмідт [10, с.116]. У неокласичній школі під економічним конфліктом розуміють не конкуренцію взагалі, а її крайні форми – суперництво за ресурси між сторонами, які несуть витрати у зв'язку зі спробами послабити або усунути одна одну [11, с.130]. Тобто йдеться про жорстку змагальність між ринковими суб'єктами як особливий вид економічної боротьби, в якій перемагає більш підприємлива, конкурентоспроможна сторона.

Така «трансформована» форма взаємодії економічних інтересів є основним внутрішньосистемним джерелом небезпеки економічної системи, запобігати якій – значить забезпечити економічну безпеку країни.

Зважаючи на вищевикладене, незалежність і стійкість економічної системи, її розвиток та рівень її безпеки визначається мірою гармонії (збігу) та дисгармонії (суперечності) інтересів господарюючих суб'єктів. При цьому мета реалізації національних економічних інтересів полягає у підтриманні такого стану економічної сфери держави, який характеризується збалансованістю, стійкістю до негативних факторів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування економіки та економічне зростання.

Oksana Cheberyako

#### SPECIFIC AND PROSPECTS OF UKRAINE INSURANCE MARKET DEVELOPMENT

The contradictions and prospects of development of insurance market of Ukraine are studied in the article. The necessity of improvement of insurance

legislation, which would be instrumental in creation of transnational insurance companies, will allow overcoming international obstacles in insurance, and providing the competitiveness of insurance services at the internal market, improving quality of grant of insurance services and considerably extending their

#### Список літератури

1. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. - К.: КІПЦ, 1999. - 463 с.
2. Концепція економічної безпеки України / Ін-т. економ. прогнозування; Кер. проекту В.М. Геєць. - К.: Логос, 1999. - 56 с.
3. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: Монографія. - К.: Укрархбудінформ, 2001. - 122 с.
4. Пастернак-Таранущенко Г.А.. Безпека: система, підсистема, оцінки, нова зброя // Економіка України. - 2000. - № 12. - С. 53-56.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. - К.: Академія, 2002. - 952 с.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2. - К.: Академія, 2001. - 848 с.
7. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація та захист // Актуальні проблеми економіки. - Інтернет - джерело: [http://www.nam.kiev.ua/ape/n\\_01\\_12/ermosh.htm](http://www.nam.kiev.ua/ape/n_01_12/ermosh.htm)
8. Шніпко О.С. Економічний конфлікт у конкурентному середовищі // Економічна теорія. - 2005. - № 2. - С. 28-41.
9. Varoufakis Y. Modeling rational conflict: The Limits of Game Theory // Economic appliquee. - T. 45. - Geneve. - 1992. - № 1. - P. 53-78.
10. Schmidt Ch. Penser la guerre, penser l'economie. - P., 1991. - P. 116-117.
11. Hirshleifer J. The Technology of Conflict as an Economic Activity // American Economic Review. Nashville. - 1991. - V.81. - №2. - P. 130.

#### SUMMARY

Oleksandr Sayenko

#### THE ECONOMIC SECURITY AS A SYSTEM: INITIAL STAGE OF ANALYSE

The attempt to search subject matter and structural elements of economic security with the usage of system theory has been done in the article.



**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Глобалізація економічного життя ще більше загострює суперечності між країнами, які користуються благами нового економічного порядку, і групою держав, що опинилися в зоні економічної маргіналізації та зубожіння. Цей чинник учені розцінюють як виклик глобалізації і джерело загроз регіонального та глобального рівнів. "Паризька декларація", прийнята на XXI конгресі Соцінтерну в листопаді 1999 року, дала негативну оцінку моделі глобалізації, яка ґрунтується на принципах неолібералізму і неоконсерватизму, що збільшує нерівність між державами і несе загрозу народам з боку спекулятивного фінансового капіталу. Декларація пропонує реформування світової економічної системи на принципах транспарентності, підзвітності, урегульованості, демократичності. У ній також зазначено негативну роль ринкового фундаменталізму, який завдає шкоди сфері суспільних цінностей.

У цьому контексті актуальна орієнтація міжнародної економічної діяльності на принципи етики солідарності та співпраці, покликані подолати бідність, голод, маргіналізацію та інші загрози суспільству, породжені глобалізацією. У сфері безпеки зовнішньоекономічної діяльності пріоритетним має бути економічний суверенітет країни, який розглядають як спроможність держави проводити незалежну економічну політику в інтересах народу [1, с.27]. Тож у зовнішньоекономічній діяльності передбачається надання пріоритету інтересам економічної безпеки України, а не економічній вигоді або комерційним інтересам транснаціональних утворень.

Інтеграція економіки України до світової економічної системи загострює питання зовнішньоекономічної безпеки, без гарантування якої країна не може бути повноправним учасником світогосподарських зв'язків, посісти належне місце в міжнародному поділі праці та мати належну систему захисту і прогидії глобальним викликам її економічній безпеці, зокрема, та національній безпеці взагалі. Під час інтеграції держави в систему світогосподарських зв'язків перед нею постає проблема суперечності між необхідністю, з одного боку, інтегруватись у світову економіку, а з другого - забезпечити гармонійний розвиток національної економіки, захист національних економічних інтересів, внутрішнього ринку та вітчизняного виробника.

Однією із серйозних проблем залучення України до світогосподарських процесів є забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави. Потреба в поглиблених дослідженнях зміни умов зовнішньої торгівлі зумовлюється тим, що інтеграція в європейську економіку розглядається як головний момент розвитку національної економіки України, а з отриманням Україною від Європейського Союзу

(ЄС) статусу країни з ринковою економікою, початком переговорів про створення зони вільної торгівлі та набуття членства в СОТ потребує розроблення нової, раціональнішої моделі зовнішньоекономічної діяльності.

Можливість оцінки тенденцій і загроз у зовнішньоекономічній сфері національної безпеки та потреби їх подолання визначили актуальність і пріоритетність цього напрямку наукових досліджень. Вітчизняні фахівці працюють над розв'язанням цих проблем. Серед них - Я.Б. Базилук, С.В. Беренда, І.Ф. Бінько, З.С. Варналій, О.С. Власюк, В.М. Гєєць, Б.В. Губський, С.В. Давиденко, Г.Ю. Дарнопих, Я.А. Жаліло, Л.Л. Кістерський, І.С. Кравченко, Ф.М. Медвідь, В.І. Мунтіян, Г.А. Пастернак-Таранушенко, С.І. Пирожков, Р.В. Покотиленко, А.І. Сухоруков, А.С. Філіпенко, В.Т. Шлемко, О.І. Шнирков.

Серед зарубіжних дослідників, які займаються проблематикою забезпечення економічної безпеки, зокрема її зовнішньої складової, можна назвати праці Б. Баррі, Ф. Брауна, В. Валтерса, А. фон Гезау, М. Гібберта, М. Ерландссона, У. Кристофера, В. Ларнера, Е. Д. Мансфілда, В. Багера, С. Окита.

Суттєвий внесок у дослідження цієї проблематики зробили представники економічної наукової школи інших країн СНД, зокрема Білорусі та Російської Федерації. Серед них варто відзначити праці Л.І. Абалкіна, В.В. Барабіна, Є.М. Бухвальда, А.П. Герасимова, С.Ю. Глазьева, В.С. Загашвілі, А.І. Ілларионова, М.М. Лівенцева, І.С. Прохоренко, В.К. Сенчагова, В.М. Харламової.

Однак розгляд особливостей забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави в умовах інтеграції України в ЄС ще не знайшов достатнього висвітлення у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі.

Метою статті є розвиток науково-методичного забезпечення концептуальних основ зовнішньоекономічної безпеки в контексті інтеграції України в ЄС.

Зовнішньоекономічна безпека полягає у спроможності держави протистояти впливу екзогенних негативних факторів і мінімізувати заподіяні ними збитки, активно використовувати участь у світовому розподілі праці для створення сприятливих умов розвитку національної економіки. Для забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України пріоритетними завданнями державної політики повинні стати: 1) підтримка вітчизняних експортерів, розробників імпортозаміщуючих товарів і виробників конкурентоспроможної продукції; 2) створення ефективної банківської та гнучкої кредитної системи, гарантування прав власників валютних коштів; 3) створення інфраструктури зовнішньої торгівлі та сучасної системи її



інформаційного забезпечення; 4) проведення гнучкої експортно-імпоротної політики; 5) удосконалення механізмів державного регулювання зовнішньої торгівлі; 6) диверсифікація експорту та імпорту; 7) адаптація функціонування економіки України згідно вимог СОТ; 8) реалізація режиму вільної торгівлі з країнами ЄС тощо.

За результатами 2007 р. від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу склало 7310,9 млн. дол. (у 2006 р. позитивне сальдо - 2884,5 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,89 (у 2006 р. - 0,94).

Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами було 11421,8 млн. дол. (у 2006 р. - 6670,6 млн. дол.) [2].

Основні фактори, що призвели до від'ємного сальдо у 2007 р., такі:

- значна питома вага енергоносіїв у імпорті (близько 30%) і тенденція до підвищення їх вартості;
- низькі темпи переозброєння виробництва та збільшення потреби у впровадженні енергозберігаючих технологій в умовах підвищення цін на газ, насамперед у машинобудуванні, металургії, хімічній промисловості, що сприяє зростанню інвестиційного імпорту (питома вага продукції машинобудування в загальному імпорті товарів займає близько третини);
- підвищення довготривалого попиту на імпортовані споживчі товари в умовах зростання доходів населення та неспроможністю вітчизняних виробників ефективно конкурувати з іноземними виробниками;
- лібералізація доступу товарів на внутрішній ринок України з метою переорієнтації частини товарообігу з тіньових потоків у легальні та зниження митних тарифів.

Зростання протягом останніх років експорту з його сировинного спрямованістю на фоні обвалу вітчизняного виробництва навряд чи можна вважати успіхом української зовнішньоекономічної політики. Скоріше це можна трактувати як марнотратство національних ресурсів. Географічна та товарна незбалансованість експорту й імпорту наочно свідчить про відсутність в Україні обґрунтованої експортно-імпоротної стратегії, що позначається на рівні її економічної безпеки.

Під експортною безпекою належить розуміти здатність держави підтримувати відповідність експорту національним інтересам України, забезпечувати його раціональну товарну структуру, географічну збалансованість і конкурентоспроможність, не припускати дискримінації продукції походженням з України на зовнішніх ринках.

Нинішній несприятливий стан зовнішньої торгівлі України зумовлює актуальність проблеми розвитку її експортного потенціалу. Неадекватність експортної діяльності зумовлена не тільки недостатнім рівнем конкурентоздатності українських товарів і послуг на ринках розвинених країн, але й такими проявами системного розриву по відношенню до групи провідних країн, як несумісність технологій.

З метою подолання цього розриву експортна стратегія має бути докорінно переглянута. Пріоритетом повинно стати використання переваг

виробництва, що мають передові технології та високий експортний потенціал, а саме: літакобудування, ракетобудування та космічні послуги, порошкова металургія, виробництво надтвердих матеріалів тощо. Значний експортний потенціал має також сільське господарство за умови його реформування, створення сучасної переробної промисловості, поліпшення умов зберігання продукції тощо.

Однією з основних статей експорту України залишатиметься продукція металургійного комплексу. Її експортний потенціал може бути істотно збільшений за рахунок підвищення питомої ваги продукції, сертифікованої за європейськими стандартами. Зниження надходжень від експорту, так само як і зменшення припливу зовнішніх інвестицій, ставить під сумнів вихід української економіки на траєкторію економічного росту у найближчій перспективі.

Високий рівень експортної залежності базових галузей промисловості від окремих ринків формує низку ризиків і викликів щодо забезпечення стабільності розвитку національної економіки України в умовах поглиблення міжнародного економічного співробітництва.

Експорт металопродукції складає більше ніж 42,2% у загальній структурі українського експорту товарів, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості - 8,2%.

Потужна виробнича структура металургійних підприємств України дозволяє повною мірою забезпечувати попит країни у прокаті, але вона, в основному, зорієнтована на експорт і залежна від кон'юнктури зовнішніх ринків.

З іншого боку - 28,5% імпорту товарів - це мінеральні продукти, у т.ч. 10,8% - газ природний та 7,5% нафта сира.

Зростає частка в експорті з України товарів неповного виробничого циклу (48,3 % товарного експорту у 2007 р.), що свідчить про неготовність українських підприємств виробляти конкурентоспроможну кінцеву продукцію, а також ставить значну частину українських виробників у залежність від прийняття технологічних та економічних рішень зарубіжними суб'єктами господарювання.

При цьому частка сировинних товарів та продукції низького рівня переробки (продукція металургії, хімічної промисловості та мінеральні продукти) становила 63,8% товарного експорту [2].

Послаблення державного контролю за експортом призвело до безконтрольного вивезення за кордон сировини та дефіцитної продукції, що спричинило труднощі у забезпеченні вітчизняних переробних підприємств і населення відповідними товарами. Навколо ряду статей експорту склалася криміногенна ситуація. Усе це створює низку загроз економічній безпеці й вимагає термінового адекватного реагування з боку відповідних структур виконавчої влади.

Імпортна безпека характеризується раціональною товарною та географічною збалансованістю імпорту, яка не створює зайвих загроз внутрішньому ринку і вітчизняному товаровиробнику, сприяє задоволенню

платоспроможного виробничого та споживчого попиту. Оптимальний обсяг імпорту та його регіональний розподіл повинні визначатися для кожного виду товару з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх факторів зовнішньоекономічної діяльності.

Приріст імпорту мінеральних продуктів, порівняно з рівнем 2006 р., склав 25,7% від сумарного приросту імпорту. Водночас приріст імпорту продукції машинобудування склав 2,8 млрд. дол. США (43% сумарного приросту імпорту), в т.ч. автомобілів - 0,8 млрд. дол. США, машин та обладнання - 2,1 млрд. дол. США.

За результатами 2007 р. частка Російської Федерації у зовнішній торгівлі України зменшилася до 27,63%. Це найнижчий показник за останні роки, з урахуванням сезонної циклічності цього показника.

Обсяг товарообігу України з РФ у 2006 р. досягнув 22437,665 млн. дол. США з балансом у 5136,342 млн. дол. США на користь Росії [2]. У 2007 р. товарообіг склав відповідно 21,5 млрд. дол. з балансом у 3 млрд. дол. США.

Суттєве зниження показника питомої ваги торгівлі з Росією пов'язане, перш за все, з різким падінням питомої ваги російського імпорту товарів у структурі загального імпорту в Україну. Перерозподіл пройшов на користь країн дальнього зарубіжжя та інших країн СНД. За 2007 р. доля країн дальнього зарубіжжя зросла на 2,3 в.п., доля країн СНД (без урахування Росії) - 2,6 в.п. [3, с.35].

Для забезпечення імпортової безпеки України необхідно, на нашу думку, вжити такі превентивні заходи:

- привести товарну структуру імпорту у відповідність з потребами виходу національної економіки з кризи;
- забезпечити спрямування імпорту на структурну перебудову економіки, передусім на створення замкнених технологічних циклів;
- активно залучати передові технології для модернізації національного виробництва;
- здійснювати географічну диверсифікацію імпорту з метою зменшення ресурсної, фінансової та технічної залежності України;
- надавати підтримку вітчизняним виробникам у справі освоєння продукції, що дозволяє зменшити імпорт закордонних аналогів;
- удосконалити чинне законодавство для ефективного регулювання імпорту;
- розробити економічно обґрунтовану систему тарифного регулювання імпорту з метою насичення внутрішнього ринку необхідними товарами;

- законодавчо оформити внесення змін до переліку країн (у бік їхнього зменшення), на які поширюється преференційний режим;

- здійснювати сертифікацію імпортової продукції відповідно до норм міжнародної практики і національного законодавства з метою запобігання ввезенню в Україну недосконалої, застарілої та екологічно небезпечної продукції;

- здійснювати імпорт дефіцитної сировини з метою збереження обмежених власних ресурсів;

- у разі необхідності здійснювати обмеження імпорту з метою захисту вітчизняних товаровиробників і споживчого ринку.

Насамперед, доцільно здійснювати імпорт таких передових технологій, які сприятимуть технічному переозброєнню та модернізації вітчизняної промисловості, припиненню нерационального імпорту і зростанню експорту високотехнологічної та наукоємної продукції.

У рейтингу конкурентоспроможності країн світу, що готується Всесвітнім Економічним Форумом, вільний індекс розраховується на основі трьох індексів (їх також можна назвати головними факторами стійкого економічного зростання): технологія, суспільні інститути, макроекономічне середовище, Україна опустилася з 69 місця в 2006 році на 73 в 2007 [4].

Зі зростанням глобалізації розвинені країни будуть підвищувати конкурентоспроможність своїх економік. А у зв'язку з такими низькими показниками Україні справді варто замислитися над забезпеченням зовнішньоекономічної безпеки. Інакше (в найбільш небажаному випадку) це може привести до втрати державного суверенітету.

Як успішно увійти в глобальне конкурентне середовище? Відповідь на це питання досить очевидна: необхідно зближувати якість українського макро- та мікроконкурентного середовища та підприємницьких фірм з якістю аналогів світового ринку.

#### Список літератури

1. Ананьїн В.О. Безпека сучасного руху поліетнічного суспільства. - К.: КВІУЗ, 2000. - 160 с.
2. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2006 рік. - К.: Консультант, 2007. - 551 с.
3. Стан економічної безпеки України за 2007 р. Міністерство економіки України <http://www.me.gov.ua>.
4. The Global Competitiveness Report 2006-2007, Table 7: Global Competitiveness Index: Efficiency enhancers ([www.weforum.org](http://www.weforum.org)).
5. Білоус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку. - К.: КНЕУ, 2000. - 774 с.
6. Геєць В.М. Концепція економічної безпеки України. - К.: Логос, 1999. - 56 с.

#### SUMMARY

Victor Loshenuk

#### THE FORMING OF EXTERNAL ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF UKRAINE

Theoretical and practical aspects of ensuring external economic security of Ukraine under conditions of its European integration are researched in this article. Special attention has been paid to the nature of main factors and challenges to the state external economic security.

© Твердохлебов М.І., Арсененко А.Ю., 2008  
*Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, Сімферополь*

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКИХ РИЗИКІВ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У нинішній час Україна прагне зайняти гідне місце в системі міжнародних економічних відносин, у тому числі шляхом сприяння розширенню співробітництва вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з контрагентами зарубіжних країн, перш за все - з Євросоюзу.

У ході зовнішньоекономічного співробітництва суб'єкти натрапляють на ряд ризиків, зумовлених унікальністю законодавств країн, політичними та соціально-економічними відмінностями. Облік цих ризиків (їх індикаторами є суверенні рейтинги) дозволяє суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності корегувати свою політику стосовно зарубіжних партнерів. Через це рівень ризиків країни суттєво впливає на ступінь активності зовнішньоекономічних зв'язків і на рівень реальної економічної інтеграції держав.

Теоретичні основи дефініції та оцінки ризиків країни розглянуті у працях І. Подколзіної [1; 2], Т. Краєнбюля [3], К. Дікенсона, та Д. Сусанова [4]. Окремі аспекти практичного використання даних рейтингів наведені Ю. Гончаровим, Ю. Петиним та О. Сальником [5]. Проте у зазначених працях відсутня порівняльна оцінка індикаторів українських ризиків країни.

Метою дослідження є виявлення "проблемних зон" українських показників на основі порівняльного аналізу позицій у рейтингах України з дійсними (Болгарією, Румунією) й асоційованими (Хорватія, Туреччина) членами ЄС. Поставлена мета досяжна за допомогою вирішення таких завдань, як: порівняння позицій України у провідних рейтингах країн з показниками вказаних держав; виявлення структурних проблем, що простежуються, та визначення основних заходів з їх оптимізації.

Рейтинги ризиків країни складають та публікують різні організації, серед яких рейтингові агенції, міжнародні організації, приватні фонди та періодичні видання. У нашій роботі проводиться порівняльний аналіз даних трьох рейтингових служб, що дозволяють зіставити українські ризики країни та інших країн. Відмінності між основними рейтинговими службами зводяться, по суті, до джерел інформації для головних складових індексу ризику та її видів (кількісна або якісна), а також до типу індексу ризику (порядковий або скалярний) [4].

"Euromoney" - британське щомісячне видання, двічі на рік (у березні-квітні та у вересні-жовтні) проводить опитування фахівців у галузі економіки та фінансів на предмет оцінки ступеня ризику, що

виникає при співробітництві з компаніями й організаціями з більш ніж 180 держав. Модель оцінки ризику країни охоплює 9 категорій: політичний ризик (25% вага в оцінці), економічне становище (25%), показник зовнішньої заборгованості (10%), показник, що відображає наявність дефолту або пролонгації погашення зовнішнього боргу (10%), кредитний рейтинг, що базується на даних провідних рейтингових агенцій "Moody's", "Standard & Poor's", "Fitch" (10%), доступ до банківських ресурсів (5%), доступ до короткострокових фінансових ресурсів (5%), доступ на ринки капіталів (5%), доступність форфейтингових послуг (5%). Результуюче значення ризику країни варіюється від 0 (найбільший ризик) до 100 (найменший) [6, с. 4; 7, р. 406].

Україна серед 185 держав, охоплених комплексним рейтингом у 2007 р. займає гірші позиції серед розглянутих країн (табл. 1). На тлі тенденції поліпшення оцінок простежується зближення показників (групування) з одного боку - Хорватії, Болгарії та Румунії, з іншого - Туреччини та України. Проте зближення оцінок України та Туреччини відбувається не тільки за рахунок позитивної динаміки показників України (з 03.2004 р. по 03.2007 р. приріст оцінки України склав 6,48 бала), а й через низькі темпи збільшення оцінки Туреччини (з 03.2004 р. по 03.2007 р. приріст склав 2,48 бала, тобто більш ніж у 2,5 рази нижче від українського) і наявність негативної динаміки з 09.2006 р.

Відмінності в оцінках серед країн першої групи на 03.2007 р. знаходяться у межах 4,31 бала, серед країн другої групи - 2,72 бала. Різниця в оцінках між лідером рейтингу - Хорватією та Україною за 3 роки скоротилася з 17,29 до 14,23 зі 100,00 балів. На підставі цього можна зробити висновок про поступове зближення показників України з розглянутими країнами.

Факторний аналіз першої складової комплексного рейтингу "Euromoney" - параметру політичного ризику (I) - дозволяє простежити суттєву різницю між показниками України й перших трьох країн та невеликі відмінності з оцінкою Туреччини. Аналіз економічного становища (II) демонструє, що верхню позицію в рейтингу з істотним розривом займає Хорватія, показники Болгарії та Румунії незначно відрізняються, а Україна демонструє показники вищі, ніж Туреччина. За показником зовнішньої заборгованості (III) Україна є лідером, хоча відмінності в оцінках незначні і знаходяться в

# ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКИХ РИЗИКІВ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

межах 1,22 з 10,00 балів. За кредитним рейтингом (V) Україна демонструє істотне відставання від трьох перших країн та незначне - від Туреччини. Для поліпшення доступу до банківських ресурсів (VI) Україні корисно вивчити зміни, які відбулися в Болгарії та Румунії та призвели до стрімкого підвищення оцінок (відмінності в оцінках істотні, в межах 1,89 з 5,00 балів). Аналіз доступу до короткострокових фінансових ресурсів (VII) показує, що Україна незначно поступається

короткострокових фінансових ресурсів - на 1,06 бала (з 5) або в 1,76 рази; доступ на ринки капіталів - на 1,09 бала (з 5) або в 1,93 рази; кредитний рейтинг - на 2,41 бала (з 10) або в 1,96 рази.

Всесвітній банк (World Bank) публікує рейтинг "Doing business", на основі якого можна судити про рівень відкритості ведення бізнесу в умовах ринку конкретної країни (на початок 2008 р. охоплював 178 держав). Рівень відкритості визначається за 9 показниками: легкість процедури відкриття нового

Таблиця 1

## Позиції в комплексному рейтингу "Euromoney"

Держава	Рейтингові оцінки					
	03.2004 р.		09.2006 р.		03.2007 р.	
	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка
Хорватія	57	57,44	54	60,049	54	60,86
Болгарія	63	52,66	58	56,809	57	58,47
Румунія	68	49,62	64	54,521	60	56,55
Туреччина	75	46,87	69	50,438	72	49,35
Україна	93	40,15	78	44,912	76	46,63

Джерело: [6, с. 5; 7, р. 404; 8, р. 140].

Румунії та Болгарії, проте істотно - Туреччині, та, особливо - Хорватії. Показник доступу на ринки капіталів (VIII) виявляє несуттєву відмінність оцінок перших трьох країн, та значний розрив (у 2 рази) з ними оцінок України та Туреччини. Лідером рейтингу доступності форфейтингових послуг (IX) є Румунія, оцінка України істотно поступається навіть оцінці найближчої за рейтингом Болгарії - різниця складала 1,39 з 5,00 балів (див. табл. 2).

бізнесу, відкритість реєстрації власності, відкритість трудових відносин, рейтинг прозорості та забезпечення законності у сфері кредитних відносин, оподаткування, відкритість зовнішньоторговельних операцій, забезпечення виконання контрактів, відкритість процедури припинення бізнесу [9, р. 9-58].

Позиції України у комплексному рейтингу відкритості ведення бізнесу "Doing Business" відносно невисокі, до того ж простежується негативна тенденція погіршення стану. Україна

Таблиця 2

## Складові комплексного рейтингу "Euromoney" станом на 03.2007 р.

Держава	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
Хорватія	15,75	9,49	7,73	10,00	5,63	1,94	3,87	2,85	3,60
Болгарія	15,34	8,59	7,72	10,00	6,04	3,09	1,50	2,58	3,60
Румунія	14,78	8,25	8,59	10,00	5,16	1,57	1,67	2,35	4,19
Туреччина	12,18	7,27	7,80	10,00	2,81	1,41	2,80	1,25	3,84
Україна	11,81	7,41	8,94	10,00	2,50	1,20	1,40	1,17	2,21

Джерело: [6, с. 5; 7, р. 404; 8, р. 140].

Отже, за 6 рейтингами з 9 Україна займає останнє місце серед розглянутих країн. Ці найбільш "проблемні" параметри знаходяться на рівні нижче середнього значення чотирьох країн: політичний ризик - на 2,70 бали (з 25) або в 1,23 рази; доступ до банківських ресурсів - на 0,80 бала (з 5) або в 1,67 рази; доступність форфейтингових послуг - на 1,60 бала (з 5) або в 1,72 рази; доступ до

займає останнє місце серед розглянутих країн. Хорватія, що знаходиться на передостанньому місці, протягом 2006-2008 рр. демонструвала прогрес та підвищила рейтинг зі 118 до 97 місця, а Україна - регрес зі 124 до 139 місця (при збільшенні кількості країн, що охоплені рейтингом з 155 на початок 2006 р. до 178 на початок 2008 р.) (табл. 3).

## Позиції в комплексному рейтингу "Doing Business"

assortment, thus creating a favorable investment climate.

Держава	2006 р.	2007 р.	2008 р.
	(місце серед 155 країн)	(місце серед 175 країн)	(місце серед 178 країн)
Болгарія	62	54	46
Румунія	78	49	48
Туреччина	93	91	57
Хорватія	118	124	97
Україна	124	128	139

Джерело: [9, р. 103-162; 10, р. 110-161; 11, р. 95-153].

Відповідно до рейтингу "Doing business" на початок 2008 р. за 16 параметрами серед 39 країн Україна займає останнє місце серед розглянутих країн. Показники України негативно перевищують середні значення порівнюваних країн за наступними параметрами: кількість заходів, необхідних для узгодження зі всіма інстанціями умовної будівлі - на 8 або в 1,3 раза; кількість заходів, необхідних для відкриття бізнесу - на 3 або в 1,4 раза; кількість заходів, необхідних для реєстрації власності - на 3 або в 1,4 раза; сумарна податкова ставка - на 17 % (до прибутку) або в 1,4 раза; кількість документів, необхідних при імпорті - на 3 або в 1,4 раза; час, необхідний для здійснення експортної операції - на 13 днів або в 1,7 раза; середня тривалість усіх заходів щодо узгодження умовної будівлі - на 225 днів або в 2,1 раза; середня вартість забезпечення виконання контрактів - на 22,8% (від суми позову) або в 2,2 раза; час, необхідний для здійснення імпортової операції - на 23 дні або в 2,4 раза; кількість податків, що сплачуються, протягом року - на 60 або в 2,5 раза; вартість процедури припинення бізнесу - на 30% (до вартості майна) або в 3,5 раза; час, затрачуваний на сплату стандартного набору платежів - на 1776 годин на рік або в 6,7 раза [9, р. 103-162; 10, р. 110-161; 11, р. 95-153].

Показники України менші за середнє значення порівнюваних країн: індекс захисту акціонерів у боротьбі зі зловживаннями керівництва корпорацій на 1,6 (в 1,4 рази); норма відшкодування при

припиненні бізнесу - на 18,9 центів на дол. США (в 3,1); індекс розкриття зловживань керівництва корпорацій - у 7 разів нижчий; індекс надійності інформації про кредити - порівняний до 0 (з 6), тоді як середнє значення порівнюваних країн складає 4,8 [9, р. 103-162; 10, р. 110-161; 11, р. 95-153].

Фонд Спадщина (The Heritage Foundation) - суспільно-політична дослідницька організація США щорічно складає рейтинг економічної свободи "Index of economic freedom", що відображає автономію суб'єктів (від держави, інших організацій) у здійсненні своєї діяльності та розпорядженні майном в умовах конкретної країни (на початок 2008 р. охоплював 157 держав). До комплексної оцінки відносяться 10 параметрів (економічних свобод): свобода ведення бізнесу (методика оцінювання схожа з тією, що застосовується при складанні рейтингу "Doing business"), свобода торгівлі, фінансова свобода, витрати держави, монетарна свобода, свобода інвестування, фінансова свобода, майнові права, рівень корупції та свобода у сфері трудових відносин [12; 13].

У комплексному рейтингу Україна характеризується низькими показниками - з 2005 р. простежується тенденція погіршення стану. На початок 2004 і 2005 рр. оцінка України поступалася лише оцінці Болгарії. З початку 2007 р. серед розглянутих країн Україна займає останнє місце. Хорватія, що знаходиться на передостанньому місці, протягом 2005-2008 рр. підвищила оцінку на 2,0 бала, тоді як Україна - знизилася на 4,7 бала (табл. 4).

Таблиця 4

## Позиції країн у комплексному рейтингу "Index of Economic Freedom"

Держава	Рейтингові оцінки					
	Оцінки, на початок року					Місце серед 157 країн
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
Болгарія	59,2	61,5	63,4	62,0	62,9	59
Румунія	50,0	52,2	58,2	61,2	61,5	68
Туреччина	52,8	51,3	57,8	58,2	60,8	74
Хорватія	53,1	52,6	54,1	53,9	54,6	113
Україна	53,7	55,8	54,6	51,6	51,1	133

Джерело: [13, р. 62, 402-403, 406-407].

# ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКИХ РИЗИКІВ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВОІНТЕГРАЦІЇ

На початок 2008 р. за 5 "свободами" з 10 Україна знаходиться на останньому місці. Оцінка за параметром свободи бізнесу на 22,6 бала нижче середнього значення 4 країн (у 1,5 раза), свободи торгівлі - на 4,4 бала (у 1,1 рази), монетарної свободи - на 4,1 бала (у 1,1), свободи інвестування - на 25,0 балів (у 1,8), свободи від корупції - на 7,8 бала (у 1,3) (табл. 5).

За 2007 р. Україні вдалося підвищити оцінку за 4 з 10 параметрів: свобода торгівлі (+10,0), монетарна свобода (+1,5), свобода від корупції (+2,0) та трудова свобода (+2,5). Виходячи з того, що 3 з цих 4 параметрів входять до 5 "проблемних зон" рейтингу, можливе поліпшення позиції України при збереженні позитивної динаміки в майбутньому.

Таблиця 5

## Параметри рейтингу "Index of Economic Freedom", за якими оцінки України найнижчі серед країн порівняння

Держава	Рейтингові оцінки, на початок року, у балах (max = 100)									
	Свобода бізнесу		Свобода торгівлі		Монетарна свобода		Свобода інвестування		Свобода від корупції	
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.
Болгарія	66,9	67,5	60,8	86,0	75,7	73,7	60,0	60,0	40,0	40,0
Румунія	70,9	74,1	74,0	86,0	69,7	72,5	50,0	60,0	30,0	31,0
Туреччина	67,4	67,9	76,0	86,8	70,2	70,8	50,0	50,0	35,0	38,0
Хорватія	53,8	58,1	77,8	87,6	79,3	78,8	50,0	50,0	34,0	34,0
Україна	54,0	44,3	72,2	82,2	68,4	69,9	30,0	30,0	26,0	28,0

Джерело: [13, р. 118, 150, 322, 374, 380; 14, р. 62].

За 5 параметрами оцінки України на початок 2008 р. не є найнижчими серед країн, але 4 з них нижче середнього значення: за параметром державних витрат - на 12,8 бала (у 1,3 раза), фінансової свободи - на 5,0 балів (у 1,1), майнових прав - на 5,0 балів (у 1,2), трудової свободи - на 2,5 бала (у 1,05). Тільки за параметром фіскальної свободи оцінка України неістотно (на 0,3 бали) вище за середнє значення (у 1,004) (табл. 6).

Не поліпшуються оцінки за двома іншими "проблемними" параметрами: оцінка свободи бізнесу погіршилася (9,7), а інвестиційної свободи залишилася на попередньому рівні. Також не змінилися оцінки за параметрами фінансової свободи та майнових прав. За параметром фінансової свободи Україна поступається лише Болгарії та Хорватії, а за майновими правами - тільки Туреччині, також знаходячись на одному рівні з іншими країнами.

Таблиця 6

## Параметри рейтингу "Index of Economic Freedom", за якими оцінки України не найнижчі серед країн порівняння

Держава	Рейтингові оцінки, на початок року, у балах (max = 100)									
	Фіскальна свобода		Державні витрати		Фінансова свобода		Майнові права		Трудова свобода	
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.
Болгарія	91,3	82,7	65,6	56,0	60,0	60,0	30,0	30,0	71,5	73,2
Румунія	91,7	85,6	74,9	70,8	60,0	50,0	30,0	30,0	61,4	55,3
Туреччина	79,4	77,7	69,9	68,3	50,0	50,0	50,0	50,0	45,4	48,0
Хорватія	79,9	68,8	36,5	28,0	60,0	60,0	30,0	30,0	52,0	50,5
Україна	89,1	79,0	61,9	43,0	50,0	50,0	30,0	30,0	51,8	54,3

Джерело: [13, р. 118, 150, 322, 374, 380; 14, р. 62].

За параметрами фіскальної свободи та державних витрат оцінка України, як і всіх розглянутих країн знизилася. Незважаючи на це, за параметром державних витрат Україна позитивно випереджає Хорватію, а за параметрами фіскальної та трудової свободи - ще й Туреччину.

Згідно з даними трьох розглянутих рейтингів, за 26 параметрами Україна посідає останнє місце серед розглянутих країн. Виходячи з цього, доцільно представити перелік проблем у згрупованому вигляді за різновидами ризику (табл. 7).

## Проблемні складові рейтингів України та напрями їхньої оптимізації

Найменування параметру	Відмінність від середньої оцінки порівнюваних країн	Напрями оптимізації
<b>Економічні складові</b>		
Доступ до банківських ресурсів	у 1,7 раза нижче	Оптимізувати співвідношення приватних, довгострокових і негарантованих кредитів до ВВП
Доступ до короткострокових фінансових ресурсів	у 1,8 раза нижче	Сприяти доступу до короткострокових позикових коштів провідних світових банків
Доступ на ринки капіталів	у 1,9 раза нижче	Комплексні заходи щодо сприяння одержання коштів на ринках капіталів
Свобода інвестування	у 1,8 раза нижче	Комплексні заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату, протидії корупції та сприяння відкритості
Індекс надійності інформації про кредити	прирівняний до 0, середнє значення – 4,8 бала	Комплексні заходи щодо сприяння відкритості сфери
<b>Політичні складові</b>		
Комплексна оцінка політичного ризику	у 1,2 раза нижче	Комплексна стабілізація політичної ситуації, обслуговування зовнішнього боргу
Оцінка суверенного кредитного рейтингу	у 2,0 раза нижче	Комплексні заходи з обслуговування зовнішнього боргу
<b>Правові складові</b>		
Сумарна податкова ставка	у 1,4 раза вище	Знизити на 17,0% до суми прибутку (з 57,3 до 40,3)
Кількість податків, що сплачуються, протягом року	у 2,5 раза більше	Спростити систему, скоротити кількість на 60 (з 99 до 39)
Час, що витрачається на сплату стандартного набору платежів	у 6,7 раза більше	Сприяти скороченню на 1776 годин (з 2085 до 309)
Індекс розкриття зловживань керівництва корпорацій	у 7,0 раза нижче	Комплексні заходи з удосконалення законодавчої бази, підвищення рівня юридичного захисту акціонерів
Індекс захисту акціонерів у боротьбі зі зловживаннями керівництва корпорацій	у 1,4 раза нижче	
Норма відшкодування при припиненні бізнесу	у 3,1 раза нижче	Підвищити на 18,9 цента на дол. США (з 9,1 до 28,0)
Доступність форфейтингових послуг	у 1,7 раза нижче	Внесення змін у законодавство
<b>Регуляторні складові</b>		
Кількість заходів, необхідних для відкриття бізнесу	у 1,4 раза більше	Скоротити на 3 (з 10 до 7)
Кількість заходів, необхідних для узгодження зі всіма інстанціями умовної будівлі	у 1,3 раза більше	Скоротити на 8 (з 29 до 21)
Середня тривалість усіх заходів щодо узгодження умовної будівлі	у 2,1 раза більше	Скоротити на 225 днів (з 429 до 204)
Кількість необхідних заходів для реєстрації власності	у 1,4 раза більше	Скоротити на 3 (з 10 до 7)
Свобода торгівлі (за регуляторними складовими)	у 1,1 раза нижче	Комплексні заходи щодо зниження бар'єрів ринку послуг, імпорту мита, виконання умов ліцензування
Кількість документів, необхідних при імпорті	у 1,4 раза більше	Скоротити кількість на 3 документи (з 10 до 7)
Час, необхідний для здійснення імпортої операції	у 2,4 раза більше	Сприяти скороченню часу на 23 дні (з 39 до 16)
Час, необхідний для здійснення експортної операції	у 1,7 раза більше	Сприяти скороченню на 13 днів (з 31 до 18)
Монетарна свобода (ціноутворення)	у 1,1 раза нижче	Комплексні заходи щодо зниження інфляції на 7,5% у рік (з 13,5 до 6,0)
Середня вартість забезпечення виконання контрактів	у 2,2 раза вище	Скоротити на 22,8% до суми позову (з 41,5 до 18,7)
Вартість процедури припинення бізнесу	у 3,5 раза вище	Скоротити на 30% до вартості майна (з 42 до 12)
Свобода від корупції	у 1,3 раза нижче	Комплексні заходи щодо зниження рівня корупції, у першу чергу – в органах муніципальної влади

Джерело: розрахунки авторів на основі аналізу рейтингових даних та їхньої методики складання



З метою підвищення привабливості України для іноземного бізнесу необхідно здійснити ряд заходів на рівні законодавчої та виконавчої влади. У плані законодавчого регулювання найбільш актуальними проблемами є реформування оподаткування шляхом прийняття нового податкового кодексу, захист прав акціонерів і підвищення доступності інформації щодо діяльності корпорацій, регулювання форфейтингових послуг.

Основною економічною перешкодою для ведення бізнесу в Україні можна вважати низький рівень доступності фінансових ресурсів, особливо для малого і середнього підприємництва. Істотно поліпшити стан у цій галузі може розширення діяльності іноземних фінансових установ на вітчизняному ринку.

Необхідно переглянути ряд нормативних актів з метою спрощення процедур відкриття бізнесу, реєстрації власності, здійснення експортно-імпорتنних операцій. Однією із насущних задач уряду можна назвати боротьбу з інфляцією, що істотно зросла у 2007-2008 рр.

#### Список літератури

1. Подколзина И. Политический риск: пришла беда, откуда не ждали // K2Kapital-weekly. - 2001. - №19. - С. 30-37.
2. Подколзина И.А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. - 1996. - №5. - С. 19-33.
3. Krayenbuehl T. E. Country Risk: Assessment and Monitoring. - Toronto: Lexington Books, 1985. - 180 p.
4. Сусанов Д. Методы измерения странового риска // Рынок ценных бумаг. - 2001. - № 16. - С. 50-52.
5. Гончаров Ю., Петин Ю., Сальник О. Применение системы рейтинговых оценок как средство эффективного управления процессом евроинтеграции // Экономика Украины. - 2005. - № 11. - С. 73-82.
6. Математическая формализация оценки риска при сотрудничестве с партнерами из зарубежных стран / / Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 2004. - №136. - С. 4-6.
7. Country risk September 2006: The repercussions of oil and conflict // Euromoney. - 2006. - September. - P. 403-406.
8. Country risk poll March 2007: Global economy deals with worries amidst the prosperity // Euromoney. - 2007. - March. - P. 139-142.
9. Doing Business in 2008. - The World Bank, 2007. - 200 p.
10. Doing Business in 2006: Creating Jobs. - The World Bank, 2006. - 188 p.
11. Doing Business in 2007: How to Reform. - The World Bank, 2006. - 185 p.
12. Офіційний веб-сайт суспільно-політичної дослідницької організації The Heritage Foundation (США). - [www.heritage.org](http://www.heritage.org)
13. 2008 Index of Economic Freedom. - The Heritage Foundation, 2008. - 410 p.
14. 2007 Index of Economic Freedom. - The Heritage Foundation, 2007. - 412 p.

#### SUMMARY

*Nikolay Tverdohlebov, Arsen Arsenenko*

#### UKRAINE COUNTRY RISKS COMPARATIVE ANALYSES IN THE CONTEXT OF EUROINTEGRATION

The comparative analysis of positions in rating of countries' risks of Ukraine and Bulgaria, Romania, Croatia, Turkey is carried out. Structural problems of Ukrainian indexes were revealed and the main measures for their optimization were defined.

**ІНСТИТУТ "ТРИПАРТИЗМУ" В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА**

Розбудова соціально зорієнтованої ринкової економіки України в умовах сучасної глобалізації нагально потребує формування надійної системи соціального партнерства на засадах максимального використання досвіду країн цивілізованої ринкової економіки. Передусім це пов'язано з тим, що вкрай низька заробітна плата й обмежені соціально-економічні гарантії найманих працівників в Україні негативно впливають на відтворення трудового потенціалу, знижують якість робочої сили та її конкурентоспроможність, підривають мотивацію до ефективної праці, посилюють соціальну напруженість. Продовження реалізації економічної моделі, що базується на використанні дешевої та недостатньо соціально захищеної робочої сили, збереження існуючих аномалій в оплаті праці найбільш кваліфікованих фахівців звужують внутрішній ринок, збільшують тіньову зайнятість і сприяють відтоку найбільш здібних спеціалістів за кордон. Така ситуація загострює соціальну напруженість у суспільстві та негативно впливає на соціально-економічну стабільність українського суспільства.

Саме тому на етапі якісного поглиблення ринкових перетворень в Україні, відсутність концептуально цілісної та методологічно обґрунтованої теорії розвитку інституту "трипартизму", передусім тих його системи та механізмів, що забезпечують соціальне партнерство і діють у напрямку забезпечення надійних економічних гарантій найманим працівникам та неконфліктного розв'язання у вітчизняних умовах існуючих суперечностей між працею та капіталом, зумовлює необхідність подальших системних дослідження цієї проблеми і посилює її актуальність.

Інститут трипартизму являє собою систему взаємовідносин і механізмів оптимального узгодження інтересів найманих працівників (представлених профспілками та їх об'єднаннями) з роботодавцями та їх об'єднаннями і урядом з метою обговорення і прийняття рішень з соціально-трудова і пов'язаних із ними економічних питань, що виражається у процедурах взаємних консультацій та переговорах. Розвитку "трипартизму" як інституту забезпечення соціального партнерства в Україні приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як Д. Богиня, А. Баланда, Т. Кір'ян, В. Мандибура, Е. Лібанова, В. Новіков, В. Онікієнко та ін. У той же час з політико-економічних позицій на сьогодні практично не розглядаються прояви суперечностей, які існують між працею та капіталом у сучасних

умовах, а також ті реальні загрози та проблеми, які виникають при їх розв'язанні. Зокрема це стосується узагальнення та використання світового досвіду щодо застосування в інституті трипартизму дієвих механізмів соціального партнерства, зокрема реалізації потенційних можливостей цього феномену, як ефективної системи оптимального узгодження індивідуальних, групових, суспільних інтересів. Метою статті є спроба окреслити зазначені питання.

Економічні суперечності та соціальні конфлікти постійно супроводжують процес реалізації соціально-економічних гарантій, зокрема визначення соціальних індикаторів, нормативів і стандартів забезпечення задоволення потреб найманих працівників. Суперечності, що є діалектичною властивістю соціально-економічних відносин, мають розв'язуватись на основі оптимального узгодження широкого спектру інтересів суб'єктів, мотивація яких обумовлена ціннісними нормами, потребами, стимулами. Економічні суперечності та соціально-економічні конфлікти, які супроводжують їхнє розв'язання - одна з найважливіших сторін взаємодії людей у соціумі. Тобто це діалектична форма відносин, що виникають між суб'єктами-носіями соціальної активності, мотивація яких зумовлена цінностями і нормами, інтересами і потребами і які в ринковому середовищі протистоять один одному.

Суттєва сторона будь-якого суспільного конфлікту полягає у тому, що суб'єкти діють у рамках деякої більш широкої системи зв'язків, яка модифікується (зміцнюється або руйнується) під впливом конфлікту. Кожна зі сторін сприймає суперечність у вигляді конфлікту, тобто як ситуацію у вигляді деякої проблеми, в розв'язанні якої переважне значення мають три головних моменти: перший - ступінь значимості більш широкої системи зв'язків, переваги і втрати, що випливають із попереднього стану та його дестабілізації; другий - ступінь усвідомлення власних інтересів і готовності піти на компромісні поступки заради їх здійснення; третій - сприйняття протилежними сторонами одна одної, здатність враховувати інтереси протилежності, готовності до переговорного процесу, що створює можливість нормального розвитку і розв'язання соціально-економічного конфлікту на умовах досягнення консенсусу.

Проблема врегулювання соціально-трудова конфліктів виникла одночасно з розвитком капіталістичного товарного виробництва, коли власники засобів виробництва і наймані працівники

остаточно визначилися як суб'єкти трудових відносин, що є носіями інтересів праці та капіталу. Оскільки їхні інтереси не збігалися, постало питання про створення механізму їх узгодження та врегулювання соціальних конфліктів. Спершу такий механізм виник стихійно і обмежувався боротьбою робітників за скорочення тривалості робочого дня, підвищення заробітної плати та поліпшення умов і безпеки праці. У цьому протистоянні у робітників було значно менше можливостей, ніж у власників капіталу, котрих активно підтримувала держава, передусім у визначенні оплати робітникам і закріпленні у законодавчо-примусовому порядку певної тривалості робочого дня.

Для власного захисту та з метою протистояння капіталу і "тиску" на державу робітники почали об'єднуватися, змушуючи так владу приймати закони, які враховували б і інтереси найманих працівників. Тобто розвиток капіталізму підштовхнув робітників до об'єднання, проте у багатьох країнах тривалий час, за законом, заборонялася діяльність профспілкових організацій. Лише наприкінці XIX ст. профспілки легалізували свою діяльність. У 1868 р. був заснований Британський конгрес тред-юніонів, у 1898 р. Бельгійська робітнича партія заснувала профспілкові комісії Бельгії, у 1906 р. розпочався організований профспілковий рух у Росії. У США робітничі організації були законодавчо визнані лише у 30-ті роки XX ст. З розвитком профспілкового руху почали виникати і об'єднання роботодавців.

Можна стверджувати, що існуючий на сьогодні інститут трипартизму, що діє як система регулювання соціально-трудових відносин на засадах соціального партнерства та діалогу у країнах розвинутої ринкової економіки, став результатом тривалого економічного і соціально-політичного розвитку. А об'єктивними передумовами цього процесу стали, насамперед: посилення концентрації та централізації капіталу, зміна форм організації праці й взаємовідносин найманих робітників і роботодавців у процесі виробництва; посилення згуртованості робітників і профспілкового руху; активна соціальна політика держави; розвиток демократичних процедур управління суспільством; конкретно-історичні умови (економічні наслідки Першої та Другої світових воєн, світова економічна криза 1929-1933 рр., "холодна війна" тощо). До того ж, як це не парадоксально виглядає в сучасних історичних умовах, посилення на той час міжнародних позицій СРСР та поширення радянської системи на деякі країни Східної Європи, а також позитивний досвід радянської системи у галузі розв'язання соціальних проблем сформували у правлячих класів країн Заходу цілком природне занепокоєння щодо реальної можливості подальшого поширення

"соціалістичної революції" на хвилі загострення соціальних конфліктів між працею і капіталом.

Тобто у світі на початку 50-х років XX ст. складалося нове співвідношення сил між найманими працівниками та роботодавцями. Водночас змінювалася і роль держави, що почала активніше втручатися в регулювання економічних і соціальних відносин з урахуванням інтересів найманих працівників. У багатьох країнах Західної Європи і США під тиском лівих сил і профспілок набуло розвитку соціальне законодавство. У цей же час сформувалась ідеологія держави всезагального благоденства, за якою соціальна політика дає змогу стабілізувати суспільство, залагодити конфлікти та досягти утвердження солідарності й партнерства. Саме у післявоєнний період у деяких країнах Західної Європи завдяки зусиллям держави було розроблено та затверджено систему мінімальних стандартів соціального забезпечення громадян, гарантованих державою. Підсумком цієї діяльності держави стала досить чітка фіксація тієї частини соціально-трудових відносин (мінімальна заробітна плата, середня тривалість робочого тижня, відпусток, розміри соціальної допомоги тощо), в яких держава виступала надійним гарантом.

Одночасно держава визначила сферу, де соціально-трудові питання могли стати предметом переговорів найманих робітників і власників капіталу (питання оплати праці, зайнятості, соціального забезпечення, що встановлюються понад гарантований державою мінімум). Завдяки зусиллям держави у більшості європейських країн було створено національні соціально-економічні ради, до складу яких входили представники об'єднань підприємств, профспілок та держави.

Історичний досвід незаперечно довів, що соціальне партнерство є більш дієвим інструментом регулювання відносин на ринку праці, аніж конфлікти і страйки. У період найбільшого революційного загострення соціальних конфліктів була створена у 1919 р. Міжнародної організації праці (МОП) - спеціалізована організація, яка проголосила своєю метою вивчення і поліпшення умов праці та життя трудящих шляхом виробітки конвенцій та рекомендацій з питань трудового законодавства. Її цілеспрямовані зусилля зі сприяння впровадження в практику регулювання соціально-трудових відносин колективно-договірних форм також відіграли роль своєрідного каталізатора розвитку системи соціального партнерства. МОП напружувала близько двох десятків конвенцій та рекомендацій, реалізація яких дала змогу багатьом країнам вибудувати свій механізм колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин. Зокрема, це стосується таких конвенцій: № 87 "Про свободу асоціації і захисту права на організацію"; № 98 "Про право на організацію і

проведення колективних переговорів"; № 154 "Про проведення колективних переговорів" та ін.

Становленню нової системи регулювання соціально-трудових відносин у промислово розвинених країнах сприяв також розвиток у післявоєнний період інститутів громадянського суспільства, формування і розвиток демократичних процедур прийняття рішень як на рівні суспільства загалом, так і на рівні окремих підприємств. Як засвідчує досвід цих країн, тільки тоді, коли діють розвинені демократичні процедури прийняття рішень на рівні суспільства, існує ефективний зв'язок між керівництвом країни та її населенням. У цьому випадку уряд реагує на критичні виступи трудящих, а трудящі можуть сподіватися, що їхні виступи не будуть марними. З іншого боку, наявність демократичної правової держави є гарантією, що роботодавці, у випадку порушення зобов'язань, зафіксованих у колективних договорах з робітниками, нестимуть повну відповідальність за їх невиконання.

Соціальне партнерство - це найпривабливіша форма регулювання соціально-трудових відносин, що забезпечує мирну еволюцію суспільства у такий його стан, де класовий конфлікт перетворюється на конфлікт між організаціями-профспілками і об'єднаннями роботодавців. Головною умовою формування партнерських відносин при цьому є збіг цілей найманих працівників та власників підприємств. Якщо це відбувається на рівні перспективної мети, можливе тривале і досить стійке партнерство; якщо на рівні приватних цілей - таке партнерство буде тимчасовим. Але в будь-якому разі соціальне партнерство неможливе без збігу цілей. Наймані працівники і роботодавці - це сторони одного цілого, і вони не можуть існувати один без одного. Якщо навіть між ними виникають конфлікти, то в інтересах обох сторін знайти дієві засоби їх своєчасного й ефективного вирішення.

Укладання колективних договорів і угод - важливий елемент соціального партнерства. Але соціальне партнерство не зводиться лише до цього, воно є більш складним поняттям, це певна ідеологія, яка розкриває характер взаємовідносин двох класів у суспільстві - класу власників і класу робітників. І від того, яке соціально-економічне становище ці класи посідають, як визначається їхня роль у суспільстві, який рівень збігу інтересів цих класів, можуть формуватися і різні уявлення про те, що таке соціальне партнерство. Тому недостатньо визначати соціальне партнерство як метод узгодження інтересів найманих працівників і роботодавців, яке здійснюється за посередницької ролі держави і виявляється в укладанні колективних договорів і угод. Скоріше соціальне партнерство - це механізм цивілізованого вирішення соціально-трудових конфліктів та усунення суперечностей між інтересами робітників і власників, суспільний договір між

найманими працівниками і роботодавцями на основі реалізації прав і інтересів сторін. При цьому держава поступово втрачає свій класовий характер і перетворюється на соціальну державу, ідея соціального миру стає головною ідеологією соціального партнерства. Соціальне партнерство орієнтує робітничий рух на поліпшення свого становища без докорінної перебудови ринкового суспільства.

Щодо власників капіталу, то їхні інтереси не завжди пов'язується із соціальним партнерством. Маючи економічну владу та всі необхідні засоби (кошти, політичну та судову владу, засоби масової інформації, можливості підкупу профспілкової верхівки тощо) власники капіталу спроможні диктувати найманій праці свої умови, змушуючи останніх "добровільно-примусово" з ними погоджуватися. Так за останнє десятиріччя навіть у країнах розвиненої західноєвропейської демократії спостерігається активний та неприхований наступ капіталу на гарантовані права трудящого та інших верств населення.

Перше: сьогодні різко піднімається планка пенсійного віку. Так, наймані працівники 1963 року народження у ФРН отримують право на пенсію лише у віці 67 років (у т.ч. і жінки) відповідно до ухваленого Бундестагом у березні 2007 року закону, що має вступити в силу через п'ять років.

Друге: збільшення пенсійного віку супроводжується ліквідацією гарантій зайнятості для працівників при досягненні ними 40-річного віку і більше, тобто у тому віці, коли конкурувати на ринку праці стає все складніше. Зазначене здійснено, незважаючи на численні і масові маніфестації трудящих, шляхом прийняття нових трудових кодексів (Іспанія, Італія, Франція та ін.).

Третє: відбувається наступ на таку соціально-економічну гарантію випускників навчальних закладів, як право першого найму. Відомі події, що відбулись у 2006 році унаслідок спроби Законодавчих Зборів Франції прийняти правову норму, за якою молодий спеціаліст міг би бути звільненим власником протягом двох місяців з моменту початку роботи навіть без пояснення причини такого звільнення. І лише мільйонні демонстрації студентів та солідарних з ними верств населення змусили урядовців на певний час відступити.

Четверте: розпочався "наступ" на тривалість робочого дня та тижня, який з 1980-х років становив 38 годин у Німеччині та Бельгії, 37 - у Великій Британії, а у Франції - 35 годин (установлений урядом соціалістів у 1998 році). Наприклад, у Франції у 2007 р. попри протести профспілок, парламент дозволив роботодавцям подовжувати робочий тиждень. На сьогодні, за даними МОП понад 50 годин на тиждень працюють у: Японії - 28,1% усіх найманих працівників, Новій Зеландії - 21,3%, Австралії та

США - 20,0%, у Великій Британії більше 15% найманих працівників. Литва вже законодавчо закріпила 48 годин обов'язкової щотижневої праці, а за підвищення його рівня до 60 годин узгоджено виступають уряд і роботодавці цієї країни.

Світовий банк у 2007 році озвучив прагнення капіталу визначити 66-годинний робочий тиждень як бажаний для країн, що сподіваються на інвестиції, і це незважаючи на те, що, за даними медицини, при такому робочому тижні імунітет найманих працівників може знизитись приблизно втричі, а вірогідність серцево-судинних захворювань різко зростає, не кажучи про нервово-психологічне навантаження, яке передчасно руйнує трудовий потенціал найманих працівників.

Соціально-економічні відносини значно загострюються в періоди суспільної трансформації, тому саме на державу лягає основний тягар їх узгодження та гармонізації. У цілому протиріччя виникають там, де існує неузгодження цілей, засобів і методів діяльності суб'єктів соціально-економічних відносин. При цьому потенційно небезпечна ситуація, у якій суб'єкти, групи осіб і суспільні верстви мають суперечливі, несумісні одне з одним мотиви поведінки. Кожен з них, переслідуючи свої цілі, свідомо або несвідомо перешкоджає досягненню цілей іншими індивідами. Найгостріша форма невдоволення проявляється як процес різкого загострення протиріччя та боротьби двох або більше сторін-учасників у розв'язанні проблеми, що має особисту значимість для кожного з його учасників.

Соціальний конфлікт виникає на основі незадоволеності, насамперед соціально-економічним становищем, яке розглядається або як погіршення порівняно зі звичним рівнем споживання та рівнем життя (реальний конфлікт потреб), або як погіршення положення порівняно з іншими соціальними групами (конфлікт інтересів). Однією з провідних сучасних форм прояву конфлікту інтересів в умовах ринкової трансформації є соціально невинуватана та майже раптова (протягом 5-10 років) економічна диференціація населення України на надбагатих (зокрема олігархів) і злиднених (пауперів і люмпенів). Саме це становитиме потужну базу загострення соціальних конфліктів у найближчі 10-15 років.

У ринкових умовах держава є не лише арбітром та інституційним суб'єктом узгодження соціально-класових інтересів різних суспільних верств населення, а вона є таким базовим інститутом суспільства, який шляхом реалізації положень соціально-економічної політики забезпечує необхідний соціально-економічний захист населення, зокрема шляхом перерозподілу доходів та надання конкретним верствам відповідних соціально-економічних гарантій. У той же час свої загальнонаціональні функції держава може найбільш прийнятно виконувати в умовах

демократії, тобто тоді, коли жодна з класово-політичних сил суспільства не узурпує державу і не закріпить панування свого інтересу у соціально-економічній політиці, що буде реалізовуватися на антагоністичних засадах до переважної більшості населення.

Також не останню роль у недотриманні урядами соціальних прав відіграють і політико-ідеологічні питання, зокрема, коли мінімальні соціально-економічні гарантії встановлюються на рівні, нижчому від того, на який громадяни мають "соціальне право", що безпосередньо закріплене у головних законах держави. Останнє характерно, на жаль, і для України.

Практика свідчить, що проголошення розбудови соціально зорієнтованої ринкової економіки на засадах застосування ліберальної моделі економічного розвитку з активним впровадження механізмів дерегуляції не тільки не забезпечило сталого розвитку вітчизняній економіці та зростання її конкурентоспроможності, а й призвело до вкрай негативних наслідків у соціально-економічній сфері. Перш за все, це стосується порушення умов ресурсного забезпечення потреб відтворення життєдіяльності широких верств населення України.

Дані соціологічного моніторингу засвідчують, що протягом останніх років в Україні помітно поширилися настрої соціального протесту населення. Так, на запитання: "Що, на Вашу думку, краще - терпіти всілякі матеріальні труднощі заради збереження в країні порядку, миру та спокою або у випадку значного погіршення умов життя виходити на вулицю з протестом?" питома вага розподілу відповідей постійно зростає на користь активного соціального протесту [1, с. 467]. За оцінками А.Баланди, в останні роки частка людей, які вважають, що потрібно активно протестувати проти погіршення умов життя, значно перевищує кількість тих, хто виступає за збереження миру будь-якою ціною [2, с. 166].

Соціальні права варто відстоювати і з урахуванням тих негативних явищ, які стануть наслідком відмови від задоволення вимог. Дані щодо бідності, соціальної відчуженості, хвороб та рівня смертності від виліковних хвороб підтверджують, що багато громадян не в змозі повноцінно реалізувати свої соціальні права. Дедалі важливішою стає потреба "гарантувати кожному наявність ресурсів, необхідних для гідного життя" [3, с. 40]. Можливість реалізації соціальних прав знижує соціальне напруження і сприяє динамічному розвитку економіки. Окрім того, можливість реалізації соціально-економічних прав сприяє стабілізації суспільства, яка вкрай необхідна для сталого розвитку економіки та демократії, створюючи в такий спосіб специфічну "соціальну додану вартість". Узагальнення вітчизняного

досвіду визначення конкретних параметрів, що характеризують ті чи інші рівні задоволення соціально-економічних потреб громадян, свідчить про те, що на сучасному етапі ще не відпрацьовані чіткі й науково обґрунтовані критерії об'єктивної оцінки показників, на основі яких можна визначити реальний якісний стан рівня життя індивідів та різних соціальних верств населення.

Оптимально не відпрацьовані і базові індикатори, на основі яких можна було б розрахувати рівень мінімальних соціально-економічних гарантій, адекватних вимогам загальної економічної ситуації, яка склалася в країні та тим пріоритетам соціально-економічної політики, які, на жаль, на сьогодні в багатьох країнах з транзитивною економікою, у тому числі і Україні, є лише декларативними. Це відбувається у той час, коли найбагатша частина населення, що веде розкішно-марнотратний спосіб життя, відкрито хизується своїм престижним, еталонним і вкрай нераціональним споживанням, що визначається багатомільйонними сумами витрат на споживання, і при цьому уникає обов'язку наповнювати державний бюджет, ухиляється від сплати податків на кінцеве споживання.

Усе це свідчить про загострення антагоністичної суперечності між багатою і збіднілою верствами населення, коли багаті і надбагаті ігнорують основне правило цивілізованого світу: "багаті мають право збагачуватись і розкошувати за умови, коли у суспільстві панує добробут, а не злидні". Якщо ж багаті повністю контролюють державну владу, прірва між найбагатшою і найбіднішою верствами населення постійно буде зростати, а суперечності набувають характеру гостро антагоністичних. На думку Ханса Хаммара (виконавчого директора МОП у 1994-1997 рр.), "українським компаніям необхідно зрозуміти, що вони обов'язково повинні брати участь у соціальному діалозі, оскільки це питання життя і смерті" [4, с. 6].

До важливого позитиву належить віднести те, що на сьогодні в Україні вже в цілому сформована правова інфраструктура нормативно-законодавчого забезпечення соціального партнерства в межах сформованого та структурованого інституту трипартизму. При цьому забезпечення діалогу між працею та капіталом регламентується системою нормативних актів, до яких належать як закони України ("Про зайнятість населення", "Про колективні договори та угоди", "Про оплату праці", "Про охорону праці", "Про організації роботодавців" та ін.), так і укази Президента України ("Про Національну раду соціального партнерства", "Про національну службу посередництва і примирення", "Про національну трьохсторонню соціально-економічну раду" тощо).

На цей час трипартизм в Україні забезпечує на тристоронній основі проведення консультацій

та переговорів з питань формування і реалізації соціально-економічної політики, укладаються угоди з питань забезпечення зайнятості населення, вдосконалення організації праці, посилення її мотивації, забезпечення соціальних гарантій на всіх рівнях. Укладались Генеральна та ряд галузевих угод. Проте діючу на цей час систему соціального партнерства ще не можливо назвати якісною й ефективною. Недоліки її функціонування здебільшого зумовлені нерозвиненістю складових елементів її механізму, зокрема нормативно-правового й організаційного забезпечення. Нечітко структуровані суб'єкти соціального партнерства і чітко не регламентований їхній статус. Нерідко переговори партнерів набувають ультимативного характеру або колективні договори укладаються формально.

Водночас за млявості профспілок і наднизькій платі у державному секторі роботодавці та їх об'єднання спроможні нав'язувати найманій праці той робочий ритм і рівень заробітної плати, який забажають, ігноруючи при цьому чинне законодавство. Можна передбачати і таку загрозу, що в Україні великий капітал, який на сьогодні поки що зайнятий розподілом залишків ще не приватизованих ресурсів і у якого руки на сьогодні не доходять до реального закручування гайок у "соціалізованому" трудовому законодавстві, досить швидко може це надолужити (спираючись на потужне парламентське лобі, яке на сьогодні значно перевищує необхідну конституційну більшість), що може призвести до різкого загострення соціальних конфліктів.

Надзвичайно важливо, щоб учасники соціального діалогу об'єднував спільний інтерес - зацікавленість у високій конкурентоспроможності бізнесу в Україні та економічне благополуччя підприємств. Адже вирішувати соціальні проблеми найманих працівників на достойному рівні мають можливість тільки підприємства із сильною економічною базою, які спроможні створити умови для зростання продуктивності праці, ресурсозбереження, залучають інвестиції для переоснащення виробництва і підвищення кваліфікації найманих працівників. А конкурентоспроможність продукції переважною мірою залежить від їх професіоналізму.

Як висновок, можна стверджувати, що у високій кваліфікації та загальному зростанні рівня якості трудового потенціалу мають бути зацікавлені всі три суб'єкти трипартизму, тобто, як сторона, що у соціальному діалозі представляє інтереси найманих працівників, так і сторона, яка представляє власників капіталу, так і держава, яка має представляти загальносуспільний інтерес шляхом оптимального узгодження інтересів перших двох сторін. Оскільки тільки висококваліфіковані фахівці зможуть забезпечити

впровадження інновацій перспективно випереджаючого рівня, що забезпечить не лише конкурентоспроможність підприємств та поліпшення їх економічних результатів, а й сприятиме зростанню надійності соціального захисту працюючих.

Організація ефективного соціального партнерства (соціального діалогу) буде сприяти підтриманню суспільної злагоди, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, а відповідно, і розв'язанню складних завдань економічного та соціального відродження України.

#### Список літератури

1. Владико О. Соціальна напруженість і готовність до соціального протесту // Українське суспільство 1994-2004. Моніторинг соціальних змін / За ред. В. Ворони, М. Шульги. - К.: Інститут соціології НАН України, 2004. - 705 с.
2. Баланда А. Соціальна складова національної безпеки України // Демографія та соціальна політика - 2006. - № 1. - С. 166-172.
3. Тенденції і напрями розвитку соціальних прав у сучасній Європі // Соціальний захист. - 2003. - № 9. - С.38-41.
4. Вошило В. Желание слышать и понимать других // Конкуренция. - 2007. - № 4(27). - С. 5-10.

#### SUMMARY

*Svitlana Batazhok*

#### THE INSTITUTION OF "THREE-SIDE-PARTNERSHIP" IN THE PROVIDING OF SOCIAL-ECONOMIC STABILITY SYSTEM OF MODERN SOCIETY

The peculiarities of the becoming of "three-side-partnership" which provides social dialog and maintenance of partnership between labor and capital in the conditions of developed market economy and transforming economy are shown. The disagreements which take place in the process of coordination of employer's and employee's interests concerning guarantying of their social-economic rights are analyzed. The role of government as the basic subject of providing of the effective social dialog and partnership is described.



## ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФЛЕКСИБІЛЬНИХ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН \*

В управлінській практиці західноєвропейських країн існує переконання, що в сучасних умовах успіх якої-небудь організації визначається флексибільністю \*\* та мобільністю робочої сили, готовністю всіх структур виробничого процесу акцептувати (прийняти, схвалити) потреби ринку праці й адекватно реагувати змінами в організації праці та трудових відносинах. Пошук шляхів зростання економічної ефективності західноєвропейських фірм у сучасних умовах здійснюється в напрямку раціонального використання робочого часу працівників, організації їх праці та запровадження флексибільних трудових відносин.

Реалізація нових форм трудових відносин в стратегіях працевлаштування на підприємствах західноєвропейських країн відбувається наприкінці 60-х та початку 70-х років минулого століття. Успішний господарський розвиток вимагає вдосконалення якості праці в усіх сферах господарської діяльності - в нових товарах, технологіях, маркетингових концепціях, методах комунікації зі споживачами, в нових організаційних структурах і стилях управління. У цю добу загострюється конкуренція, внаслідок чого що найменші хиби та тяжкості в розвитку фірм стають небезпечними для їх подальшого існування на ринку. Підприємства починають шукати вихід з господарських труднощів (як наприклад, зниження продаж, втрата торговельного сегмента, зростання вартості започаткування виробництва тощо) запровадженням флексибільних елементів у трудових відносинах і в такий спосіб ризик існування на ринку частково перекладають на працівників.

Першим і найбільш поширеним елементом флексибільних трудових відносин, що починає втілюватися в 60-х роках минулого століття, є скорочений трудовий час, який реалізується в формі скороченого трудового дня, трудового тижня, трудового місяця або року. Але найчастіше редукція трудового часу стосується трудового тижня. За домовленістю з профспілками відносно тарифних норм фірми реалізують свої вимоги щодо флексибільності в формі так званих часових квот. Їх заведення

швидко поширюється насамперед у 70-х роках. Так, з 1975 по 1991 рік у країнах Європейського союзу застосування флексибільних трудових відносин зростає від 3 до 26 процентів. А в 1991 році в таких країнах ЄС як Голландія, Англія, Данія більше як кожна п'ята фірма в своїх трудових відносинах з працівниками втілює трудові часові квоти або скорочений трудовий час. У Німеччині та Англії ці показники дещо нижчі, але в решті країн ЄС - на рівні 7-9 процентів [3].

В останні десятиліття суттєво змінюється підхід до політики працевлаштування, організації праці і трудових відносин. Певні організаційні зміни в формах зайнятості в цю добу були пов'язані з виникненням і реалізацією так названої телероботи (виконання праці поза робочим місцем). Передумовою виникнення цієї форми праці був розвиток комунікаційних технологій, що дозволяло здійснювати дієву комунікацію працівника з робочим місцем (колегами, менеджментом) на відстані (за допомогою телефону, факсу, інтернету тощо) та в разі потреби проводити інші трансакції - наприклад, навіть обмін необхідними товарами та послугами. В такому випадку працівник виконує працю дома, в місці знаходження замовника, торговельного партнера, у відрядженні, працює в SOHOs (small office, home office - домашнє робоче місце представників "вільних" професій) та подібне. Саме для назви цього явища в організації праці виникає та стає чинним термін телеробота. Телеробота, на відміну від інших флексибільних форм організації праці, не породжує проблем її сприйняття працівниками. Більшість з них, як правило, її сприймає й оцінює позитивно. Як свідчать дані емпіричного дослідження, проведеного серед виробничих фірм у Німеччині, телепраця дозволяє працівникам оптимально поєднувати роботу та приватне життя (72% опитаних), економити та раціонально використовувати час (50%), ліпше організувати відпочинок і відпустку (37%), допомагає розв'язувати проблеми зі здоров'ям (3,6%), навчатися (1,1%), запобігати безробіттю (0,7%) [5, s. 114].

Цікавою флексибільною формою зайнятості, яка виникла та набула поширення у 80-х роках, є "Job Sharing - model". Її підстава - добровільний поділ

\* Стаття підготовлена в рамках реалізації дослідницького проекту VEGA № 1/0784/09.

\*\* Flexibility (англ.) - гнучкість, еластичність, маневреність, пристосовність.

певної управлінської функції (менеджерського робочого місця) та пов'язаних з нею прав і компетенцій між двома менеджерами [6, р. 283-297]. Привабливість цієї моделі для себе менеджери вбачають у можливостях працевлаштування на іншому робочому місці, використання вільного часу для іншої мети, наприклад, для виховання дітей, подальшого навчання, відпочинку, здоров'я, самореалізації тощо. Окрім іншого, розділений робочий час, на думку працівників, дозволяє працювати з радістю, концентрацією та орієнтацією на успіх і максимальне використання своїх здібностей. Однак найбільш важливим недоліком цієї форми організації праці є відсутність можливості довести і зробити що-небудь самому [7, с. 353].

Складнішою формою організації праці з погляду її реалізації на практиці та ще складнішою з погляду її позитивного сприйняття й оцінки працівниками є різні форми скороченого робочого часу. В дослідженні, проведеному в 1998 році на вибірці з 252 895 зайнятих у різних галузях господарства Німеччини, скорочений робочий час знаходить і позитивну оцінку у працівників. Для 56% опитаних працівників скорочений робочий час дозволяє слідувати за новими професіями, робочими місцями, фірмами та технологіями; для 18% дозволяє уникнути безробіття; для 12,8% - здійснити певну зміну в праці (мобільність), перейти на іншу позицію, робоче місце або просунути в кар'єрі; для 8,1% - активізувати старі або завести нові соціальні контакти, знайомства; для 6,4% - реалізувати незалежність; для 3,1% - як перехідний час для пошуку інших можливостей [4, с. 78].

Водночас реалізація скороченого робочого часу на практиці часто натикається на проблему її сприйняття працівниками, з одного боку, і на погодження профспілок - з іншого. У наведеному дослідженні відповідно до оцінок працівників наводяться негативні моменти скорочення робочого часу. До них належать передусім фінансові втрати (44,2% опитаних); інтенсивна, під тиском зверху, флексибільність трудових відносин, що стосується місця роботи, діяльності та колег (26,1%); скорочена відпустка (8,6%); поганий імідж (4,7%); невикористання робочого потенціалу працівника (3,6%); відсутність можливості фахового та професійного поступу (3,6%); негативний вплив на вибір способів використання вільного часу, на родинні стосунки тощо [8, с. 80].

Незважаючи на це, сприйняття та схвалення (акцептування) працівниками часово скорочених форм організації праці та відповідного зниження заробітної плати неоднозначне. Про це засвідчує унікальний досвід розв'язання господарських проблем німецьким автомобільним концерном "Volkswagen" (VW), яке здійснювалося без масового звільнення працівників концерну. В 1994

році внаслідок зниження продажу автомобілів концерн опинився перед фінансовими та господарськими проблемами. Традиційний підхід до розв'язання подібних ситуацій не давав змоги уникнути масового звільнення працівників та скорочення обсягу господарської діяльності. Але в цьому випадку менеджмент концерну вибрав інший шлях. Головним у цьому випадку для менеджменту було уникнути масового звільнення працівників. Після узгодження з профспілками керівництво концерну запропонувало працівникам скоротити робочий час з 35 до 28,8 годин на тиждень. Це рішення, пов'язане з редукацією робочого часу і заробітної плати, стосувалося 35 тисяч працівників концерну. На противагу скептичним очікуванням представників фахових і підприємницьких кіл, більшість працівників концерну неочікувано погодилися з пропозицією менеджменту на скорочення тижневого робочого часу. Погодилося з цією пропозицією 49% працівників концерну "Volkswagen", а проти було лише 16%. У категорії зайнятих жінок підприємства підтримала цю пропозицію ще більша частка - 58% [7, с. 49-50].

Скорочення робочого часу з 35 до 28,8 годин на тиждень було одним з багатьох інших рішень, потрібних для економічного оздоровлення автомобільного концерну. Інші заходи у сфері організації й управління праці дозволили підвищити її продуктивність і ліквідувати зайві робочі місця. Внаслідок цього кількісно незмінний робочий персонал концерну за менший робочий час виконував такий самий обсяг роботи. У цьому випадку не були прийняті жодні рішення, які б стосувалися скорочення господарської діяльності. Це означало, що менша кількість працівників концерну (а насправді та сама кількість працівників зі скороченим робочим часом) виконувала заздалегідь запланований і незмінний обсяг роботи за умов нижчих витрат на заробітну плату. Ефективність реалізації цих заходів автомобільного концерну не підлягала сумніву. В підприємницьких колах ці заходи назвали "28,8 годинним тижнем", "чотириденним тижнем", "VW-тижнем", "новим непередбаченим упорядкуванням робочого часу", "цільовим, зорієнтованим на ринкові ритми, фірмовим персональним плануванням" та "першим виконаним заходом з подолання кризи" [9, с. 99].

Результати цієї менеджерської інновації були переконалими не тільки на теоретичному рівні. Автомобільний концерн уникнув необхідності масового звільнення працівників і зберіг попередній рівень зайнятості. Ці заходи в даній конкретній ситуації підвищили авторитет таких менеджерських практик як флексибільна організація праці. Протягом двох років після запровадження цих заходів концерн поступово подолав виробничі труднощі і в 1996 році робочий час на двох підприємствах концерну виріс до 31 години, на

двох інших - до 33 і 34 годин. Ще через рік на всіх підприємствах концерну було прийнято на роботу понад 3 тисячі нових працівників [10, s. 51-55].

Водночас з усвідомленням результативності подібних заходів їх популярність у підприємницьких колах залишалася не дуже високою. Фірми, що зустрілися з подібними господарськими і фінансовими проблемами, не поспішали перейняти досвід концерну "Volkswagen". По-перше, тому, що труднощі концерну не були подолані за рахунок або лише за рахунок реалізації флексибільних форм організації праці. Їх частка у структурі реалізації інших заходів не була домінантною, як і їх вплив на виконання конкретних завдань.

По-друге, ці заходи за своєю природою цілком різні і навіть суперечливі. Коли інші заходи в цій моделі належали до сфери інтенсифікації праці, удосконалення організаційної структури і методів управління, редукція (скорочення) робочого часу в принципі є квантитативними показниками використання трудової сили. Якщо це лише механічне зниження кількості зайнятих працівників, що не є інноваційним елементом, його важко зарахувати до передових прогресивних заходів.

По-третє, менеджерські винаходи і досвід їх реалізації в господарських умовах концерну не можуть бути автоматично успішними в інших умовах не лише інших фірм, але і самого концерну. Наприклад, під час господарських труднощів, які були 2003 і 2004 роках і пов'язані з цілковито несприятливою ситуацією в німецькому господарстві, менеджмент концерну не звертається до власного досвіду розв'язання проблем з минулих років, аби зберегти прибуток хоча б на рівні 2003 року (чистий прибуток після відрахування податків у 2002 році з 2 597 мільйонів євро знизився до 1118 мільйонів у 2003 році). Згідно з запропонованим ощадним планом заходів оздоровлення концерну "ForMotion" передбачалося знизити загальні (повні) та виробничі витрати, раціоналізувати певні виробничі процеси, активним маркетингом підтримати продажі та, головне, звільнити 5 тис. працівників. Ці заходи мали б заощадити концерну 2 мільярди євро, а 600 мільйонів мало би зберегти природне скорочення робочої сили [12].

Цільові заходи плану оздоровлення концерну "ForMotion" мали б заощадити до кінця 2005 року біля чотирьох мільярдів євро. Зауважимо, що ці заходи концерну, ймовірно, будуть стосуватися і словацького філіалу концерну ("VW Slovakia"), тому що із загальної планованої кількості звільнених працівників приблизно половина, тобто 2500, буде припадати на підприємства концерну, розташовані поза межами Німеччини [13, ? 11]. Це означає, що головний вихід з сучасних господарських проблем менеджмент концерну вбачає передусім у зниженні витрат на працю, у

звільненні працівників. Цьому допомагає більш ліберальний сучасний підхід німецької влади та профспілок до питань звільнення працівників за умов наявної господарської ситуації в Німеччині. Тому впровадження подібних заходів та їх господарська ефективність і далі залишаються відкритими питаннями системи організації та управління праці й трудових відносин.

Флексибільні трудові відносини як спосіб розв'язання господарських проблем і проблем безробіття й надалі залишаються об'єктом інституціоналізації на ринку праці тому, що можуть бути ефективним засобом розв'язання проблем безробіття та господарських проблем виробничих суб'єктів. Менеджмент фірм насамперед західноєвропейських країн свідомий того, що у сучасних умовах успіх будь-якої організації забезпечується мобільністю робочої сили і готовністю фірм сприймати та адекватно реагувати на потреби ринку праці змінами в організації праці та формах працевлаштування. Тож такий досвід може бути корисний для ширшого застосування в різних країнах.

#### Список літератури

1. Müller I. Produktivitätswirkung von Mitarbeiterbeteiligung. - In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 4, 2000. - S. 565-582.
2. Bielensky H., Bosch, G., Wagner A. Wie die Europäer der arbeiten wollen. Erwerbs- und Arbeitszeitswünsche in 16 Ländern. - Frankfurt/Mein: Campus, 2002.
3. Gartner S. Wege in eine neue Vollbeschäftigung - Übergangsarbeitsmärkte und aktivierende Arbeitsmarktpolitik. - Frankfurt/Mein, 2002.
4. Seifert M., Pawlowsky P. Innerbetriebliches Vertrauen als Verbreitungsgrenze atypischer Beschäftigungsformen. - In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 2001, 1998, Heft 3. - S. 599-612.
5. Idelker M., Ritzekamp Ch. Alternierende Telearbeit. Akzeptanz und Perspektiven einer neuen Form der Arbeitsorganisation. - Wiesbaden: WD Verlag, 2001.
6. Omsted B. Job Sharing: on emerging work-style. - In: International Labour Review, 118, 3.
7. Ulich E. (Hrsg.). Beschäftigungswirksame Arbeitszeitmodelle. - Zürich: vdf. Hochschulverlag AG, 2001.
8. Wieland R., Grne P., Schmitz U., Roth K. Zeitarbeitsoptimal gestellt. - Dortmund/Berlin. 2001.
9. Hartz P. Das Atmende Unternehmen. Jeder Arbeitsplatz hat einen Kunden. - Frankfurt a.M.: Campus, 1996. - 186 s.
10. Beschäftigungswirksame Arbeitsmodelle. (Ulich, Eberhard, Hrsg.). - Zürich: vdf. Hochschulverlag AG, 2001.
11. Krájčův E. Flexibilní formy zaměstnávání na eur ypskom trhu práce. - In: Sociálně-ekonomický revue. - 2004. - № 1.
- [12] <http://www.volkswagen.de/home/index.htm>
- [13] Hospodářské noviny. № 48. 10.03.2004.
- [14] Hospodářské noviny. № 50. 12-14.03.2004.

*Sergej Vojtovich, Emilia Krajnak*

### **INSTITUTION OF FLEXIBLE WORKING RELATIONS**

The actual trends in employment policy of western European enterprises especially how to apply flexible forms of work organisation are analysed. The problem of employment and labour management relations between employers and employees are also considered here. Authors try to find out flexible forms of work organization and job management in western European enterprises corresponding to actual needs of present unstable situation on labour market in Europe. Labour management relations still stay in the centre of attention of business and professional society as well as decision object of economy management.

**ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ БІЗНЕС-СИСТЕМИ**

Важлива проблема економічної науки і практики господарювання - розвиток концептуальних і становлення організаційних й методичних положень щодо формування ефективної системи управління бізнес-системою, яка має бути сприйнятливою до інновацій, орієнтованою на споживачів продукції та послуг, що надаються; здатною безперервно адаптуватися до змін зовнішнього й внутрішнього середовищ, маючи інструментарій швидкого реагування на макро- і мікроекономічні зміни та володіючи здатністю достатньо точно діагностувати й передбачати проблемні події.

Окремі аспекти вдосконалення діяльності суб'єктів бізнесу висвітлені у працях багатьох учених, зокрема таких: А.Д.Шермет, Р.С.Сайфулін, Е.В.Ненашев, М.С.Абрютіна, С.В.Ананькіна, В.Г.Артеменко, М.І.Баканов, І.Т.Балабанов, С.Б.Барнгольц, М.В.Беллендир, В.А.Белобородова, М.І.Бухалков, Т.Г.Вакуленко, Л.І.Горбунова, А.В.Грачев, Н.Г.Данілочкіна, Л.В.Донцова, Г.П.Герасименко, В.Д.Герасимова, О.В.Ефимова, Т.Р.Карлін, Г.Б.Клейнер, А.І.Ковальов, А.П.Ковальов, В.В.Ковальов, М.Р.Ковбасюк, М.Н.Крейніна, Л.Ш.Лозовський, Є.А.Маркарян, Є.С.Мінаєв, Н.А.Нікіфорова, С.А.Ніколаєва, В.В.Пагров, В.П.Панагушин, Р.М.Півнів, Б.А.Райзберг, В.М.Родіонова, Г.В.Савіцька, Е.Б.Стародубцева, Е.С.Стоянова, Е.А.Стоянов, В.І.Стражев, Є.А.Уткін, М.А.Федотова, Л.В.Фоміна, Д.О.Хеддервік, Е.Хелферт та інші. Проте питання оптимізації функціонування бізнес-системи вимагає додаткового дослідження та з'ясування низки теоретичних і практичних проблем, оскільки зарубіжний досвід не може бути прямо перенесений у діяльність вітчизняних суб'єктів бізнесу, а власний - потребує адаптації до ринкових реалій.

Недостатня розробленість проблеми і гостра потреба в оновленні культури управління, враховуючи сучасні інформаційні технології, свідчать про актуальність та необхідність формування механізму постійної оптимізації функціонування структурних елементів бізнес-системи. Для розробки такого механізму насамперед необхідно розібратись та удосконалити структуру бізнес-системи та її елементів. Багато керівників до сьогодні не можуть дати відповіді на питання щодо організаційної структури бізнес-системи або системи існуючих бізнес-процесів. У більшості випадків єдиним набором визначених правил, відповідно до яких має функціонувати бізнес-система, є накреслена на аркуші паперу схема підрозділів та набір окремих положень і посадових інструкцій. З появою конкуренції на українському ринку керівники, намагаючись оптимізувати витрати, відчули складності в тому, як зробити продукцію прибутковою і конкурентноздатною. Тому виникла необхідність мати

наочну модель бізнес-системи, яка відображала б усі механізми і принципи взаємозв'язку підсистем у рамках одного бізнесу і була б зорієнтована на певні фінансові та виробничі результати, тобто межі.

Бізнес-система - це цілеспрямована соціотехнічна система зі складною структурою, тобто взаємозалежний комплекс бізнес-підсистем, бізнес-процесів і бізнес-операцій. На рис. 1 відображено загальну схему функціонування бізнес-системи.

Поняття бізнес-підсистема не використовується, а, правильніше сказати, ігнорується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими-економістами, але, на нашу думку, бізнес-підсистема, хоч і проміжна, проте важлива ланка у бізнес-системі.

Бізнес-підсистема - структурний елемент бізнес-системи, що має власну місію, спрямовану на виконання комплексу локальних завдань із забезпечення функціонування бізнес-системи загалом:

- виживання бізнес-системи;
- пристосованість до змін;
- стійка рівновага або стабільність функціонування;

- підвищення якості бізнес-системи та окремих її елементів, забезпечення надійності;

- цілісність, тобто організація взаємодії окремих підсистем і елементів;

- відтворення бізнес-системи.

Особливо варто наголосити на тому, що забезпечення стабільності функціонування і розвитку всієї бізнес-системи - завдання надзвичайно складне, тому його необхідно виконувати по чергові у двох паралельних напрямках, а саме:

1) оптимальна організація всередині кожної бізнес-підсистеми, тобто встановлення адекватних взаємозв'язків між окремими бізнес-процесами і бізнес-операціями;

2) установлення паритету між бізнес-підсистемами, тобто поєднання характеристик, потреб і можливостей кожної окремо взятої бізнес-підсистеми і бізнес-системи загалом.

Поняття "бізнес-процес" багатозначне, і в науковій літературі не існує єдиного його визначення [1; 2]. Формалізовано - це певний обмежений комплекс діяльності, що характеризується такими поняттями, як: "вхід", "процес", "вихід", "керування", "постачальник процесу", "клієнт процесу".

Під бізнесом-процесом у широкому значенні розуміємо структуровану послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета - від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату (пуск в експлуатацію об'єкта, постачання продукції, надання послуг, закінчення певної фази діяльності), тобто системно замкнутий процес [2, с.251].

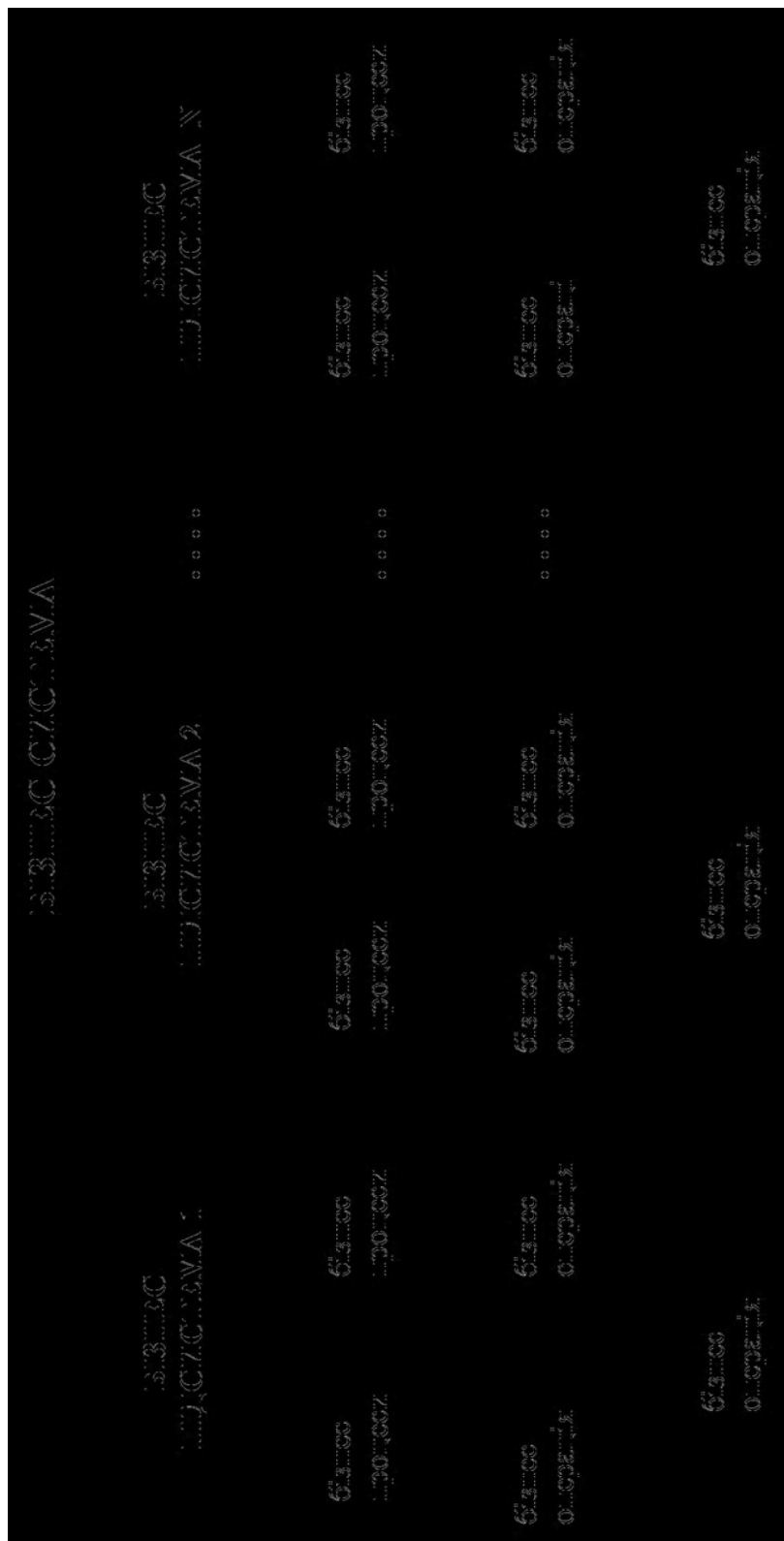


Рис. 1. Загальна схема функціонування бізнес-системи

Бізнес-процес - це набір взаємозалежних бізнес-операцій, які споживають ресурси (матеріальні, інтелектуальні та ін.), що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної клієнтові (клієнт - не обов'язково є зовнішнім суб'єктом щодо бізнес-системи, а ним може бути підрозділ, конкретний співробітник). Бізнес-операцію в такому разі розуміємо як функціональні дії, перелік, причинно-наслідкові зв'язки, частота виконання яких у сукупності визначають обсяг бізнес-процесу.

Зазначимо, що бізнес-процес є основним, базовим структурним елементом бізнес-системи. У більшості випадків бізнес-система має близько 20 ключових бізнес-процесів, від виконання яких залежить її успіх на ринку. Загальна ж кількість бізнес-процесів бізнес-системи може досягати декількох сотень. Найчастіше зустрічаються вісім основних категорій бізнес-процесів: розробка продуктів, маркетинг, збут, виробництво, сервіс, постачання, управління, забезпечення.

Основна мета бізнес-процесу - перетворення входу, тобто входних у процес ресурсів, необхідних для реалізації процесу, у вихід, тобто результат, продукцію процесу.

Формування бізнес-системи здійснюється засобами моделювання, при цьому проводиться послідовне розукрупнення видів діяльності бізнес-системи на ієрархічну структуру бізнес-підсистем і окремих бізнес-процесів, що дозволяє:

- визначити досить повторювані, відособлені комплекси бізнес-процесів, які можна співвіднести з окремими бізнес-підсистемами, наприклад складські операції, операції бухгалтерського обліку, кадрові роботи й ін.;

- визначити робоче місце, посаду як одиницю, з одного боку, організаційної структури, а з іншого, - як одиницю бізнес-операцію певного бізнес-процесу.

Сучасні бізнес-системи є системами різних і не завжди взаємопов'язаних "бізнесів" (окремих напрямків діяльності, наприклад, виробництво будівельних конструкцій, електролампове виробництво та ін.). У рамках оптимізації структурних елементів бізнес-системи необхідно ставити завдання не простого перерахування "бізнесів", а забезпечення їх ефективної взаємодії, причому оптимальним шляхом.

Ефективно управляти й удосконалювати можна тільки добре структуровану бізнес-систему, що передбачає:

- систему бізнес-процесів, здійснюваних у рамках бізнесу загалом і окремих "бізнесів";

- організаційну структуру розподілу відповідальності й повноважень, по суті організаційно-штатну структуру персоналу за бізнес-підсистемами і бізнес-процесами;

- систему взаємодії елементів організаційної структури в рамках бізнес-підсистем і бізнес-процесів.

Усе це свідчить про те, що питання формування й оптимізації структурних елементів бізнес-системи, тобто бізнес-підсистем і бізнес-процесів, тісно зв'язані і розглядати їх окремо неефективно.

Першочерговим завданням є виділення бізнес-процесів, визначення їх чітких меж і призначення "власників". Менеджери, які здобули освіту в різних місцях і мають різний практичний досвід, розуміють термін "бізнес-процес", але виділяють і описують його кожний по-своєму.

Взявши за основу твердження, що бізнес-процес - це послідовність дій, згрупованих: за видом діяльності (схожі функції); за результатом діяльності (продукту); за доданою цінністю для клієнта, можна умовно згрупувати напрямки визначення меж бізнес-процесів, які часто є причиною основних розбіжностей серед менеджерів. Тож виокремимо такі три підходи.

Перший підхід зорієнтований на опис послідовності дій, що виробляються працівниками для досягнення результату в рамках свого бізнес-процесу; другий - дозволяє згрупувати роботи за принципом виділення замовника і продукту для нього; третій - виділяє і розглядає бізнес-процеси як сукупність дій, що додають цінності для клієнта.

Перший підхід часто застосовується в роботі над різними проектами автоматизації. При цьому "фотографують" існуючі й майбутні операції у бізнес-системі, часто навіть без побудови моделей верхнього рівня, а якщо вони й будуються, то радше нагадують функціональну ієрархію. Такий підхід цілком прийнятний для прив'язки інженерно-технічних рішень до реально діючої бізнес-системи, дозволяє на етапі проектування продемонструвати замовникові передбачувані результати діяльності й цілком адекватно проводити роботи з постановки інженерно-технічних рішень і впровадження програмного забезпечення.

Моделі цього типу відрізняються тим, що бізнес-система описується в термінах функціональної діяльності. При декомпозиції моделі бізнес-процеси описуються як діяльність, розподілена за різними функціональними підрозділами і фахівцями, що порушує головний принцип реінжинірингу - "один процес - один підрозділ - один бюджет - один власник процесу". Саме цей принцип (принцип процесного управління) пропонували М.Хаммер, Дж.Чампі та інші "гуру" в сфері реінжинірингу і процесного підходу [3].

Другий підхід заснований на виділенні процесів за наслідками діяльності (а не за предметом, як у попередній моделі). Найвідомішими моделями, що використовують такий підхід, є тринадцяти- і восьмипроцесні універсальні моделі, а також модель Шеєра. Їх особливість полягає в чіткій агрегації робіт "за результатом" [4]. Якщо у впровадженні процесного управління власникові



бізнес-процесу адміністративно підпорядковуються всі учасники процесу, такі моделі дозволяють розробляти й упроваджувати "плоскі" структури. Ці структури висувають вкрай жорсткі вимоги до кваліфікації виконавців, погано сприймаються лінійними управлінцями (замовниками) і дещо складні в розробці - через високу абстрагованість принципів і понять у моделюванні. Водночас ці структури, у разі їх впровадження, дозволяють істотно скорочувати чисельність персоналу, насправді оптимізувати діяльність бізнес-системи, додавати "прозорість" і керованість бізнесу. Варто мати на увазі, що оскільки поняття "результат" саме по собі неоднозначне, такий підхід припускає безліч варіацій на цю тему. Мабуть, найбільша небезпека у застосуванні цього підходу у визначенні результату, оскільки, вміло жонглюючи цим поняттям, не дуже складно представити кожному функцію як окремий процес, унаслідок якого що-небудь проводиться, а потім об'єднати отримані "процеси" в уже відому модель "за предметом".

Третій підхід ґрунтується на описаному М.Портером ланцюжку створення цінності. У ньому виділяють основні бізнес-процеси, які забезпечують операційний цикл виробництва і виконуються послідовно, та підтримуючі бізнес-процеси, що забезпечують функціонування бізнес-системи і супроводжують створення продукту протягом усього його життєвого циклу.

М.Портер зазначає, що покупці набувають не продукт як такий, а його цінність особисто для себе, і тому, щоб бізнес-система могла точно визначити свої конкурентні переваги, необхідно розглянути всю послідовність процесу створення саме цієї цінності. Іншими словами, ланцюжок створення цінності є інфраструктурою, що показує значущість бізнес-процесів. Первинними є бізнес-процеси, призначені безпосередньо для створення результатів діяльності бізнес-системи - цінності для клієнта. Вторинні бізнес-процеси відіграють допоміжну роль, забезпечуючи необхідну інфраструктуру і засоби управління при виконанні первинних бізнес-процесів. У вирішенні питання про межі процесів М.Портер припустив, що межі ланок ланцюжка, а отже, і бізнес-процесів, знаходяться там, де кожен внутрішній підпроцес щось додає до цінності продукту. З цього припущення М.Портера випливає цікавий висновок: не існує стандартного списку бізнес-процесів, кожна бізнес-система має розробити власний перелік основних бізнес-процесів, оскільки продукт, як цінність для клієнта, для кожної окремої бізнес-системи унікальний [5].

Питання, який з підходів ефективніший, залишається відкритим. Саме через можливість застосування всіх підходів виникають розбіжності й плутанина в менеджерів, але, мабуть, безперечним залишається тільки одне - виділення

бізнес-процесів, їх аналіз і подальше вдосконалення є резервом для підвищення конкурентоспроможності всієї бізнес-системи й ефективності її роботи. Однак, як зазначалося вище, бізнес-процеси хоч і є базовими структурними елементами бізнес-системи, їх окремий розгляд, безперечно, дасть ефект, але він буде незначним. На нашу думку, проблему необхідно вирішувати в комплексі всієї бізнес-системи з урахуванням її бізнес-підсистем і бізнес-процесів їх ієрархічної взаємозалежності і взаємозв'язків. Такий підхід забезпечить отримання максимального ефекту.

Саме тому комплексне розв'язання проблем формування, функціонування й оптимізації структурних елементів бізнес-системи актуальне на даний час.

Сьогодні вчені традиційно виділяють три основних підходи до формування, функціонування та управління бізнес-системами: процесний, структурний та функціональний. Щодо їх застосування накопичений величезний досвід та існують теоретичні розробки і методичні матеріали. Кожен з них заслуговує на увагу, але не є універсальним, оскільки має як свої переваги, так і недоліки, про що досить добре описано в науковій літературі.

Бізнес-система є цілісним організмом із зовнішнього щодо неї боку, але зсередини вона є складною структурою. Для ухвалення зважених управлінських рішень щодо її оптимізації необхідно проводити комплексний і всеосяжний аналіз всієї бізнес-системи. Вищезазначені традиційні підходи не дозволяють повною мірою отримати об'єктивну і достовірну інформацію для ухвалення таких рішень.

Привабливість і в остаточному підсумку ефективність функціонування бізнес-системи як способу доцільної діяльності людини, спрямованої на одержання певної комерційної вигоди за допомогою створення й реалізації необхідних суспільству споживчих вартостей, виявляється в безпосередній залежності від взаємовідносин усередині бізнес-системи, в її зовнішньому оточенні, в галузі й на ринку. Саме в рамках таких взаємовідносин бізнес-система несе витрати, пов'язані з одним з її конкретних видів бізнесу, що в кінцевому результаті буде визначати, якою виявиться ціна цього бізнесу.

Позаяк оптимізація структурних елементів бізнес-систем є достатньо складним процесом, що потребує перебудови всієї системи управління, подолання стереотипів управління, які склалися роками, та зміни корпоративної культури, впровадження такого механізму не може бути проведено без чітко продуманого і розробленого плану організаційних змін. Такий підхід, на нашу думку, найповніше забезпечується методикою функціонально-вартісного аналізу (ФВА).

Крім того, необхідно враховувати те, що в нових умовах господарювання бізнес-системи змушені постійно пристосовуватися до швидкозмінливих правил ведення бізнесу для того, щоб утримати свої ринкові позиції і протистояти стрімко зростаючій конкуренції. До нових правил ведення бізнесу належить і постійне вдосконалювання системи керування бізнес-системою. Швидкі зміни, що відбуваються в економіці, руйнують звично стабільне зовнішнє середовище бізнес-системи і вимагають її оперативного реагування на них, що також забезпечується на основі ФВА.

#### Список літератури

1. Ивлев В., Попова Т., Концепция контроллинга и функционально-стоимостной анализ / ВИП Анатех (<http://www.user.cityline.ru/~anatech>).
2. Мазур И.И. Шапиро В. Д. Реструктуризация предприятий и компаний. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 410 с.
3. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпораций: Манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. - СПб.: СПб ун-т, 1997. - 702 с.
4. Шеер А.В. Моделирование бизнес-процессов: Пер. с англ. - М.: Весть-МетаТехнология, 2000. - 205 с.
5. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. Я.В.Заблочного. - М.: Вильямс, 2001. - 556 с.

#### SUMMARY

Julia Kulyk

#### FORMING OF STRUCTURAL ELEMENTS OF BUSINESS SYSTEM

The problems of forming, functioning and optimization of structural elements of the business system are examined in the article. Perfection of the business system is a necessity and one of the most essential and primary factors of efficiency increase of its work in market conditions. Application of model of the business system which would represent all mechanisms and principles of intercommunication of businesses subsystems within the framework of one business will enable successfully to decide the question of optimization of the business system and development of the integral program of management the systems of businesses in future.

# РЕГІОНАЛЬНИЙ І СЕКТОРАЛЬНИЙ РОЗВИТОК

УДК 339.92

© Білик Р.С., 2008

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

## ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації світової економіки важливе значення набувають процеси підвищення ролі регіонів, держав у вирішенні проблем покращення якості життя населення. У багатьох випадках виникає необхідність об'єднання зусиль окремих територіальних громад для реалізації транснаціональних програм стратегій розвитку європейського континенту чи держав. Особлива увага приділяється транскордонним проблемам, розв'язання яких останні роки стало значно ефективнішим, бо базується на рекомендаціях Ради Європи та Європейського Союзу, що спільно вироблені й представлені у різноманітних конвенціях, хартіях та інших нормативних документах. У країнах Західної та Центрально-Східної Європи значний розвиток як у науково-методологічному, так і у практичному аспектах отримали міжтериторіальне та транскордонне співробітництво (ТСК), досвід якого дуже важливий для регіонів України.

За останні десятиліття дослідження соціально-економічних проблем розвитку прикордонних територій виокремилося у специфічний напрям регіональних економічних досліджень в Україні та за її межами. Наслідком цього стало формування концептуальних і теоретичних положень прикордонного та транскордонного співробітництва. Так, зокрема, у Львівській школі регіоналістики розроблено основні положення теорії транскордонного співробітництва, основним предметом якої, на думку Н.А. Мікули, є транскордонний регіон, закономірності його функціонування і розвитку, а також дослідження транскордонних аспектів економічного життя і вивчення процесів транскордонного співробітництва. Останнє передбачає визначення основних принципів і чинників розвитку співробітництва, його організаційних форм, зокрема євро регіонів, аспекти його фінансового, інституційного та управлінського забезпечення [1, с.62].

Впровадити інститут міжтериторіального та транскордонного співробітництва Україна намагається шляхом його трансплантації з більш

розвиненого економічного середовища у менш розвинуте. Це дозволило обґрунтувати процеси формування інституту транскордонного співробітництва в Україні та виділити такі його етапи: 1) створення законодавчого середовища; 2) інституційне забезпечення ТКС (основні та допоміжні структури); 3) формування громадянського суспільства в контексті розвитку ТКС (поінформованість населення та залучення до активної співпраці громадян); 4) формування регіональної політики розвитку транскордонного співробітництва.

В Україні проблематику міжнародної економічної діяльності, в тому числі місце і роль регіонів у становленні систем економічних зв'язків міжнародної інтеграції, вивчають такі вчені як: П.Беленький, О.Білорус, З.Бройде, В.Будкін, І.Бураковський, Б.Данилишин, М.Долішній, В.Євдокименко, Є.Кіш, Ю.Макогон, М.Мальський, В.Мікловда, Н.Мікула, А.Мокій, В.Новицький, В.Пила, С.Писаренко, І.Сторонянська, Л.Чернюк, І.Школа та інші. Європейський досвід з питань євро регіонального співробітництва в контексті євроінтеграції досліджували такі зарубіжні вчені як: М.Андерсен, К.Гарві, С.Гарді, Ч.Джеффри, М.Кітінг та інші. Аналізом суті інтеграційних процесів на різних таксономічних рівнях займалися зарубіжні дослідники: А.Вільямс, Б.Йохансен, Д.Норт, К.Солоу, І.Фішер та інші.

Науково-теоретичні та прикладні розробки вітчизняних і зарубіжних учених усебічно розкривають особливості розвитку міжнародних економічних відносин у світі в цілому та в окремих його частинах, пропонують сучасні методи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, фірм, організацій. Натомість відчувається брак публікацій, які б системно аналізували базові поняття категоріального апарату, що описують процеси становлення систем зовнішньоекономічних зв'язків. Це насамперед стосується розвитку регіонів країни та формування

транскордонних систем економічних зв'язків.

Значимість досліджуваної теми посилюється стратегічною важливістю обраного напрямку, оскільки оптимальна система зовнішньоекономічних зв'язків України та її регіонів є базовою основою практичної реалізації стратегічного курсу держави на європейську інтеграцію, успішне втілення якого у життя сприятиме активізації зовнішньоекономічної діяльності громадян і суб'єктів господарювання країни, зростанню потенційних можливостей реалізації економічного потенціалу її регіонів, що, безумовно, поліпшить добробут людей, зробить їх життя більш комфортним і прогнозованим.

Сьогодні регіоналізація впливає на хід економічних процесів не лише на світовому, але й на національному та корпоративному рівнях. Функціонування глобальних компаній, їх ефективність прямо залежать від надійності та міцності зв'язків з економічними і політичними інститутами у регіонах базування. У рамках єдиної світової економіки чинники виробництва вже не лімітують розвиток транснаціональних корпорацій. Особисті контакти з покупцями, постачальниками, органами регіональної влади все більшою мірою визначають головний момент успіху, насамперед, швидкість безперервного вдосконалення роботи й оновлення підприємства. За таких умов регіоналізм перестає бути своєрідним двигуном глобалізації. Більше того, підсилення регіональних економічних зв'язків відносно ізолює це угруповання від решти країн світу.

Головною місією і, водночас, стратегією держави в умовах глобалізації є створення сприятливих умов розвитку економіки та зростання добробуту мешканців кожного регіону, а також усебічний розвиток людини як особистості, підвищення якості її життя, сталий еколого-зорієнтований економічний розвиток і збереження культурної спадщини, збереження національної ідентичності з одночасною інтеграцією в європейську та світову спільноти.

Як підкреслюють учені, для України особливо актуальним є вибір цивілізованих форм європейського співробітництва на різних рівнях, зокрема в межах єврорегіонів. З таких позицій досліджено механізми функціонування, проблеми і перспективи розвитку єврорегіонів у Європейському Союзі та в Україні в умовах глобалізації [2, с. 292].

Проте ефективність стратегії в умовах глобалізації без відповідної реакції на рівні держави і конкретного регіону може бути зведена до мінімуму. Зазначеними процесами потрібно управляти, щоб країна, конкретний регіон могли увійти у світові спільноти з якнайменшими втратами

У глобальній економічній системі не залишилося можливостей для стихійних ринкових відносин між державами. Питання полягає в тому, як у глобально функціонуючому світовому виробничо-господарському механізмі зберегти

державну національну економіку; як впливатиме на економіку України та інших держав сформований на Заході величезний європейський ринок, об'єднання ринків Азії, Америки, Близького Сходу.

Чим вищий рівень глобалізації економіки, тим сильнішими стають її дрібні учасники. Проте в кінцевому підсумку процеси глобалізації в економічній, інформаційній, культурній сферах тісно пов'язані з процесами національної ідентифікації. Адже відродження національної свідомості є захисною реакцією суспільства на руйнівний вплив відцентрових сил, пов'язаних з глобалізацією (розрив традиційних зв'язків усередині країни, деградація неконкурентоспроможних виробництв, загострення проблеми безробіття тощо). Крім того, триває складний і багатоплановий процес, який можна було б охарактеризувати як новий регіоналізм: формування макрорегіональних просторів на тлі геоекономічного розмежування світу, примноження соціально-економічних коаліцій, зокрема, міждержавних і неурядових організацій [3, с.260].

Регіональні транскордонні організації об'єднують країни, розташовані в якомусь певному регіоні, як правило, компактно, в територіальній близькості. Таких організацій чимало: Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) та інші.

Виходячи із цих реальних світових процесів, напрошується висновок, що регіоналізація виступає як реакція на негативні прояви глобалізації, як засіб збереження політичного контролю, насамперед в економічній сфері.

З іншого боку, регіональна інтеграція підштовхує процес глобалізації через формування інтеграційних об'єднань країн, що набуває форм економічної та політичної інтеграції, як ЄС. Ці та інші (нові) регіональні форми співробітництва сьогодні структурують світову економіку як глобальну.

Прикордонні регіони відіграють специфічну роль у реалізації провідних тенденцій світового розвитку, а саме: в лібералізації зовнішньої торгівлі та в різкому збільшенні транскордонного товарообігу, активізації міждержавного переміщення населення.

У світлі реалізації курсу на розбудову єдиної Європи проблематика транскордонної взаємодії регіонів набуває нового звучання. Справа у тім, що наявність "проблемних" територій, низький рівень розвитку яких відображає результати господарювання минулих періодів, гальмує процес поступового "опрозорення" внутрішньоевропейських кордонів і формування гомогенного соціально-економічного простору. До таких регіонів належать насамперед ті регіони, які в силу свого геополітичного та геоекономічного розташування віддалені від промислових центрів і потерпають від уповільнення свого загального соціально-економічного розвитку.

Зазначимо, що глобальним інституціональним

фактором, який впливає на розвиток економічних зв'язків регіону, є світовий ринок, під яким розуміють сукупність національних ринків окремих країн, пов'язаних між собою торговельно-економічними відносинами [4, с.7]. Адже економіку регіону можна розглядати не тільки як структурну складову національної економіки держави, але й у ширшому розумінні - як частину світового господарства - історично сформованої сукупності національних господарств усіх країн світу, пов'язаних між собою всесвітніми економічними відносинами, заснованими на міжнародному поділі праці [5, с.147]. Але фактори глобального характеру, на нашу думку, хоча й важливі для формування економічних зв'язків регіону, та не вирішальні. Вони формують "мегаекономічне тло", на якому розгортаються зовнішньоекономічні відносини регіону країни.

На сьогодні, коли світ переживає черговий етап розвитку світового господарства, коли йде процес формування нової моделі світової економіки, що перестала бути біполярною, і у ній переважають економічні фактори, дуже важливо використати цей момент і провадити таку національну економічну й регіональну політику, щоб економіка України та її регіонів знайшла свою нішу у цій системі, не стала периферійною, а регіони нашої держави стали конкурентоздатними в європейському економічному просторі.

Характерною особливістю розвитку регіонів на сучасному етапі є те, що вони функціонують одночасно з наростанням процесів глобалізації. Для регіону це означає, що тенденції інтернаціоналізації його економіки будуть наростати як всередину (розширення споживання іноземних товарів та послуг, капіталу, технологій, інформації та робочої сили), так і назовні (орієнтація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності регіону на світовий та європейський ринки, експансія фірм та фінансово-промислових груп у торгівлі, міжнародних контрактах та угодах, інвестуванні за кордон тощо). Наслідком цього є просторова та організаційна інтеграція ринків регіону до загальноєвропейського та світового ринків. Такі основоположні принципи глобалізму, як комунікація (спілкування, залучення); відкритість і свобода переміщення інформації, капіталу і робочої сили; більш визначена координація і розподіл влади на державному і регіональному рівнях є безпосереднім наслідком нарощення інтенсивності економічних зв'язків країн та регіонів [6, с.208].

Крім процесів глобалізації, як вже було зазначено, на розвиток регіону впливають процеси регіоналізації, що особливо інтенсивно розгортаються в Європі і є певною протидією глобальним тенденціям. Розвиток різних форм міжнародного міжрегіонального співробітництва свідчить про зростання ролі регіонів у формуванні

економічного простору.

Але слід зазначити, що при дослідженні означених вище процесів, аналізі системи економічних зв'язків регіону, наданні рекомендацій у сфері функціонування економіки регіону необхідно пам'ятати, що національні держави залишаються на сьогодні ключовим гравцем у міжнародних економічних відносинах, є основними суб'єктами міжнародних організацій та угод, наділені авторитетом і легітимною владою у розв'язанні наднаціональних і субнаціональних (регіональних) проблем. Яким би інтегрованим не був світ, сьогодні національні держави відіграють у ньому ключову роль, створюють умови економічного зростання і компенсують наслідки конкуренції. Тому розвиток регіонів належить досліджувати в контексті функціонування єдиної національної економіки країни, визначивши провідну роль загальнодержавної зовнішньоекономічної стратегії, враховуючи загальнонаціональні економічні інтереси і фактори економічної безпеки держави. Найбільшу проблему тут становлять фінансові й інформаційні потоки, які в умовах лібералізації майже або зовсім не контролюються національним законодавством.

Ядром концепції трансформації економічних зв'язків регіону мають бути теоретичні положення економіки та регіоналістики. А наслідком її впровадження може стати оптимізація системи економічних зв'язків регіонів країни відповідно до вимог сучасної економіки, сучасної структури господарства, де домінують високотехнологічні галузі, отримання економічних ефектів від дії мультиплікатора, і внаслідок цього інтенсифікація локального та регіонального розвитку з метою поліпшення економічних умов життєдіяльності населення на місцевому рівні.

Оптимальним щодо системи розвитку регіону є провадження переважно ліберальної політики, яке, втім, не виключає цільового обмеженого втручання державних органів різного рівня в економічну діяльність у цій важливій сфері господарства регіону.

Подібні пропозиції можна реалізувати за умов формування у державі регіональної економічної стратегії, яка б координувала тактичні управлінські рішення на місцях, у тому числі й у зовнішньоекономічній сфері. Для формування та реалізації такої стратегії потрібна систематизована інформація про регіональні фактори розвитку, які впливають на систему економічних зв'язків регіону. Це тягне за собою формування відповідних структур, можливо, на базі наукових і науково-дослідних установ економічного профілю, які б здійснювали моніторинг економічної діяльності регіонів, особливо акцентуючи на розвитку міжрегіональних економічних зв'язків і зв'язків регіонів у зовнішньоекономічній сфері, а також відстежували результати та давали практичні

рекомендації щодо розвитку транскордонного співробітництва у прикордонних регіонах держави.

Органам державної влади на місцях та органам місцевого самоврядування в області та її містах і районах у разі вибору моделей розвитку економічних зв'язків потрібно орієнтуватися на гнучкі, мережні за своїм характером форми співпраці.

Важливим напрямком діяльності органів державної влади в центрі й на місцях, який впливає на активізацію економічних зв'язків регіону, є підвищення рівня регіональної безпеки у сфері економічної діяльності, адже українське законодавство декларує принципи відкритості економіки міжнародним економічним зв'язкам, насамперед, на рівні окремих регіонів. З огляду на це, виходячи зі сформованих тенденцій в економіці України, зовнішньоекономічна політика на рівні окремих регіонів, з одного боку, не може будуватися на основі принципів відірваності областей від системи міжнародних господарських зв'язків. Це може негативно вплинути на формування високоінтегрованого національного економічного простору, як складової загальноєвропейського економічного простору. З іншого боку, регіони України не можуть цілком відкривати свої ринки іноземним партнерам. Оскільки, по-перше, така політика може загрожувати національним інтересам держави. І по-друге, надмірна відкритість регіону в реалізації економічних зв'язків веде до залежності від кон'юнктури світових ринків, при цьому навіть незначні негативні зміни на світових ринках негативно позначаються на стані економіки регіону. Тому

необхідно вибирати таку стратегію зовнішньоекономічної політики прикордонних регіонів, за якої зацікавлені суб'єкти могли б реалізовувати власні інтереси в міжнародній сфері, а виграш регіону в цілому був би при цьому максимальним.

Основний елемент реалізації економічних зв'язків на рівні окремого регіону - це структури, що провадять економічну діяльність, - як українські, так і іноземні, а також такі, що знаходяться у спільному веденні. Тому потрібні такі заходи контролю, які б дозволили уникнути негативних наслідків їхньої діяльності для економіки регіону й у цілому для держави.

#### Список літератури

1. Мікула Н.А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво. - Львів: Арал, 2004. - 395 с.
2. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, М.А.Дудченко та ін. - К.: Знання, 2004.
3. Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка. - К.: Знання, 2007. - 403 с.
4. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку. - К.: ЦНД, 2004. - 192 с.
5. Міжнародна економіка / А.П.Румянцев, Г.Н.Климко, В.В.Рокоча та ін.; За ред. А.П.Румянцева. - К.: Знання-Прес, 2003. - 447 с.
6. Гладков И.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. - М.: Дашков и К°, 2003. - 296 с.

#### SUMMARY

Ruslana Bilyk

#### THE RISE OF THE REGION'S ROLE ON THE GLOBALIZATION AND REGIONALIZATION INTERNATIONAL ECONOMICS CONDITION

The process of the region's role rising in the decision problems of people's life quality improving on the conditions of international economics globalization and regionalization are researched in this article.

## KNOWLEDGE MANAGEMENT IN NETWORKS: EMPIRICAL RESULTS FROM AUSTRIAN FRANCHISE FIRMS

### Introduction

The success of franchising networks, strategic alliances, joint ventures and clusters is highly dependent on the capability to create and transfer knowledge within the network (Albino et al. 1999; Maskell, Malmberg 1999; Hult et al. 2004). Franchising networks require the transfer of system-specific know-how to franchisees to create a network of successful franchised outlets. Higher efficiency of the network partners results in a higher residual surplus for the whole system. Thus, a successful replication of the business concept by the franchisees and managers of the local outlets is a key to realize competitive advantage (Argote, Ingram 2000; Winter 1987). This requires an efficient governance of the knowledge transfer from the franchisor to the franchisees. The franchisor can use a variety of transfer mechanisms: Training, conference meetings, councils, committees, outlet visits, telephone, fax, intra- and internet and other electronic transfer mechanisms. The paper addresses the issue of the choice of knowledge transfer mechanisms in franchising networks.

In previous years a large number of researchers in organization theory and management examined knowledge transfer within and across organizational boundaries using information (media) richness theory and the knowledge-based view of a firm. The first attempt was to answer the questions of how to reduce ambiguity in order to facilitate the transfer of information (Daft, Lengel 1986; Russ et al. 1990; Dennis, Kinney 1998; Sheer, Chen 2004). The knowledge based view of the firm (Barney 1991; Kogut, Zander 1993; Nonaka, Takeuchi 1996; Conner, Prahalad 1996) argues that gaining competitive advantage by setting up networks requires effective mechanisms to facilitate interorganizational transfer of tacit and explicit knowledge (Zander, Kogut 1995; Inkpen 1996; Hakanson 2005). In this paper we develop a property rights approach that integrates results from the knowledge based view of the firm and information richness theory. We argue that differentiation between tacit and explicit knowledge in the knowledge based theory is closely related to the concept of contractibility of knowledge in the property rights theory. In addition, information richness theory offers a criteria ('information richness' (IR)) to differentiate knowledge transfer mechanisms according to their information processing (knowledge transfer) capacity. In franchising, knowledge transfer

mechanism with a relatively higher degree of information richness are training, conference meetings, councils and committees, visits of the outlets; and knowledge transfer mechanisms with a relatively lower degree of information richness are fax, phone, intra- and internet and other electronic transfer mechanisms. According to the property rights theory, contractibility of knowledge determines IR of the knowledge transfer mechanisms. The thesis of our paper is: The higher the noncontractibility of the franchisor's system knowledge, the more knowledge transfer mechanisms with a higher degree of IR should be used to facilitate an efficient knowledge transfer from franchisor to franchisees.

The article is organized as follows: In section two we develop the property rights view of knowledge transfer mechanisms and derive testable hypotheses. Finally, we test the hypotheses that the choice of knowledge transfer mechanisms in franchising depends on the contractibility of knowledge using data from the Austrian franchise sector.

### A Property Rights Perspective on the Choice of Knowledge Transfer Mechanisms

According to the property rights theory, the characteristic relevant for the determination of the efficient knowledge governance mechanisms is the degree of contractibility of knowledge (Hart and Moore 1990; Brynjolfsson 1994; Hart 1995; Baker and Hubbard 2003, 2004; Lerner, Malmendier 2005). If the knowledge is explicit and hence codifiable, all relevant information on actions and environment can be written down in contracts. In this case, knowledge can be efficiently transferred by using low-IR-knowledge transfer mechanisms. If the knowledge is tacit and hence difficult to codify, contracts are incomplete because not all relevant knowledge and actions can be written down. In this case, higher-IR-transfer mechanisms are needed to process and transfer the noncontractible component of knowledge. This is compatible with Teece' view (Teece 1985, 229): "Tacit knowledge is extremely difficult to transfer without...teaching, demonstration and participation". Therefore, as noncontractibility of knowledge increases by degree, a larger knowledge transfer capacity and hence more higher-IR-knowledge transfer mechanisms are required for an efficient knowledge transfer. In addition, Berry & Broadbent (1987), Argote (1999) and Almeida & Kogut (1999) argue that high-information rich mechanisms facilitate both the transfer of tacit and



explicit knowledge because of the complementarity between tacit and explicit knowledge. In sum, the property rights view can be summarized by the following proposition: The more noncontractible/tacit the knowledge is, the more knowledge transfer mechanisms with a higher degree of IR are needed to facilitate an efficient knowledge transfer.

Now we apply this approach to the choice of knowledge transfer mechanisms in franchising networks. We start with an example by comparing three knowledge situations and ask the question which knowledge transfer mechanisms should be used (see figure 1).

First, we assume that the system knowledge of the franchisor is codified in reports, manuals and databases. For instance, depending on the characteristics of the franchise system a more codifiable system knowledge refers to the application of rules for cost accounting, pricing and quality control. With a high-contractibility component the system knowledge can be easily transferred by using lower-IR-mechanisms (for instance postal mailings, fax, intra- and internet and other electronic transfer mechanisms) (see FIT I in figure 1).

Second, we assume that the system-specific knowledge is not codifiable. For instance, a more tacit system knowledge refers to the application of rules and procedures concerning the production of goods or promotion and customer service. In this case, most of the franchisor's knowledge and organizational capabilities reside within persons and groups in the franchisor's headquarters and at the outlets. With a high-noncontractibility component the system-specific knowledge can be only transferred by using more higher-IR-mechanisms (for instance training, meetings, visits, committees, councils) (see FIT II in figure 1).

If these fit conditions are not fulfilled, the following inefficiencies may arise (Russ et al. 1990): (a) MISFIT I: If the franchisor's system-specific knowledge is mainly tacit, the knowledge is not efficiently transferred to the franchisees by using low-IR mechanisms. In this case, the franchisees are unable to understand and adequately apply the noncontractible system know-how because it is based on organizational capabilities of employees and groups in the headquarters and at the company-owned outlets. (b) MISFIT II: If the franchisor's knowledge is codifiable, it is not efficiently transferred by using high-IR mechanisms. Although high-IR-mechanisms facilitate the transfer of contractible knowledge, it is not efficient because high knowledge transfer costs arise due to the high set-up costs of high-IR-mechanisms. In addition, due to behavioral uncertainty the risk of information selection and manipulation increases uncertainty under personal knowledge transfer mechanisms.

	<b>Lower-IR-Knowledge Transfer Mechanisms</b>	<b>Higher-IR-Knowledge Transfer Mechanisms</b>
<b>Contractible/Explicit Knowledge</b>	FIT I Postal mailings fax, phone intra- and internet	MISFIT II
<b>Noncontractible/Tacit Knowledge</b>	MISFIT I	FIT II Training, outlet visits, conferences, committees, councils

**Figure 1. Relationship between Knowledge Transfer Mechanisms and Contractibility of Knowledge**

Third, we assume that the system-specific knowledge of the franchisor is partly contractible and partly noncontractible. Further we assume that the explicit part is codified in manuals, reports, and databases and additional system-specific knowledge resides within the managers, employees and teams in the franchisor's headquarters and the outlets. Although codified manuals, reports and databases exist, their utility for franchisees is relatively low because they cannot adequately apply the codified part of the system-specific knowledge because this requires specific organizational capabilities. If in this case the franchisor only adopts lower-IR-knowledge transfer mechanisms, the franchisees are unable to adequately understand and apply the requisite system knowledge. Consequently, since a large part of the system knowledge to be transferred to the franchisees is noncontractible, low-IR-mechanisms are insufficient to facilitate the transfer of the requisite knowledge. In this case, both low- and high-IR mechanisms are needed to efficiently transfer the system knowledge. For instance, training, visits and meetings would facilitate the transfer of the high-tacit component of knowledge and thereby also improving the understanding of the more-explicit-component of the system knowledge.

As a result, the property rights proposition can be stated as follows: The more noncontractible the system knowledge of the franchisor, the more higher-IR-transfer mechanisms are needed for an efficient knowledge transfer; and the more contractible the system knowledge, the more lower-IR-transfer mechanisms are needed for an efficient knowledge transfer. Therefore the following testable hypothesis can be derived:

H1: The less contractible the knowledge of the franchisor, the more higher-IR-mechanisms relative

to lower-IR mechanisms are used. Further, we can derive two sub-hypotheses:

- H1A): If the franchisor's knowledge is more contractible, more knowledge transfer mechanisms with a lower degree of IR are used.
- H1B) If the franchisor's knowledge is more noncontractible/tacit, more knowledge transfer mechanisms with a higher degree of IR are used.

### **Methodology**

#### **Sample and Data Collection**

The empirical setting for testing the hypotheses are the franchising firms in Austria. We used a questionnaire to collect data from 299 franchise systems in Austria. The data was collected between October 2000 and March 2001. The questionnaire was sent out by mail to the general managers of the franchise systems in October 2000 and March 2001. The questionnaire took approximately 10 minutes to complete on the average. We received 83 completed responses; hence the response rate is 27,7 %. To trace non-response bias, we investigated whether the results obtained from analysis were driven by differences between the group of respondents and the group of non-respondents. Non-response bias was measured by comparing two groups of responders (October and March) (Armstrong and Overton 1977). No significant differences emerged between the two groups of respondents.

#### **Measurement**

To test the hypotheses the following variables are important: Information richness of knowledge transfer mechanisms, characteristics of knowledge, and sector as control variable (see appendix).

#### **Information Richness**

Information richness is measured by the extent to which the franchisors use intra- and internet, fax, phone, initial and annual training, annual meetings between franchisors and franchisees, councils and committees, and franchisors' visits to franchisees outlets. The franchisors were asked to rate the use of these mechanisms on a seven-point scale. The higher the score, the higher is the franchisor's use of a certain mechanism. In addition, we construct indicators for the use of lower-IR-mechanisms (LIR) like intra- and internet, fax, phone and for the use of higher-IR mechanisms (HIR) like initial training for the opening of franchisees outlets, annual training, annual meetings between franchisors and franchisees, councils and committees, and franchisors' visits to franchisees outlets.

#### **Knowledge Characteristics**

Knowledge characteristics are classified on a continuum that ranges from explicit to tacit knowledge (Winter 1987; Inkpen, Dinur 1998). Tacit knowledge was defined by Polanyi (1962) as intuitive and unarticulated. Tacit knowledge is difficult to formalize and communicate (Nonaka 1994, Nonaka et al. 2000) and explicit knowledge can be codified and easily

transmitted. Winter (1987) points out that transfer of tacit knowledge, if possible at all, requires teaching. For instance, if the system knowledge of the franchisor cannot be taught, the franchisees cannot acquire and apply the requisite knowledge to efficiently manage the local outlets. Hence the degree to which knowledge is codifiable and teachable influences the ease of its transfer. The measure for the degree tacitness of knowledge is adopted from Zander and Kogut (1995). Codifiability (COD) is used as a measure for contractible/explicit knowledge and teachability (TEACH) as a measure for noncontractible/tacit knowledge. Codifiability refers to the ease by which knowledge is expressed in language, formal procedures, explicit techniques and manuals, and teachability refers to the ease by which knowledge can be expressed in personal interactions and experience (Zhang, Faerman 2004). Since the constructs are produced by the indicators representing the domain of the content we use formative indicators (Edwards, Bagozzi 2000; Diamantopoulos, Winkelhofer 2001). Adapted from Zander and Kogut (1995), we use two-item scales to measure codifiability and teachability (see appendix). The higher COD, the more contractible is the system knowledge, and the higher TEACH, the more noncontractible is the system-specific knowledge.

#### **Control Variable**

Since the know-how intensity of franchising firms varies between product/distribution and service firms (Zeithaml et al. 1985), we include a sectoral variable (SEC) to control for sectoral effects. 0 refers to product and distribution franchising and 1 to the service sector. Since the firms in the service sector are characterized by a higher fraction of noncontractible system-specific knowledge compared to the product franchising firms, franchisors in the service sector should use a relatively higher proportion of high-IR mechanisms.

#### **Results**

To test the hypotheses we carry out a regression analysis. First we test hypothesis 1 by using OLS regression and second we test hypotheses 1a and 1b by using ordinal regression.

##### *(a) Hypothesis 1*

We conduct an OLS regression analysis with RELHIR as independent variable measuring the extent of the use of higher-IR-mechanisms (HIR) relative to lower-IR mechanisms (LIR). HIR refers to the use of meetings between the franchisor and the franchisees, initial and annual training, councils and committees and franchisor visits, and lower-IR-mechanisms (LIR) refers to the use of intranet, internet, fax and phone. The franchisors were asked to rate the use of higher-IR- and lower-IR-mechanisms (HIR, LIR) on a seven-point scale. By averaging the scale values we constructed HIR- and LIR-indicators. The explanatory variables refer to

codifiability of knowledge (COD), teachability of knowledge (TEACH), and the sectoral dummy variable (SEC). Therefore, we estimate the following regression equation:

$$\text{RELHIR} = \alpha + \beta_1 \text{COD} + \beta_2 \text{TEACH} + \beta_3 \text{SEC} \quad (1)$$

Based on our property rights view, RELHIR varies negatively with codifiability (COD) and positively with teachability (TEACH). Hence 1 has a negative and 2 has a positive sign. Further, we include a control variable (SEC). Since service franchising firms have a higher fraction of noncontractible system-specific knowledge, the use of higher-IR mechanisms should be higher in the service sector than in product franchising sector; hence 3 should have a positive sign. Table 1 reports the result of OLS regression analysis. Model fit is acceptable with F value = 4.083 and R<sup>2</sup> = 0.134. The coefficients of teachability and codifiability (TEACH, COD) are significant and consistent with our hypothesis. An increase in teachability of knowledge implies the use of more higher-IR-mechanisms and an increase of codifiability implies the use of more lower-IR-mechanisms. The coefficient of the sectoral variable is not significant.

Table 1

OLS Regression

OLS Regression RELHIR	B	Std. Dev.	Sig.	Model statistics
COD	,024	,303	,938	N = 83 F = 4.083 R Square = 0.134
TEACH	-,144	,050	,005	
SEC	,177	,069	,013	
	-,050	,108	,644	

(b) Hypotheses 1a and 1b

Since lower-IR-mechanisms are primarily used when the knowledge is more codifiable, and higher-information rich mechanisms are used when the knowledge is more teachable, we estimate the influence of COD on the use of lower-IR-mechanisms (LIR) and of TEACH on the use of higher-IR-mechanisms (HIR), separately. To test the hypotheses 1a and 1b, we conduct an ordinal regression with HIR and LIR as dependent variable. We constructed an ordinal HIR- and LIR- variable varying between 1 and 7.

$$\text{LIR} = \alpha + \beta_1 \text{COD} + \beta_3 \text{SEC} \quad (2)$$

$$\text{HIR} = \alpha + \beta_1 \text{COD} + \beta_2 \text{TEACH} + \beta_3 \text{SEC} \quad (3)$$

According to H1a and H1b, LIR varies positively with COD and HIR varies positively with TEACH. According to the property rights view, LIR does not vary with TEACH because less contractible knowledge cannot be transferred by using lower-IR-mechanisms. Hence 1 is positive in equation (2). In

addition, we include both COD and TEACH in equation (3) because higher-IR-mechanisms may facilitate both the transfer of explicit and tacit knowledge (Argote 1999). Hence HIR varies positively with TEACH and COD; 1 and 2 have a positive sign in equation (3).

The regression equation is estimated in two steps: First we test the influence of COD on LIR according to equation (2) and of TEACH on HIR according to equation (3), and second we include both TEACH and COD in both equations. Results of the ordinal regressions are provided in table 2.

The fit of the models is tested based on the log of the likelihood ratio. The chi-square values are significant at  $p < 0.01$  thus rejecting the null hypothesis that the estimated coefficients are zero. The data supports our hypotheses. The coefficients of teachability and codifiability (TEACH, COD) are significant and consistent with our hypotheses 1a and 1b. Consistent with the property rights view, the knowledge transfer is governed by more lower-IR-mechanisms, if codifiability of knowledge increases, and by more higher-IR-mechanisms, if teachability of knowledge increases. In addition, the data supports the view that higher-IR-mechanisms facilitate both the transfer of codifiable and tacit knowledge (see model 4, table 2). On the other hand, the impact of TEACH on LIR is not significant, because the knowledge transfer capacity of lower-IR-mechanisms is not sufficient to facilitate the transfer of noncontractible knowledge (see model 2).

### Conclusion and Discussion

The goal of the paper is to provide a property rights explanation on the choice of knowledge transfer mechanisms in franchising networks. According to the property rights view, the knowledge transfer from franchisor to franchisees is governed by more high-IR-mechanisms if the system knowledge is more noncontractible, and it is governed by more low-IR-mechanisms if the system-knowledge is more contractible. Using data from the Austrian franchising sector, the results provide support for these hypotheses.

How does our approach extend the results in the literature? First, our property rights theory integrates results from the knowledge based view of the firm and the information richness theory. According to the knowledge based view of the firm, tacit knowledge is the main source of competitive advantage because it cannot be easily codified and hence transmitted. In order to create competitive advantage by setting up a network, knowledge governance mechanisms are needed to facilitate the interorganizational transfer of knowledge. We argue that the concept of tacitness of knowledge in the knowledge based theory is closely related to the concept of noncontractibility in the property rights theory. In addition, information richness theory offers 'richness' as criterion to determine the

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN NETWORKS:  
EMPIRICAL RESULTS FROM AUSTRIAN FRANCHISE FIRMS

knowledge transfer capacity of knowledge governance mechanisms. Second, the major contribution of our study is to apply this approach for the explanation of knowledge transfer mechanisms in franchising networks. Third, our study utilizes primary data from the Austrian franchise sector that enables the estimation of factors the theory considers to affect the choice of knowledge transfer mechanisms. Based on Zander and Kogut (1995), we use knowledge constructs, such as teachability and codifiability, that operationalize more and less contractible system knowledge. However, the measurement of the constructs is not without

limitations; it is only a first step to operationalize knowledge with different degrees of contractibility. In future research, case studies should complement quantitative studies in order to sharpen and refine the theoretical constructs (Ragin, Becker 1994). In addition, future empirical research in franchising should also include additional electronic knowledge transfer mechanisms (such as video technologies, electronic bulletin boards, discussion groups, corporate directories) that can support all forms of knowledge transfer between franchisors and franchisees (Andreu, Ciborra 1996).

Table 2

**Ordinal Regression - Lower-IR and Higher-IR Knowledge Transfer Mechanisms**

Ordinal Regres- sion	Model	Estimate	Std. Dev.	Sig.	Model Statistics
LIR (Model 1)	Threshold [1,00]	-,436	,764	,568	N = 83 Model Chi-square = 14.864 (p < 0,001) -2 Log likelihood = 150.468 Nagelkerke R Square = 0.17
	[2,00]	,577	,707	,415	
	[3,00]	1,682	,715	,019	
	[4,00]	2,789	,757	,000	
	[5,00]	4,105	,818	,000	
	[6,00]	6,539	1,076	,000	
	COD	,733	,197	,000	
	SEC	-,081	,402	,841	
LIR (Model 2)	Threshold [1,00]	-1,219	1,189	,305	N = 83 Model Chi-square = 15.729 (p < 0,001) -2 Log likelihood = 226.887 Nagelkerke R Square = 0.18
	[2,00]	-,193	1,146	,867	
	[3,00]	,931	1,143	,415	
	[4,00]	2,038	1,161	,079	
	[5,00]	3,349	1,194	,005	
	[6,00]	5,796	1,381	,000	
	COD	,781	,203	,000	
	SEC	-,056	,404	,889	
HIR (Model 3)	Threshold [2,00]	-1,389	1,454	,339	N = 83 Model Chi-square = 9.421 (p < 0,001) -2 Log likelihood = 85.653 Nagelkerke R Square = 0.12
	[3,00]	,739	1,128	,512	
	[4,00]	2,504	1,143	,028	
	[5,00]	4,642	1,221	,000	
	[6,00]	6,761	1,347	,000	
	SEC	-,292	,418	,485	
	TEACH	,839	,276	,002	
HIR (Model 4)	Threshold [2,00]	-,779	1,519	,608	N = 83 Model Chi-square = 12.142 (p < 0,001) -2 Log likelihood = 170.47 Nagelkerke R Square = 0.15
	[3,00]	1,349	1,209	,264	
	[4,00]	3,135	1,228	,011	
	[5,00]	5,337	1,321	,000	
	[6,00]	7,468	1,449	,000	
	SEC	-,377	,423	,373	
	TEACH	,717	,280	,010	
	COD	,337	,199	,091	

Our findings also have practical relevance for the franchisors. According to the property rights approach, franchisors have to select knowledge transfer mechanisms according to the contractibility of knowledge source. In order to gain competitive advantage by setting up a franchising network, low-IR-knowledge transfer mechanisms are needed to facilitate the transfer of codifiable system-specific knowledge and high-IR-knowledge transfer mechanisms are needed to facilitate the transfer of non-codifiable system knowledge. Hence a successful franchiser has to match the knowledge transfer practices to the information processing requirements of the different types of system-knowledge.

### References

- Albino, V., Garavelli, A. C., Schiuma, G., 1999. Knowledge transfer and inter-firm relationships in industrial districts: the role of the leader firm. *Technovation* 19: 53-63.
- Almeida, P., Kogut, B., 1999. Localization of knowledge and the mobility of engineers in regional networks. *Management Science* 45 (7): 905-917.
- Andreu, R., Ciborra, C. 1996. Organisational learning and core capabilities development: The Role of IT. *Journal of Strategic Information Systems* 5 (2): 111-127.
- Argote L. 1999. *Organizational Learning: Creating, retaining and transferring knowledge*. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Argote, L., Ingram, P., 2000. Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 82 (1): 150-169.
- Argote, L. B. McEvily, R. Reagans 2003. Managing knowledge in organizations: An integrative framework and review of emerging themes. *Management Science* 49: 571-582.
- Armstrong J.S., Overton T.S. 1977. Estimating non-response bias in mail surveys. *Journal of Marketing Research* 14: 396-402.
- Baker G. P., Hubbard T. N. 2003. Make versus buy in trucking: asset ownership, job design and information. *American Economic Review* 93 (3): 551-572.
- Baker G. P., Hubbard T. N. 2004. Contractability and asset ownership: on-board computers and governance in U.S. trucking. *The Quarterly Journal of Economics*. 119 (4): 1443-1479.
- Barney, J. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* 17: 99 - 120.
- Baum, J. A.C., Ingram, P. 1998. Population-level learning in the Manhattan hotel industry, 1898-1980. *Management Science* 44: 996-1016.
- Berry, D.C., Broadbent, D.E., 1987. The combination of explicit and implicit learning processes in task control. *Psychological Research* 49: 7-15.
- Bresman, H., Birkinshaw, J., Nobel, R. 1999. Knowledge transfer in international acquisitions. *Journal of International Business Studies* 30 (3): 439-62.
- Brynjolfsson E. 1994. Information assets, technology, and organization. *Management Science* 40(12): 1645-1662.
- Buchel, B., Raub, S., 2001. Media choice and organizational learning. In: M. Dierkes, A. Berthoin Antal, J. Child, I. Nonaka, eds., *Handbook of Organizational Learning and Knowledge*, New York: Oxford University Press, pp. 518-534.
- Connor, K. R., Prahalad C. K. 1996. A Resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism. *Organization Science* 7: 477 -501.
- Daft, R. L., Macintosh, N. B. 1981. A tentative exploration into the amount and equivocality of information processing in organizational work units. *Administrative Science Quarterly* 26: 207 - 224.
- Daft, R.L., Lengel, R.H. 1984. Information richness: a new approach to managerial behavior and organizational design. In: L.L. Cummings, B.M. Staw, eds., *Research in Organizational Behavior*, Homewood, IL: JAI Press, pp. 191-233.
- Daft, R.L., Lengel, R.H. 1986. Organizational information requirements, media richness and structural design. *Management Science* 32(5), 554-571.
- Daft, R.L., Lengel, R.H., Trevino, L.K. 1987. Message equivocality, media selection, and manager performance: Implications for information systems. *MIS Quarterly* 11(3): 355-366.
- Darr, E., Argote, L., Eppl, D. 1995. The acquisition, transfer and depreciation of knowledge in service organizations: productivity in franchises. *Management Science* 41(11): 1750-1762.
- Dennis, A. R., Kinney, S. T. 1998. Testing media richness theory in the new media: the effects of cues, feedback, and task equivocality. *Information Systems Research* 9(3): 256-274.
- Diamantopoulos, A., Winkelhofer, H. 2001. Index construction with formative indicators: an alternative to scale development. *Journal of Marketing Research* 38(2): 269-277.
- Edwards, J.R., Bagozzi, R.P. 2000. On the nature and direction of relationships between constructs and measures. *Psychological Methods* 5(2): 155-174.
- Håkanson, L. 2005. Epistemic communities and cluster dynamics: on the role of knowledge in industrial districts. *Industry and Innovation* 12 (4): 433 - 464.
- Hart O. 1995. *Firms, Contracts and Financial Structure*. Clarendon Press. Oxford.
- Hart, O., Moore, J., 1990. Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy* 98: 1119 - 1158.
- Hult, G. T. M., Ketchen, D. J., Cavusgil, S. T., Calatone, R. J. 2004. Knowledge as a strategic resource in supply chains. *Journal of Operations Management* 24: 458 - 475.
- Inkpen, A.C. 1996. Creating knowledge through collaboration. *California Management Review* 39(1): 123-140.
- Inkpen, A. C., Dinur A. 1998. Knowledge management processes and international joint ventures. *Organization Science*, 9(4): 454-468.
- Kogut, B., Zander, U. 1992. Knowledge in the firm, combinative capabilities and the replication of technology. *Organization Science* 3: 383-397.
- Kogut, B., Zander, U. 1993. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies*, 24(4): 625-645.
- Lengel, R.H., Daft, R.L. 1988. The Selection of communication media as an executive skill. *Academy of Management Executive*, 2(3): 225-232.
- Lerner, J., Malmendier, U. 2005. Contractibility and the design of research agreements. Working Paper, Harvard University and NBER, March.
- Lim K. H., Benbasat I. 2000. The effect of multimedia on perceived equivocality and perceived usefulness of information systems. *MIS Quarterly* 24(3):449-471.
- Maskell, P., Malmberg, A. 1999. Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics* 23(2): 167-85.
- Moffat, L., Archer, N. 2004. Knowledge management in production alliances. *Information Systems and e-Business Management* 2: 241 - 267.
- Mowery, D. C., Oxley, J. E., Silverman, B. S. 1996. Strategic alliances and inter-firm knowledge transfer. *Strategic Management Journal* 17: 77-91.
- Nonaka, I. 1994. A dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science* 5(1): 14-37.
- Nonaka, I., Takeuchi H., Katsuhiko U. 1996. A theory of organizational knowledge creation. *International Journal of Technology Management* 11 (7, 8): 833-846.
- Nonaka I., Toyama R., Nagata A. 2000. A firm as a knowledge-creating entity: A new perspective on the theory of the firm. *Industrial and Corporate Change* 9(1): 1-20.
- Nonaka I., Toyama R., Byosi, P. 2003. A theory of organizational knowledge creation: understanding the dynamic process of creating knowledge. In M. Dierkes, A. Berthoin Antal,

# KNOWLEDGE MANAGEMENT IN NETWORKS: EMPIRICAL RESULTS FROM AUSTRIAN FRANCHISE FIRMS

J.Child, I.Nonaka, eds. Handbook of Organizational Learning and Knowledge, Oxford University Press, pp. 491-517.

Paswan A. K., Wittmann M.C. 2003. Franchise systems and knowledge management. Conference proceedings of the 17th annual international society of franchising conference, San Antonio, Texas.

Paswan A.K., Wittmann M.C., Young J. A. 2004. Intra-, extra-, and internets in franchise network organizations. Journal of Business to Business Marketing 11(1,2): 103 - 129.

Polanyi, M. 1962. Personal knowledge, London, Routledge and Kegan Paul.

Ragin, C.C., H.S. Becker, 1994, What is a case? Exploring the foundations of social inquiry. Cambridge University Press.

Russ, G. S., Daft, R. L., Lengel, R. H. 1990. Media selection and managerial characteristics in organizational communications. Management Communication Quarterly 4(2): 151-175.

Sexton, M., Ingirige, B., Betts, M. 2003. Information technology-enabled knowledge sharing in multinational strategic alliances : Media richness - task relevance fit. Working paper: [http://itc.scix.net/paper\\_w78-2003-294.content](http://itc.scix.net/paper_w78-2003-294.content).

Sheer, V. C., Chen L. 2004. Improving media richness theory: a study of interaction goals, message valence, and task complexity in manager-subordinate communication. Management Communication Quarterly 11(1): 76-93.

Simonin, B.L. 1999. Ambiguity and the process of knowledge transfer in strategic alliances. Strategic Management Journal 20: 595-623.

Simonin B. L. 1999. Transfer of marketing know-how in

international strategic alliances: An empirical investigation of the role and antecedents of knowledge ambiguity. Journal of International Business Studies 30(3): 463-490.

Szulanski G. 1995. Unpacking stickiness: an empirical investigation of the barriers to transfer best practice inside the firm. Academy of Management Journal: 437-441.

Szulanski G. 2000. The process of knowledge transfer: a diachronic analysis of stickiness. Organizational Behavior and Human Decision Processes 82 (1): 9-27.

Teece, D.J. 1985. Multinational Enterprise, internal governance and industrial organization. American Economic Review 75: 233 - 238.

Trevino, L.K., Lengel, R.K., Daft, R.L. 1987. Media symbolism, media richness and media choice in organizations. Communication Research 14(5), 553-574.

Winter, S.G., 1987. Knowledge and competence as strategic assets. In: D.J. Teece ed. The Competitive Challenge - Strategies for Industrial Innovation and Renewal, Ballinger Publ. Co, Cambridge, MA, pp. 159-184.

Zander, U., Kogut, B. 1995. Knowledge and the speed of transfer and imitation of organizational capabilities: an empirical test. Organization Science 6 (1): 76-92.

Zhang J., Faerman S. R. 2004. The nature of knowledge and its influence on knowledge sharing practice: experiences from building the MACROS system. Proceedings of the 37th Annual Hawaii International Conference on System Sciences.

Zeithaml, V.A., Parasuraman, A., Berry, L.L., 1985. Problems and strategies in services marketing. Journal of Marketing, 49: 33-46.

## *APPENDIX: MEASURES OF VARIABLES*

<b>LIR</b>	To which extent does the franchisor use knowledge transfer mechanisms with a lower degree of IR: (no extent 1 – 7 to a very large extent) (Intra- and internet, fax, telephone)
<b>HIR</b>	To which extent does the franchisor use knowledge transfer mechanisms with a higher degree of IR: (no extent 1 – 7 to a very large extent) (Initial and annual training, conference meetings between franchisor and franchisees, committees and councils, outlet visits)
<b>RELHIR</b>	Exent of use of higher-IR- relative to lower-IR-knowledge transfer mechanisms (HIR/LIR)
<b>Codifiability (COD)</b>	The franchisor has to evaluate codifiability on a 5 point scale: COD1: Large parts of the business processes between the headquarters and the outlets can be carried out by using information technology. COD2: We have an extensive documentation describing critical parts of the business processes in the system.
<b>Teachability (TEACH)</b>	The franchisor has to evaluate teachability on a 5 point scale: TEACH1 : Franchisees can easily learn the main procedures and activities through personal support and personal meetings with the employees of the franchisor. TEACH 2 : Franchisees can easily learn the procedures and activities by reading the franchisor's handbook.
<b>Sector (SEC)</b>	0: Product and distribution franchising; 1: Service franchising

© Ляхович М. В., 2008

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

## СТАН ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПЕРЕХОДУ ДО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

З кожним днем сучасна глобальна економіка стає все більше мережною, збільшується кількість взаємозв'язків між окремими індивідами, бізнесом та урядами. Поширення мереж, інформаційних технологій, що ґрунтуються на "цифровому" форматі, можливостей для взаємодії стають важливими факторами у дискурсі щодо посилення та підтримки соціальної взаємодії. Скорочення "цифрового розриву" між різними регіонами та соціальними верствами визнається за необхідність усе більшою кількістю держав. Для України активізація зусиль у напрямку розвитку інформаційно-комунікаційних технологій є важливим шансом, оскільки ліквідація цифрової нерівності з кожним днем вимагає більше зусиль, а рівень розвитку інформаційної інфраструктури в Україні вже на сьогодні відстає від рівня розвитку у її партнерів-членів ЄС [1].

Саме розширення кордонів ЄС, збільшення розривів у соціально-економічному розвитку прикордонних областей України з сусідніми територіями, зумовило появу інтересу наукової громадськості до механізму транскордонного співробітництва. Оскільки транскордонне співробітництво дозволяє активізувати периферійні території, створити якісні умови проживання населення по обидві сторони кордону, нівелювати наявність кордону, забезпечити необхідну свободу людині, без якої не можлива реалізація її творчого потенціалу [2, с. 39], то в умовах постіндустріальних трансформацій воно набуває ще більшої ваги як механізм згладження розривів, у тому числі в інформаційній інфраструктурі. Динаміка постіндустріальних трансформацій вимагає від України постійного моніторингу інформаційного розвитку країн сусідів, його аналізу та постійної адаптації до виявлених тенденцій у тому числі і за допомогою механізмів транскордонного співробітництва.

Загальний еволюційний аспект постіндустріалізації та інформатизації економіки аналізуються у працях М. Вебера, Д. Бела, Ф. Фукуями, Н. Моїсєєва, А. Урсула, Е. Фогеля, М. Кастельса, В. Іноземцева, А. Чухна, Р. Нижегородцева та ін.; роль інформації в управлінні вивчається у працях В. Глушкова та І. Сергієнка, М. Мізинцевої; роль ринкової інформації - Б. Бруцкуса, Л. фон Мізеса, Ф. А. фон Хайека; ринок інформації у роботах - О. Чубукової, у працях Є. Матвєєва висвітлено роль інформаційного забезпечення. Аналізом стану технічної складової інформаційної інфраструктури займаються переважно фахівці з технічних наук, зокрема О. Додонов, В. Попадинець, М. Рогожин. Ефективність

інформаційних комп'ютерних технологій досліджували А. Басовський та Л. Бандоріна. Розвиток транскордонного співробітництва та конкретних прикордонних територій, практичну діяльність євро регіонів вивчали вітчизняні вчені П. Беленький, З. Бройде, В. Будкін, І. Бураковський, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендель, Н. Луцишин, П. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, А. Мокій, В. Пила, І. Студенников, О. Чмир та ін. Однак швидкі темпи постіндустріальних трансформацій обумовили недостатність аналізу досягнень у розбудові інфраструктури інформаційного суспільства України та її сусідів.

Отже, залишається актуальним ретроспективний аналіз розвитку технологій інформаційного суспільства на теренах України та її сусідів, особливо тих, які є партнерами України по транскордонному співробітництву (Білорусі, Молдові, Польщі, Російської Федерації, Румунії, Словаччини, Угорщини). Це зумовило вибір мети даної роботи - визначити місце України серед партнерів та вивчити досвід сусідів для розробки елементів ефективної політики в галузі інформатизації та транскордонного співробітництва.

Для оцінки досягнень розбудови інформаційного суспільства доцільно використати Індекс мережевої готовності [3], який уже сьомий рік публікується Світовим економічним форумом [4] та Світовим банком (Індикатори світового розвитку) [5]. На жаль, дані по Білорусі відсутні та обмежені по Молдові.

Як бачимо (табл. 1) протягом 2007 р. найкращі результати показала Україна (+5 місць), тоді як місця сусідів знизилися. Таке погіршення зумовлене розширенням списку досліджуваних країн та деякого скорочення фінансування інформатизації (табл. 2). Всі, крім Угорщини, збільшили свій рейтинг протягом 2007 р. (рис. 1), а Україна піднялась у ренкінгу через відносно великий приріст індексу.

Відносно високі результати України зумовлені виділенням на реалізацію Національної програми інформатизації [7] порівняно великої частки ВВП (табл. 2). Як бачимо, крім України витрати на розвиток технологій інформаційного суспільства збільшила лише Угорщина, проте це не врятувало її від зменшення ренкінгу (рис. 1). Інші країни протягом 2006 р. порівняно з 2005 р. зменшили витрати на розвиток інформаційно-комунікаційних технологій. Таке зменшення дозволило Україні випередити в ренкінгу Російську Федерацію, здобувши рейтинг на 0,01 більше.

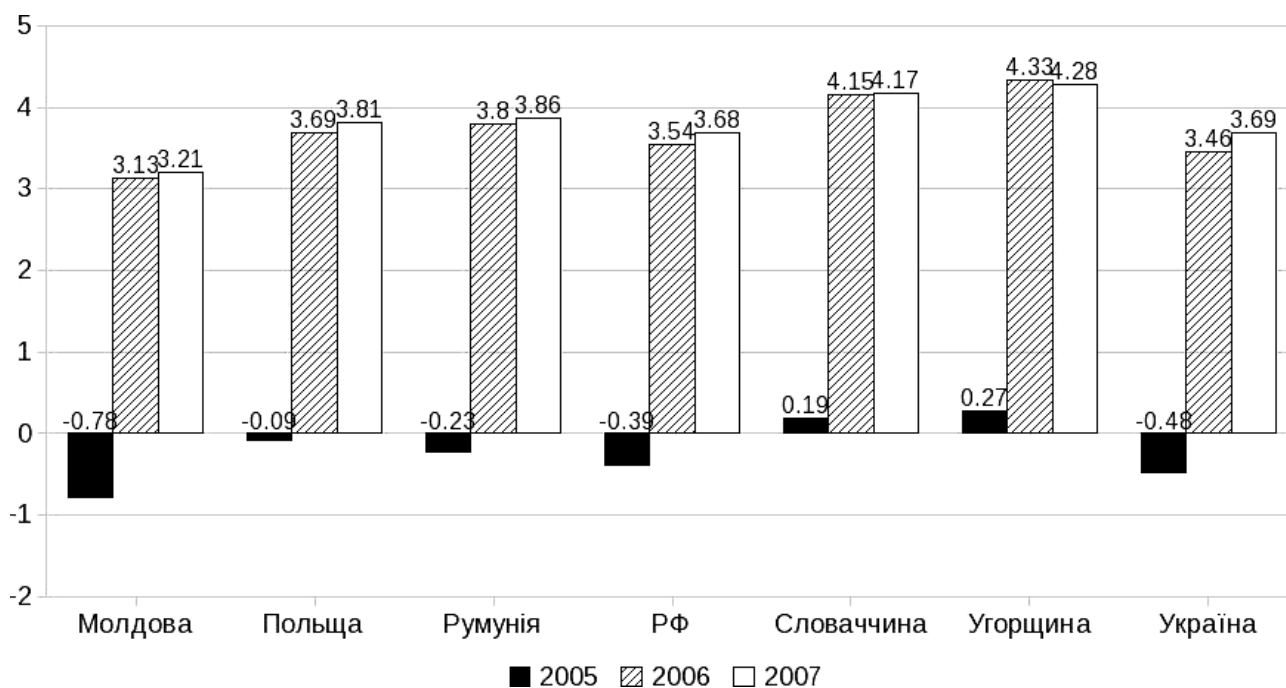


Таблиця 1

Ренкінг мережевої готовності, 2002-2007 рр.

Країна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Рух (2007 до 2006)
Молдова	-	-	-	93	93	96	-4
Польща	39	47	72	53	58	62	-4
Румунія	72	61	53	58	55	61	-6
РФ	69	63	62	72	70	72	-2
Словаччина	40	41	48	41	41	43	-2
Угорщина	30	36	38	38	33	37	-4
Україна	70	78	82	76	75	70	+5

Примітка: за даними [3; 6]



Аналіз складових забезпеченості країн інформаційною інфраструктурою (табл. 3) показує, що:

- Україна достатньо забезпечена мережею мобільних телефонів і фіксованим телефонним зв'язком;
- Україна найгірше забезпечена персональними комп'ютерами та доступом до мережі Інтернет, включаючи широкосмуговий доступ;
- рівень забезпеченості країн-членів ЄС значно вищий, ніж у Молдови, РФ, України.

Враховуючи результати дослідження [8], необхідно зауважити, що погана забезпеченість доступом до мережі Інтернет є серйозним викликом для України. Добра забезпеченість телефонним зв'язком хоча і має позитивний вплив, але з рухом України до інформаційного суспільства буде стрімко втрачати свою вагу. Однак якщо не буде вжито заходів для забезпечення масового швидкісного доступу до Інтернету, Україна ризикує втратити теперішні позиції.

## Забезпеченість елементами інформаційної інфраструктури, балів [3]

Країна	Міжнародна Інтернет смуга	Фіксовані телефонні лінії	Безпечні Інтернет сервери	Інтернет користувачі	Широкосмугові підключення до Інтернет	РС	Підключення мобільних телефонів
Молдова	1.04	3.09	1.03	2.16	1.10	1.36	2.25
Польща	1.16	3.57	1.26	2.92	2.55	2.14	4.76
Румунія	1.44	2.67	1.05	3.18	2.30	1.59	4.16
РФ	1.03	3.41	1.02	2.21	1.38	1.55	4.29
Словаччина	1.85	2.86	1.19	3.81	2.11	2.72	4.57
Угорщина	1.29	3.87	1.25	3.34	2.83	1.69	4.90
Україна	1.01	3.31	1.01	1.8	1.26	1.18	5.21

За повідомленням Інтерфакс-Україна відповідно до звіту компанії iKS Consulting кількість приватних користувачів послуг широкосмугового доступу до Інтернету на кінець 2007 року склала 732 тис., що у 1,7 рази перевищує показник 2006 року. Таке зростання дасть можливість значно покращити позиції нашої країни на шляху до інформаційного суспільства. На жаль, такі дані поки не отримали підтвердження офіційною статистикою. Лідером за кількістю абонентів широкосмугового доступу на початок 2008 року було ВАТ "Укртелеком" з 205 тис. абонентів, при цьому за четвертий квартал 2007 року абонентська база користувачів послуг широкосмугового доступу компанії зросла на 28,1%. ЗАТ "Воля-Кабель" у жовтні-грудні 2007 року під'єднало 10 тис. абонентів, збільшивши базу на 6,7% - до 160 тис. Телекомунікаційна група "Фарлеп-Оптіма" збільшила кількість абонентів на 10% - до 68,9 тис. Відповідно до звіту iKS Consulting, указані 3 оператори сукупно обслуговують більше 50% українських домашніх користувачів [9]. Такі дані свідчать про значну монополізацію ринку послуг широкосмугового доступу до Інтернету, що, можливо, і стримувало своєчасне впровадження широкосмугових технологій.

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки:

- Українська інформаційна інфраструктура в своєму розвитку значно відстає від економік

сусідніх країн, що може спричинити проблеми із подальшою інтеграцією країни у світогосподарські процеси;

- неприпустиме зменшення частки ВВП, що направляється на розвиток інформаційно-комунікаційних технологій;

- необхідне ширше використання допомоги ЄС для сусідніх територій та пільгових кредитів, які надаються міжнародними фінансовими інституціями;

- особливої уваги потребує забезпечення масового швидкісного доступу до мережі Інтернет як до основного фактору створення інформаційного суспільства;

- необхідно вжити заходів для забезпечення конкуренції на ринках телекомунікаційних послуг України, використавши досвід країн-сусідів;

- необхідно розробити інструменти транскордонного співробітництва, які б забезпечили усунення "цифрового розриву" на прикордонних територіях.

Подальшого дослідження потребує вплив інформаційної інфраструктури на торговельні відносини між країнами та їх регіонами, в тому числі і в рамках транскордонного співробітництва; методологія застосування інформаційно-комунікаційних технологій з метою управління транскордонним співробітництвом; інші складові

СТАН ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ  
В КОНТЕКСТІ ПЕРЕХОДУ ДО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

економічної системи, які сприяють переходу до інформаційного суспільства, але не належать до інформаційної інфраструктури.

**Список літератури**

1. Ляхович М. В. Стан розвитку інформаційної інфраструктури в Україні та у країнах - партнерах України з транскордонного співробітництва // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського торговельно-економічного університету. - Чернівці, 2006. - Випуск IV. Економічні науки. - С. 154-160.
2. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво в умовах інтеграційних процесів України: Дис... докт. екон. наук.: 08.10.01; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. - Львів, 2005. - 426 с.
3. Networked Readiness Index 2007-2008 / World Economic Forum. - <http://www.weforum.org/pdf/gitr/2008/Rankings.pdf>.
4. Denmark, Sweden and Switzerland Lead the Rankings in the Global Information Technology Report 2007-2008 / World Economic Forum. - [http://www.weforum.org/en/media/Latest%20Press%20Releases/GITRreport2007\\_2008](http://www.weforum.org/en/media/Latest%20Press%20Releases/GITRreport2007_2008).
5. World Development Indicators Online / World Bank. - <http://publications.worldbank.org/WDI/>.
6. GITR Archive / World Economic Forum <http://www.insead.edu/v1/gitr/wef/main/previous/>.
7. Закон України "Про Національну програму інформатизації". - <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=74%2F98%2D%E2%F0>.
8. Ляхович М. В. Вплив інформаційної інфраструктури на розвиток економіки // Теорія і практика сучасної економіки: Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції. - Черкаси: ЧДТУ, 2006. - С. 161-163.
9. Количество частных пользователей широкополосного Интернета в 2007 году выросло в 1,7 раза / Finance.ua. - 12.04.2008 р. - <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2008/04/12/124054>.

Summary

Mykola Lyakhovych

**CONDITION OF INFORMATIZATION OF UKRAINIAN ECONOMY IN A CONTEXT  
OF TRANSITION TO INFORMATION SOCIETY**

This article deals with position of Ukraine on the way towards information society and its information infrastructure development. Some neighbour countries information infrastructures are analyzed. Suggestion to use crossborder cooperation to decrease digital divide is made.

## РИНОК ПОСЛУГ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ЯК ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Як і будь-яка сфера господарської діяльності, індустрія гостинності є достатньо складною системою, ступінь розвитку якої залежить від ступеня розвитку економіки країни в цілому. У сучасному високорозвиненому суспільстві пріоритет віддається соціальним аспектам, явищам і тенденціям. Тож стало очевидним, що одним з найважливіших показників розвитку соціально-економічного комплексу країни є рівень розвитку її невиробничої сфери. Цей показник формується під дією складних суспільних процесів і відображає динаміку і перспективи соціально-економічних проблем. Тому дана тема актуальна.

Індустрія гостинності сьогодні - це сфера соціально-економічного комплексу, яка в багатьох країнах перетворилася у стрімко зростаючу індустрію. В даний час кожне 7-ме робоче місце у світі припадає на туристичний бізнес. За прогнозами СОТ, до 2020 р. кількість міжнародних туристичних прибуттів складе 1,6 млрд., тобто у 2,3 рази перевищить показники 2007 р. Щоденні витрати туристів, виключаючи авіаперевезення, виростуть до 5 млрд. дол. у день [7].

У даний час індустрія гостинності регіону - одна з форм національної та міжнародної торгівлі послугами, які динамічно розвиваються. За останні роки активно зростає кількість відвідувань туристів Карпатського регіону, а саме: у 2007 році Карпати відвідало на 12,8 % туристів більше, ніж у 2006 році. Найбільша кількість туристів відвідує Львівську, Івано-Франківську та Чернівецьку області. За оцінкою Державного управління статистики близько 18 % туристів, які відвідують Чернівецьку область, - це іноземці. Це близько 100 тис. закордонних туристів [6].

За прогнозами експертів, бурхливий розвиток індустрії гостинності і туризму продовжуватиметься і далі. За різними підрахунками, до 2010 року ця галузь стане провідною експортною галуззю в світі. Очікується, що при збереженні темпів зростання, число міжнародних подорожей до 2010 року збільшиться і складе близько 937 млн. осіб [1].

Ринок послуг індустрії гостинності як інститут економічних відносин розглядається та досліджується у працях Браймера Р., Боуена Дж., Менкенза Д., Кедотта Е., Терджена Н., Парасурамана А., Беррі Л., Кано Н. І., Азара В.І., Чудновського А.Д., Качанова В.С., Ісаєва Д.К., Прянова Б.В., Панова В.П., Толстової Л.Н., Умнова А.Н., Сеніна В.С., Хорошилова А.В.,

Джанджугазової Є.А. та ін. Проте кожному вченому притаманне своє бачення того чи іншого аспекту даної проблеми. Тому ми спробуємо узагальнити різні погляди та виявити загальну тенденцію у визначенні ринку послуг індустрії гостинності як інституту економічних відносин.

Метою статті є виявлення особливостей функціонування ринку послуг індустрії гостинності як інституту економічних відносин між виробниками, посередниками та споживачами послуг гостинності з метою задоволення потреб та отримання певних вигод. Інститут не може функціонувати та розвиватися ізольовано, а тому ринок послуг гостинності має місце в соціальному суспільстві, що постійно розвивається.

Ринок послуг гостинності являє собою спосіб (чи форму) організації і функціонування економічних зв'язків господарюючих суб'єктів невиробничої сфери, що базується на принципах вільної купівлі-продажу та взаємодії виробництва та споживання [2]. Інакше кажучи, ринок послуг гостинності - це галузевий ринок, ринок руху товару "послуга гостинності", ринок сфери обміну послугами, які надаються підприємствами невиробничої сфери.

А. Дурович указує, що сутність ринку послуг гостинності проявляється в його функціях: створення і реалізація вартості готельно-ресторанного продукту; організація процесу просування цього продукту до споживачів; забезпечення матеріальних стимулів співробітників підприємств галузі до підвищення якості і поліпшення асортименту пропонованих послуг, виробництва їх відповідно до запитів споживачів, зростання продуктивності праці; створення робочих місць; збільшення доходів населення і підвищення його рівня добробуту; диверсифікація економіки з допомогою галузей, які обслуговують цю сферу діяльності; здійснення внесків до бюджету і формування ВВП країни [1]. Даний перелік ми можемо доповнити ще деякими більш загальними функціями: саморегулювання виробництва (узгодження виробництва та споживання послуг, збалансування попиту та пропозиції); посередництво (забезпечення взаємодії виробників і споживачів з метою вільного обміну інформацією та матеріальними цінностями). Ринку послуг гостинності, як і іншим рынкам послуг, притаманні функції ціноутворення, інформування та регулювання.

Суб'єктами ринку послуг індустрії гостинності слід вважати виробників послуг (сфера туризму, готельного бізнесу, громадського харчування, розваг тощо), посередників і їх споживачів. До об'єкта відносяться послуги індустрії гостинності.

Ринок послуг у цілому формується в рамках загальних законів ринкової економіки і, звичайно ж, підкоряється цим законам, оскільки за своєю суттю є різновидом товарного ринку. Але в той же час на ринку послуг існує ряд особливостей, які необхідно враховувати підприємствам у своїй господарській діяльності: висока динамічність ринкових процесів; територіальна сегментація; локальний характер; висока швидкість обороту капіталу; чутливість до змін ринкової кон'юнктури; специфіка організації виробництва послуг; специфіка процесу надання послуги; високий ступінь диференціації послуг; невизначеність результатів діяльності з надання послуги [5]. Спробуємо дати характеристику даним особливостям.

Висока динамічність ринкових процесів пов'язана як з динамічним характером попиту на послуги, що піддається значному впливу тимчасового чинника, так і з динамікою пропозиції на цьому ринку, обумовленою гнучкістю галузевої структури послуг.

Форми представлення послуг, попит і умови функціонування підприємств залежать від характеристик території, охопленої конкретним ринком. Тому територіальний або ж географічний критерій у даному випадку визначний. Характер розселення істотно визначає попит населення в конкретних територіальних межах ринку послуг і робить вплив на формування всього комплексу елементів маркетингу, спеціальних методів і прийомів маркетингової дії. Прийнято виділяти два типи ринку - компактні й дисперсні. На компактному ринку поселення розташовані з високою щільністю. Дисперсний ринок характеризується поселеннями, що знаходяться на великих відстанях один від одного, що значно ускладнює взаємодію.

Локальний характер ринку послуг також обумовлений впливом територіальної специфіки. Випробовуючи вплив територіальних умов, ринок послуг набуває чіткої просторової окресленості, в межах якої формуються відмінні від інших, але схожі між собою соціально-економічні характеристики.

Висока швидкість обороту капіталу є наслідком більш короткого виробничого циклу і виступає як одна з основних переваг бізнесу у сфері послуг.

Чутливість до змін ринкової кон'юнктури обумовлена неможливістю зберігання, складування і транспортування послуг, і, як правило, часовим і просторовим збігом їх виробництва і споживання. Ця властивість послуг створює певні труднощі у виробничій і

підприємницькій діяльності, оскільки обумовлює підвищені вимоги до точності аналізу і прогнозу попиту на послуги інших чинників ринкового середовища, збільшує ступінь ризику від їх непередбачуваних змін.

Виробниками послуг звичайно є малі і середні підприємства різного профілю. Володіючи більшою мобільністю, ці підприємства мають широку нагоду для гнучкого реагування на зміни ринкової кон'юнктури. Крім того, вони, як правило, більш ефективні в умовах локального ринку.

Специфіка процесу надання послуги обумовлена особистим контактом виробника і споживача. Такий контакт, з одного боку, створює умови для розширення комунікативних зв'язків, але з іншого - збільшує вимоги до професійно-кваліфікаційних якостей, досвіду, етики і загальної культури виробника.

Високий ступінь диференціації послуг пов'язаний з диверсифікацією, персоніфікацією і індивідуалізацією попиту на послуги. Складна структура попиту обумовлює появу нових, нестандартних послуг, причому цей процес набуває все більшого розвитку в міру насичення ринкового попиту. Таку властивість ринку послуг можна розглядати як найважливіший стимул до інноваційної діяльності в цій сфері, оскільки пошук послуги-новинки стає перманентним процесом.

Результат діяльності з надання послуг (що перебуває у багатьох випадках під впливом особистих якостей виробника) не може бути наперед визначений з достатньою точністю. Його остаточна оцінка можлива тільки після споживання послуги. Спочатку можуть бути використані лише непрямі методи його визначення (наприклад, аналоговий), які в умовах високої чутливості ринку до змін кон'юнктурних чинників не завжди дають достатньо коректні результати.

Визначивши особливості ринку, перейдемо до інституцій індустрії гостинності. Характеристику ринку послуг гостинності як сукупність актів купівлі-продажу можна розкрити через його структуру та інфраструктуру.

В основі класифікації ринку послуг є безліч критеріїв. Так, за способами організації споживання послуг ринок буває організованим чи неорганізованим. За кількістю споживачів - ринок індивідуального споживача та масовий ринок. Залежно від якісної структури ринку послуг індустрії гостинності його можна розділити на потенційний, дійсний, кваліфікований, обслуговуючий і освоєний [1].

До складу потенційного ринку входять ті гості та клієнти, які проявляють інтерес до придбання послуг індустрії гостинності. У разі, коли крім інтересу вони ще і здатні оплатити послуги, які задовольняють їх потреби, то тут йдеться вже про дійсний ринок.

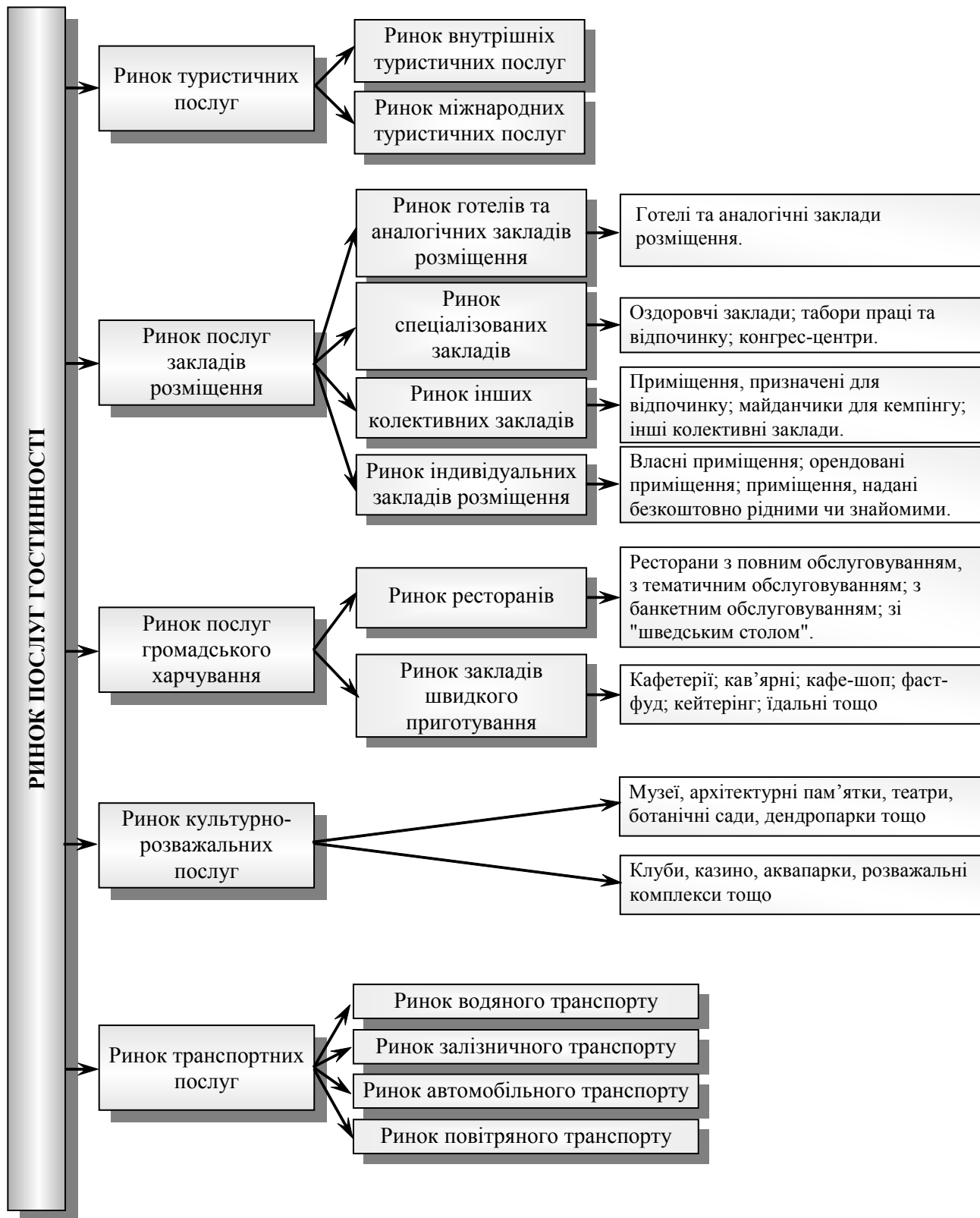


Рис. 1. Структура ринку послуг індустрії гостинності за інституційними елементами

На думку аналітиків, кваліфікований ринок складається з дійсного, за винятком тих клієнтів, які з різних причин не реалізують свою зацікавленість у готельно-ресторанних послугах [3]. Коли ж підприємство обслуговує гостей потенційного ринку, які можуть вибирати пропоновані послуги не тільки у даної фірми, але й у її конкурентів, то це і є обслуговуваний ринок. У випадку, якщо споживачі послуг індустрії гостинності віддають перевагу тільки даному підприємству, то тут уже йдеться про освоєний ринок. Така диференціація дозволяє вивчати і детально аналізувати ринок послуг гостинності, беручи до уваги специфіку всієї галузі і кожного конкретного випадку.

Враховуючи визначення сутності ринку послуг індустрії гостинності та його суб'єктів, ми можемо визначити структуру ринку за інституційними елементами (рис. 1).

Інфраструктура ринку послуг гостинності є комплексом систем, служб, підприємств, що обслуговують цей ринок. Найважливішими елементами інфраструктури ринку послуг індустрії гостинності є: інформаційні технології і засоби комунікацій; система страхування комерційного ризику і компанії; рекламні агентства і інформаційні центри; суспільні об'єднання і асоціації; митна система; профспілки працюючих по найму; виставкові комплекси; система середньої спеціальної та вищої освіти у частині підготовки фахівців відповідного профілю; аудиторські компанії; консалтингові компанії; суспільні і державні фонди, призначені для стимулювання ділової активності; спеціальні зони вільного підприємництва і торгівлі; кредитна система і комерційні банки; різні форми посередництва.

Ринок послуг гостинності регулюється за допомогою двох складових: самим ринковим механізмом, елементами якого є попит, пропозиція, ціна, конкуренція; і державою через пряме або непряме регулювання. Головним тут можна назвати дотримання рівноваги проведених заходів і ринкового механізму. На наш погляд, не можна ставити вітчизняний готельний бізнес в жорсткі рамки, оскільки це неминуче призведе до збільшення витрат підприємств розміщення, до ослаблення реакції на зміни умов навколишнього бізнес-середовища, а це, у свою чергу, веде до різкого скорочення прибутку і, як наслідок, до відтоку капіталу з цього виду діяльності. У результаті всього вітчизняна індустрія гостинності втратить конкурентоспроможність.

Абстрагуючись від ринкових відносин в цілому, розглянемо ринок послуг гостинності як інститут чи механізм, який об'єднує покупців та продавців послуг. Цей механізм включає два основні елементи, які у взаємодії формують ціни - попит та пропозиція.

Якщо розглядати класичний підхід до даних категорій, то можна сказати, що для підприємств індустрії гостинності цікавий саме платоспроможний попит, інакше відсутня необхідність в економічному розвитку і доцільність існування в принципі.

Платоспроможність попиту залежить від економічної ситуації в країні в цілому. Якщо економіка знаходиться на спаді і середньодушові доходи населення стрімко падають, то логічно представити, що населення буде витрачати свої засоби спочатку на предмети першої необхідності, які мають нееластичний попит, а решта піде на задоволення культурних, естетичних та інших потреб. Попит на послуги індустрії гостинності є еластичним. Звідси випливає, що з підвищенням ціни чи зі зниженням доходів потенційних споживачів, попит на ці послуги буде падати.

У даному випадку має місце ефект мультиплікатора, при якому незначне збільшення витрат може спричинити багаторазовий приріст чистого національного продукту (ЧНП), або ж, навпаки, невелике скорочення - призвести до значної зміни ЧНП.

$$M = \frac{\Delta \text{ЧНП}}{\Delta P} \quad , \quad (1)$$

де  $M$  - мультиплікатор;  
 $\frac{\Delta \text{ЧНП}}{\Delta P}$  - зміна в реальному ЧНП;  
 $\Delta P$  - першочергова зміна у витратах.

Цей ефект виникає не лише через зміни у споживанні послуг, але і у випадку збільшення інвестицій у даний сегмент. Ріст платоспроможного попиту спричинює збільшення споживання послуг гостинності, що, у свою чергу, веде до збільшення пропозиції, тобто виробництва нових товарів та послуг. Зміна ціни впливає на об'єм споживчого попиту, в чому і полягає закон попиту: при інших рівних умовах підвищення ринкової ціни зменшує об'єм попиту, і навпаки, зниження ціни збільшує попит.

Окрім ціни на зміну платоспроможного попиту, великий вплив здійснюють і нецінові чинники, наприклад, смаки споживачів, престиж, думки близьких людей, ефект приєднання до більшості, примхи.

Виходячи з викладеного, можна припустити, що на ринку послуг індустрії гостинності можлива ситуація, коли попит починає перевищувати пропозицію і, отже, виробники послуг диктують свої умови споживачам, які вимушені активно займатися маркетингом. Такий ринок називають ринком продавця. У разі перевищення пропозиції над попитом виникає ринок покупця, на якому продавці послуг індустрії гостинності проводять активний маркетинг.



Тому в даний час у зв'язку з переорієнтацією з ринку продавця на ринок споживача в продуктивному маркетингу зацікавлені більшою мірою виробники готельних послуг.

Споживачі послуг індустрії гостинності - державні й недержавні підприємства, що придбавають ці послуги для своїх працівників з метою надання співробітникам за більш низькою ціною або ж безкоштовно, - утворюють ринок установ, який зовсім не варто випустити з уваги готелям, оскільки такий ринок може приносити стабільний і добре прогнозований дохід. Зарубіжні ж споживачі послуг гостинності формують міжнародний ринок.

У вітчизняній практиці на ринку послуг індустрії гостинності стає все більш важливим удосконалення маркетингової концепції управління послугами індустрії гостинності та їх просування. Як правило, стратегія тут спрямована на завоювання або збільшення ринкової частки, досягнення бажаного рівня прибутку, що забезпечують максимальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства. Щоб забезпечити умови для мотивованого вибору, необхідна сприятлива ціна, в основних випадках доступна для споживача послуг, і політика підприємства у сфері ціноутворення. Тож ціноутворення - один з істотних моментів, який підлягає розгляду на ринку гостинності. В багатьох ситуаціях саме від правильної ціни залежить рентабельність, економічна стійкість підприємства. Тому за допомогою варіацій цін можна оперативно реагувати на трансформацію навколишнього економічного середовища, впливати на об'єм продажів, величину одержуваного прибутку. Тож співвідношення ціни і якості є дієвим важелем економіки і дозволяє підприємствам індустрії гостинності в умовах конкуренції спрямовувати господарську діяльність в найбільш вигідному напрямі.

Вибір ціни залежить від обраних стратегій відносно інших елементів комплексу маркетингу (якість готельно-ресторанних послуг, витрати на їх просування), від мети компанії і від витрат виробництва й надання послуг. Слід враховувати і зовнішні чинники, що впливають на ціноутворення в індустрії гостинності: тип ринку, на якому працює дане підприємство, співвідношення між ціною і цінністю послуги для споживача, конкуренція, економічна ситуація, можлива реакція посередників, політика уряду та ін.

Існує декілька стратегій ціноутворення, кожна з яких переслідує свою конкретну мету. На наш погляд, серед великої різноманітності цих стратегій слід розглянути найцікавіші і ті, що часто використовуються на українському ринку послуг гостинності.

Стратегія "зняття вершків" припускає

встановлення високої ціни, коли ринок послуг індустрії гостинності нечутливий до рівня цін і їх зміни. Таке ціноутворення має місце, коли зниження ціни веде до зменшення об'єму доходу.

Інша стратегія, до якої вдаються керівники, - це стратегія "проникнення на ринок". Замість того, щоб відразу після відкриття встановлювати високі ціни, підприємства, привертаючи багато дрібних сегментів ринку більш низькою ціною, швидко і глибоко проникають на ринок, завойовуючи велику ринкову частку.

При використанні стратегії визначення ціни на комплект товарів і послуг підприємства індустрії гостинності об'єднують декілька товарів і послуг зі зниженими цінами. Основна проблема цієї стратегії - переконати споживачів купити весь пакет товарів і послуг. Таке ціноутворення в очах клієнтів повинне додавати супутнім послугам разом з основним обслуговуванням більшої цінності, ніж його складовим окремо.

Тактичний прийом, що використовується підприємствами індустрії гостинності найбільш широко, отримав своє віддзеркалення у вигляді знижок. Залежно від об'єму купівлі готелі надають (частіше всього своїм корпоративним клієнтам) знижки, які влаштовують обидві сторони - це теж один з методів цінового регулювання. Звичайно тут споживачами виступають туроператори, турагенти, різні асоціації, об'єднання, союзи та інші великі організації, в яких є необхідність у розміщенні й харчуванні великої групи людей. Окрім знижок з ціни готелі можуть запропонувати безкоштовні номери для співробітників, але це окремий випадок, що залежить від конкретної мети і переваг компаній-компаньйонів.

Крім того, в індустрії гостинності можуть бути запропоновані знижки залежно від часу купівлі. Цей бізнес дуже схильний впливу сезонності. Підприємства прагнуть згладити ці коливання, збільшити попит, коли середовище несприятливе для ведення фінансово-господарської діяльності, а іноді навіть його знизити, при надзвичайно величезних напливах гостей для збереження рівня якості обслуговування і підтримки певного статусу готелю.

Інший, на нашу думку, дуже цікавий і необхідний в індустрії гостинності вид ціноутворення - дискримінаційний. Це ціноутворення відноситься до диференціації цін і сегментації ринку, заснованої на характеристиках цінової еластичності попиту цих сегментів. Такий тип ціноутворення вигідний як споживачам послуг, так і самим підприємствам. Оскільки в індустрії гостинності дуже високі постійні витрати, керівникам обов'язково необхідно їх компенсувати. Саме для цього вони розробляють спеціальні пакети послуг для туристів у вихідні дні за більш низькою ціною для залучення цього сегменту ринку. Коливання попиту і низькі змінні

витрати роблять цінову дискримінацію важливим інструментом для згладжування динаміки попиту і забезпечення додаткового доходу на ринку послуг індустрії гостинності.

Отже, ринок послуг індустрії гостинності - це інститут економічних відносин між виробниками, посередниками та споживачами послуг гостинності з метою задоволення потреб та отримання певних вигод. Інститут не може функціонувати та розвиватися ізольовано, а тому ринок послуг гостинності дієвий у соціальному суспільстві, що постійно розвивається. Він має свої особливості, що відрізняють його від інших ринків, а також специфічних суб'єктів; охоплює об'єкти, які притаманні лише даному ринку. Основними детермінантами ринку виступають попит на послуги гостинності та її пропозиція. Звичайно ж в такому випадку формується рівноважна ціна. Окрім того, споживачам недостатньо просто гарної пропозиції. Вони потребують додаткових стимулів, таких як програми лояльності, знижки та бонуси, а

також інші методи маркетингових комунікацій. Тому підприємства індустрії, займаючись своєю діяльністю, повинні піклуватися про свою довгострокову перспективу, а не про миттєву вигоду, у зв'язку з чим виникає необхідність в гнучкій маркетинговій політиці, окреслення якої визначає завдання подальших наукових досліджень.

#### Список літератури

1. Дурович А. Маркетинговые исследования в туризме / А. Дурович, Л. Анастасова. - М.: Новое знание, 2006.
2. Джанджугазова Е.А. Маркетинг в индустрии гостеприимства. - М., 2005.
3. Індустрія гостинності - складний бізнес // <http://www.horwath.com.ua/ukr/analyst/index.htm>.
4. Лесник А.Л., Чернышев А.В. Практика маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе. - М.: Агентство рекламы "Товарищ", 2000.
5. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг. - СПб.: Питер, 2005.
6. Туризм у Криму та Карпатах // <http://www.bizpro.com.ua/clients/bizpro/webua.nsf>.
7. World Tourism Organization // <http://www.unwto.org/index.php>.

#### SUMMARY

*Iryna Budnikévych, Oleksandr Barannyk*

#### MARKET OF SERVICES OF HOSPITALITY INDUSTRY AS AN INSTITUTION OF ECONOMIC RELATIONS

The market as an institutional factor of forming of hospitality services industry is researched in the article. The features of hospitality services market are examined as well as the structure and infrastructure of it. Classifications of markets depend on the types and forms of tourism, features and content of marketing activities, qualitative structure of market and institutional elements are offered.

---

Буяк  
5 стор.











# ТРАНСФОРМАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

УДК 339.18:338.433

© Лопатинський Ю.М., 2008

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

## ІНСТИТУЦІЙНІ УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

На сьогодні актуальним залишається становлення інституційних, організаційних, економічних, соціальних, екологічних та інших передумов для сталого розвитку аграрного сектора на нових засадах з метою підвищення його ефективності. Одним із засобів подолання існуючих труднощів росту та розвитку сільського господарства є створення належних інституційних умов реалізації аграрної продукції як основи підвищення ефективності функціонування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників.

Взаємодія між суб'єктами елементами інституціональної аграрної системи (матриці) та зовнішнім середовищем неодмінно пов'язана з відносинами з приводу збуту сільськогосподарської продукції, що забезпечує формування необхідних ресурсів подальшого розвитку товаровиробників і слугує стимулюючим засобом активізації аграрного підприємництва. З інституціонального погляду відносини та права власності є провідними, проте інститут власності компонентно доповнюється відносинами із зовнішнім середовищем, формою прояву дії чого якраз і є момент переходу прав власності – реалізації аграрної продукції.

Це, а також фактичний стан справ щодо умов продажу вітчизняної сільськогосподарської продукції зумовлюють актуальність і значимість даного напряму наукових розробок. Рівень досліджуваності даної проблематики визначається як шириною, так і глибиною. Над цими питаннями працюють, зокрема, В.Г. Андрійчук, В.В. Апопій, О.Д. Гудзинський, М.Й. Малік, Л.В. Молдован, Т.О. Осташко,

Б.Й. Пасхавер, А.Е. Юзефович, В.В. Юрчишин та багато інших.

Напрямок дослідження характеризується багатогранністю та різноманітністю підходів і трактувань, заразом охоплюючи питання розвитку аграрного підприємництва, обсягів сільськогосподарського виробництва, якості продукції, застосування стратегії збуту й концепції маркетингу тощо. Водночас вплив зовнішніх умов (серед яких виокремлюємо інституційні фактори) продовжує залишатися істотним, окреслення чого й визначає мету даної роботи.

Вагомість інституційних факторів реалізації сільськогосподарської продукції підтверджується тим, що ринкове реформування національної економічної системи безпосередньо пов'язане з трансформацією суспільних інститутів – заміною неринкових і змїною неефективних, у тому числі й у сфері взаємодії суб'єктів господарювання.

У сукупності суспільних інститутів виокремлюють базові, до яких, на наш погляд, необхідно відносити інститут угод (транзакцій), який за умов сприятливого зовнішнього середовища міг би бути представлений інститутом контрактації як формою довготривалих, стабільних і взаємовигідних відносин, що опосередковують взаємини виробників і покупців сільськогосподарської продукції.

Вплив зовнішніх факторів зумовлює те, що динаміка загальних обсягів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств не повністю відповідає коливанням обсягів їхньої валової продукції (табл. 1).

Таблиця 1

**Індекси обсягів реалізації та валової продукції сільгосппідприємств,  
% до попереднього року**

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Валова продукція сільгосппідприємств	120,4	98,3	74,8	140,4	102,7	109,5	95,7
Обсяг реалізації сільгосппродукції	120,7	98,1	101,4	119,4	107,0	107,0	...

Примітки: за даними Держкомстату України [1; 2] та за розрахунками автора.

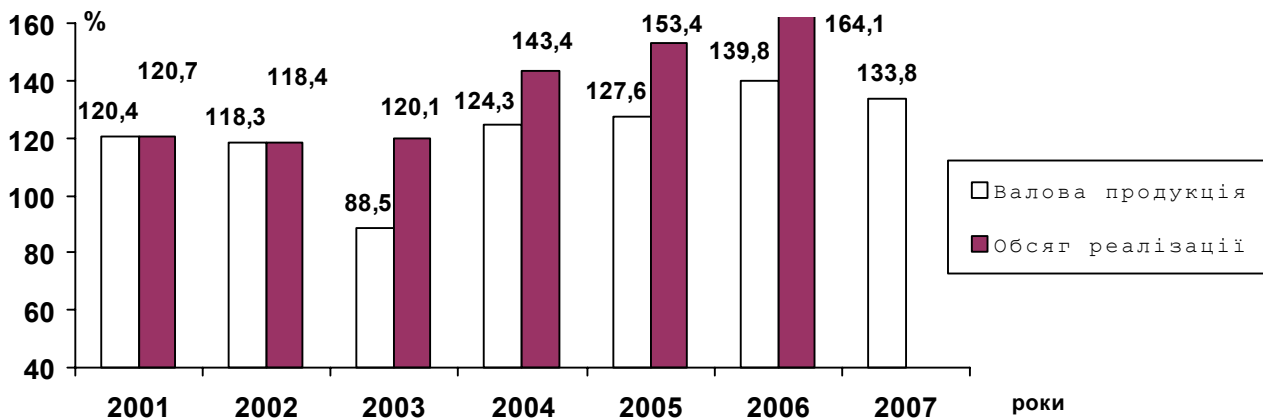


Рис. 1. Кумулятивна динаміка обсягу реалізації та валової продукції сільгосп підприємств (% до 2000 р.)

Загальний обсяг реалізації аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2006 р. порівняно попереднім роком збільшився на 7 %, у т.ч. продукції рослинництва – на 4 %, продукції тваринництва – на 12 %. У структурі загального обсягу реалізації продукція рослинництва становила 61 %, тваринництва – 39 %.

У кумулятивному представленні (у % до 2000 р.) валова продукція сектора сільськогосподарських підприємств і обсяги її реалізації подані на рис. 1. Випереджальне зростання обсягів реалізації сільськогосподарської продукції у секторі підприємств (коефіцієнт випередження 117,4 %) обґрунтовується підвищенням рівня товарності виробництва, що позитивно характеризує структурні зміни та впливає на надходження грошових коштів і структуру балансів підприємств, збільшення рівня прибутковості та ін.

Порівняно з періодом командно-адміністративної економіки, коли сільгосп підприємства були обмежені у напрямках і цінах реалізації сільськогосподарської продукції, тепер формально у них є можливість вибору. Проте, здебільшого, позитивно на фінансовій результативності це не відображається, що більшість учених пов'язує із відсутністю організованих ринків з усталеними співвідношеннями між учасниками та виваженим організаційно-правовим полем їхньої діяльності, з домінуванням комерційних посередників у тіньових каналах реалізації продукції, неспроможністю сільськогосподарських товаровиробників самостійно без підтримки держави (яка наявна в країнах ринкової економіки) створювати господарські об'єднання з метою посилення економічної влади на ринку.

Водночас специфікою вітчизняного аграрного сектора є те, що переважні обсяги сільськогосподарського виробництва

продукуються у сегменті господарств населення, для яких інституційні умови реалізації продукції значно гірші, ніж для аграрних підприємств.

Що ж до територіального розподілу каналів реалізації аграрної продукції, то у приміських зонах нижчий рівень натуралізації сільського господарства порівняно з віддаленими районами, “глибинками”, що зумовлено можливістю продажу продукції на ринках міст. Це визначає зональний поділ аграрного сектора за рівнем товарності та, як наслідок, – прибутковості.

Аналіз структури реалізації сільськогосподарської продукції за окремими каналами та категоріями покупців засвідчує зменшення ролі переробних підприємств (порівняно з 1990-ми роками). Натомість наявне стрімке зростання, починаючи з 2000 р., “інших каналів”, серед яких саме і превалюють посередники. Також простежується тенденція до зменшення обсягів реалізації на ринках і безпосередньо населенню (у рахунок оплати праці та через систему громадського харчування).

Спільним для всіх напрямів є відсутність реалізації продукції на оптових торгах. Отже, в країні фактично відсутній прозорий аграрний ринок, завдання якого – виявлення реальних ринкових цін. Тіньове ж непрозоре ціноутворення здебільшого монополізоване торговельним, промисловим і фінансовим капіталом у своїх інтересах.

Водночас стрімко зростають обсяги біржової реалізації сільськогосподарської продукції, займаючи половину сумарного обсягу усіх укладених біржових угод, проте по відношенню до загального обсягу валової продукції аграрного сектора біржова торгівля займає незначне місце. Зрозуміло, що істотний вплив має низький рівень товарності сектора господарств населення та відсутність інституційних умов доступу до біржової торгівлі. Ведучи мову про необхідність

активізації біржової торгівлі, розповсюдження деривативів (форвардних і ф'ючерсних контрактів, опціонів), варто пам'ятати, що особисті селянські господарства, а також дрібні фермерські господарства та невеликі сільгосппідприємства лише шляхом кооперації у змозі сформувати товарні партії, достатні для участі в торгах.

Зарубіжний досвід засвідчує, що світові товарні потоки переважно кооперативні, решта ж – посередницькі. Підтвердженням перспективності кооперативних збутових об'єднань є досвід Франції [див.: 3], де вони можливі в таких юридичних формах: сільськогосподарський кооператив, товариство колективних інтересів в аграрному секторі, асоціація, синдикат. Найбільше розповсюдження отримали збутові кооперативи, які створюються фермерськими господарствами і є їхніми власними каналами просування продукції до споживача. Такі професійні об'єднання формуються з метою збільшення доходів і зменшення витрат товаровиробників (їх членів) через зміцнення позицій на ринку шляхом максимального наближення без посередників до кінцевого споживача; забезпечення єдності умов виробництва і продажу продукції; формування великотоварних партій стандартизованої продукції; забезпечення гарантованого процесу поставок і оплати товару; представництво і захист інтересів товаровиробників; вплив на формування державної політики тощо. Відносини в таких структурах не комерціалізуються і, як правило, вони безприбуткові. Вищим рівнем співпраці є міжпрофесійні об'єднання, які створюються з метою підвищення якості управління продовольчим ланцюжком. Отже, це – основа балансу економічних інтересів окремих суб'єктів (різних ланок).

В Україні професійні та міжпрофесійні об'єднання на початковому етапі створення, проте вже на сьогодні зареєстровано близько півсотні різних утворень. Організаційно-правові форми об'єднань різні: кооперативи, товариства, асоціації, союзи, спілки. Існуюче законодавче забезпечення таких утворень (Закони України “Про кооперацію”, “Про сільськогосподарську кооперацію”, “Про споживчу кооперацію”, “Про об'єднання громадян”, “Господарський кодекс”, “Цивільний кодекс”) мало б доповнюватися іншими, вузькоспрямованими нормативними актами, проте прийнятий у 2005 р. за основу проект Закону України “Про професійні і міжпрофесійні об'єднання в агропродовольчій сфері” у 2006 р. Верховною Радою України знімається з розгляду.

Що ж до значення та функцій посередників у реалізації сільськогосподарської продукції, то їх можна оцінювати неоднозначно. В Україні тривалий час неорганізовані комерційні посередники пропонували непрозорі умови реалізації сільськогосподарської продукції, занижені ціни, що призводило до значних фінансових втрат аграрного

сектора. Так, якщо охарактеризувати кумулятивну динаміку цін реалізації сільськогосподарської продукції за різними каналами, то нині порівняно з 1999 р. найвищий приріст цін купівлі аграрної продукції демонструють переробні підприємства. Найменше зріс рівень цін реалізації продукції на ринку та населенню (в рахунок оплати праці та реалізацію через систему громадського харчування).

За статистичними даними, загальний індекс цін реалізації продукції сільського господарства в 2007 році в порівнянні з 2006 роком становив 138 % (у 2006 році – 102,4 %), в тому числі на продукцію рослинництва – 157,7 %, на продукцію тваринництва – 115,8 % (у 2006 р. – 114,1 % та 88,8 % відповідно).

До вищезазначеного варто додати, що індекси ціни поставок матеріально-технічних засобів аграрному сектору перевищують (за винятком окремих років, у тому числі й 2007 р.) індекси цін реалізації сільськогосподарської продукції, що не створює умов для подолання цінового диспаритету, поліпшення фінансових результатів сільського господарства, вирівнювання норм прибутку в окремих галузях і секторах економіки. До останнього часу ціни у постачанні ресурсів вітчизняному аграрному сектору формуються здебільшого монополізовано. На противагу цьому в більшості розвинутих країн ціни на засоби виробництва регулює ринок, однак держава шляхом компенсаційних виплат здешевлює для фермерів паливе, складну техніку тощо. В Україні ж така підтримка перебуває на етапі становлення.

Простежується сезонна та міжсезонна варіація цін, яка, до того ж, відрізняється в окремі роки. Ці коливання несинхронні з обсягами виробництва сільськогосподарської продукції. Амплітуда варіації цін значно перевищує коливання обсягів виробництва та реалізації товарів. Ажіотажний попит періодично дестабілізує ринок та ціни на продовольчу продукцію. Отже, ринкові механізми вирівнювання обсягів попиту й пропозиції ефективно не функціонують, регуляторний вплив держави або відсутній, або запізнений. Формування кон'юнктури аграрного ринку не набуло ознак сталості та системності, що зумовлює ситуацію, коли вирівнювання відбувається за рахунок сільгоспвиробників, додатково погіршуючи їхній фінансовий стан.

Проблемним питанням залишається державне регулювання конкретних ринків аграрної продукції. Показовим є приклад ринку цукрового буряка та, особливо, цукру. Як відомо, у перші роки незалежності цукрова галузь була експортоорієнтована і приносила значні доходи до державного бюджету. На сьогодні більшість зовнішніх ринків, у тому числі основного споживача – Росії, майже втрачено. Урядом здійснено низку заходів з удосконалення регулювання ринку цукру:

цінове регулювання, посилення вимог щодо оптової торгівлі цукром, вилучення цукру з режиму вільної торгівлі та відмова від імпорту цукру, обмеження імпорту давальницької сировини для виробництва цукру-сирцю та ін. Особливо варто звернути увагу на встановлення "із метою захисту національного виробника" мінімальної ціни у 2001-2002 роках на цукор на рівні, вищому від того, що фактично склався на ринку. Як результат, частина продавців просто не мала можливості реалізувати цукор за такими цінами або свідомо йшла на порушення. Серед причин наявності на ринку того періоду цукру за нижчими цінами – бартерні розрахунки цукром, видача цукру на оплату праці, контрабанда цукру в Україну тощо. Наступне рішення – домогтися продажу цукру лише за гроші й у межах виділених квот – нагадувало запізніле реагування на ситуацію і навряд чи принципово її змінило. Тож головне завдання того періоду було не перегнути палицю, оскільки була можлива нестача власного цукру в період його масового споживання (що частково підтвердилося в наступні роки).

Пропозиція створення державного інтервенційного фонду в аналізований період (2001-2002 рр.) не мала фінансового підкріплення. Проблема залишалася відкритою, незважаючи на заходи, що вживалися. Хоча з часом ситуація на ринку цукру відносно стабілізувалася, проблема з переробкою тростинної сировини (яка витісняє вітчизняний цукровий буряк) залишається. На наш погляд, варто поставити питання глобальніше: 1) продовжувати протекціоністські заходи й підтримувати власне виробництво цукрового буряка (наприклад, у Франції, Польщі значна дотаційна підтримка галузі); або 2) скорочувати посівні площі та поступово переходити на виробництво цукру з тростинного сирцю, що має певні економічні переваги, хоча і посилює залежність від імпорту; на вивільнених сільськогосподарських угіддях вирощувати ту продукцію, щодо якої Україна має порівняльні та конкурентні переваги. Черговим випробуванням для влади мала стати імовірна цукрова криза початку 2006 р. Тож урядом приймаються рішення щодо подальшого ефективного регулювання ринку цукру, серед яких – запровадження моніторингу ринку цукру, ліцензування оптової торгівлі цукром та ін.

Специфіка ринків деяких видів продукції пов'язана з сировинною базою виробництва в окремих країнах. Так, на світових ринках тростинний цукор дешевше бурякового. Інший приклад – соняшникова олія, яка займає незначну частку світового ринку, поступаючись ріпаковій, пальмовій та іншим оліям.

Наявні в Україні природно-кліматичні фактори формують сприятливі умови для вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників та імпортозаміщення на внутрішньому ринку. Проте

такий стан має бути збалансованим із внутрішнім платоспроможним попитом. Аграрний сектор, за законами ринку, реагує на ринкові сигнали, нарощуючи виробництво при зростанні попиту, і навпаки. Наприклад, аграрна криза 2003 р. і багаторічна збитковість тваринництва викликали подальше зменшення поголів'я тварин. В умовах зростання доходів громадян у наступні роки (зокрема й 2008 р.) закономірним виявився певний дефіцит на м'ясу продукцію та зростання цін на неї. У ринковій економіці основним сигналом є ціна, яка сповіщає виробника про необхідність нарощування або скорочення виробництва. Тож рівень цін на м'ясо інформував сільгосптоваровиробників про доцільність збільшення поставок м'ясної продукції на ринок. Однак тут якраз і проявляється специфіка сільськогосподарського виробництва, яке неможливо збільшити миттєво, як в інших галузях, адже у сільському господарстві досить тривалий виробничий (операційний) цикл. Винятком є хіба що птахівництво, питома вага якого у споживанні м'ясних виробів в Україні постійно зростає. Пропозиція щодо спрощення умов імпорту м'ясних виробів може розглядатися за двох застережень: 1) тимчасовості, обмеженості строком, необхідним для нарощування власного виробництва з урахуванням середньої тривалості періоду відгодівлі тварин (ВРХ, свиней); 2) квотування імпорту в межах потенційного дефіциту м'яса.

Наведені приклади засвідчують низький рівень результативності державного регулювання окремих ринків сільськогосподарської продукції. Так, стан справ 2006 року був ліпший, що засвідчувало деяку стабілізацію ситуації на ринку сільськогосподарської сировини та продовольчої продукції, натомість 2007-2008 рр. ознаменовані швидким зростанням цін, що слугує підтвердженням нестабільності ситуації, визначальними причинами чого, серед інших факторів, вважаємо відсутність досконалих умов реалізації сільськогосподарської продукції. Хоча нині зростання цін на продовольчі товари є загальносвітовою тенденцією, тож Україна, маючи порівняльні переваги у виробництві такої продукції, могла б мати кращі позиції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку.

Законом "Про державну підтримку сільського господарства України" у якості механізму регулювання цін на сільгосппродукцію передбачається державні інтервенції (товарна та фінансова), з використанням мінімальних і максимальних закупівельних цін, тимчасове адміністративне регулювання тощо [4]. Проведення інтервенційних заходів покладається на Аграрний фонд, Аграрну біржу, які перебувають у процесі становлення. На сьогодні ж ще дається взнаки відсутність організованого аграрного ринку, мають місце негативні явища його тінізації, контрабандного імпорту, посилюються перекоси на ринку, деформуються цінові

співвідношення тощо. За таких умов у першу чергу страждає сільськогосподарський товаровиробник.

Пріоритетною інституційною формою функціонування інституту трансакційних відносин може бути саме організований аграрний ринок, що зумовлюється дією ряду факторів. Зокрема, це місце виявлення реального попиту й пропозиції. Роль організованого аграрного ринку дозволяє розглядати його як окремий (допоміжний) інститут забезпечення умов реалізації сільськогосподарської продукції. З іншого боку, такий ринок є елементом ринкової інфраструктури, який функціонально взаємодіє з іншими її елементами.

Прозорість організованого аграрного ринку забезпечується діяльністю його операторів, серед яких зазначимо роль біржової торгівлі, оптового сільськогосподарського ринку. Якщо біржова торгівля на сьогодні здійснюється, хоча й у недостатніх обсягах (нееквівалентних ринковим потребам), то оптові продовольчі ринки перебувають на етапі становлення, організаційно-правовою запорукою чого має стати Закон України "Про оптові ринки".

Регулююча роль держави проявляється у функціонуванні Аграрного фонду як учасника організованого аграрного ринку, активність якого (у відповідності із Законом України "Про державну підтримку сільського господарства України") зростатиме. До цього має додатися державна підтримка у створенні умов для розвитку різноманітних каналів збуту сільськогосподарської продукції, у тому числі для різних категорій товаровиробників.

Оптові ринки мають бути структуризовані, формою прояву чого має бути їхня товарна спеціалізація. При цьому формування оптових продовольчих ринків може відбуватися на засадах кооперації. Оптові ринки покликані створювати належні умови для реалізації інтересів як виробників, так і споживачів. За своєю інституційно-економічною сутністю оптові ринки розвинутих країн некомерціалізовані (безприбуткові).

Оптові продовольчі ринки мають сприяти зменшенню стихійності у реалізації сільськогосподарської продукції, підвищенню рівня легалізації, організованості торгівлі, виявленню та стабілізації реальних цін, концентрації товарних партій, контролю за якістю продукції та ін.

Ринковою формою підтримки сільського господарства може стати розвиток інфраструктури, функціонування біржового та оптового ринків тощо. Це дозволить задіяти механізм отримання завдатків і кредитів під строкові контракти. Характерними для розвиненої економіки є форвардні чи ф'ючерсні та похідні від них угоди, що укладаються на біржовому ринку на сільськогосподарську продукцію. По-перше, такі угоди – це засіб хеджування аграрних ризиків, ризиків реалізації продукції; по-друге, угоди вже є цінними паперами, що надає товаровиробнику можливість отримання кредиту під їхню заставу, тобто, по суті, під урожай майбутнього періоду. Це, зокрема, має стати запорукою посилення позицій первинних сільгоспвиробників на ринку, поліпшення їхнього фінансово-економічного стану, що актуально для вітчизняного аграрного сектора. Конкретні форми та механізми такої взаємодії визначають завдання подальших наукових досліджень.

Отже, інституційною ознакою організованого ринку є оптимізовані канали просування продукції від виробника до споживача, що характеризується мінімізацією числа посередників, зниженням трансакційних витрат, а, отже, й кінцевих цін реалізації продукції, що важливо як з урахуванням реального платоспроможного попиту українських громадян, так і з посиленням рівня відкритості національної економіки у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі. Здійснювані заходи також мають посилити рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції.

#### Список літератури

1. Статистичний збірник "Сільське господарство України" за 2006 р. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 370 с.
2. Стан сільського господарства у 2007 році. – Експрес-випуск Державного комітету статистики України від 15.01.2008 р. № 11.
3. Співпраця державних установ з громадськими організаціями в процесі формування та реалізації аграрної політики в Україні / Л.В. Молдован, М.-Ф. Дюран та ін. – К.: IBPP, 2005. – 56 с.
4. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України" від 24 червня 2004 р. № 1877-IV.

#### SUMMARY

Yuriy Lopatynskyy

#### INSTITUTIONAL CONDITIONS OF AGRICULTURAL PRODUCTION REALIZATION

The conditions of agricultural production realization determined by institutional factors, first and foremost by external environment are considered.

## **УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ**

У сучасних умовах становлення економіки та функціонування підприємств велика увага повинна приділятися формуванню цілісної, науково обґрунтованої системи організації, формування та управління підприємством, що базується на засадах маркетингу. Такою системою, на наш погляд, може стати маркетингове управління діяльністю підприємства, тобто створення та функціонування таких підприємств, які б найбільш задовольняли потреби та попит на ринку, могли гнучко та адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому ринковому становищі, підвищували прибутковість виробництва та діяльності підприємства в цілому, тощо.

Світовий досвід і реальна ситуація в багатьох галузях української економіки вказують на нагальну потребу переходу від окремих разових маркетингових акцій до систематизації й управління в рамках загальної маркетингової стратегії, створення комплексу окремих маркетингових підрозділів. Важливу роль на цьому шляху відіграв переклад і поширення праць таких всесвітньо відомих науковців, як І. Ансофф, Г. Армстронг, А. Дайан, Дж. Аванс, Ж. Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Т. Левітт, М. Портер та ряд інших.

Вивчення вітчизняних і зарубіжних джерел доводить, що у сучасній економічній теорії та практиці розвиток маркетингу – головна умова виходу підприємства із кризи, досягнення поставлених ринкових цілей. Маючи винятково важливе значення для господарської практики та характеризуючись абсолютною доступністю логічного осмислення, теорія маркетингу була швидко опанована українськими науковцями та дістала у їх працях відповідне логічне продовження.

Метою дослідження є окреслення системи управління виробничо-збутовою діяльністю аграрних підприємств на засадах маркетингу.

В умовах розвитку ринкових відносин, посилення конкурентної боротьби і демократизації зовнішньоекономічних зв'язків від керівників господарств потрібна ділова активність, заповзятливість і комерційна ініціатива. Особливе місце в діяльності сільськогосподарських підприємств відводиться у зв'язку з цим маркетингу, що є елементом ринкового механізму господарювання.

Маркетинг – комплексна система організації виробництва та реалізації товарів, спрямована на

забезпечення оптимальної реалізації продукції та одержання максимального прибутку за рахунок задоволення потреб покупців. Системний підхід до організації маркетингу є необхідною умовою для успішної діяльності підприємства на ринку. Він характеризує підприємство, яке застосовує методологію маркетингу, як відкриту складну систему, зорієнтовану на ринок та зовнішнє середовище.

При розвитку споживчого ринку, що формується на основі різноманіття форм власності, оптової торгівлі засобами виробництва, ефективних горизонтальних зв'язків, виробничо-збутова діяльність підприємств і організацій в агропромисловому комплексі, згідно маркетингової концепції, повинна повністю орієнтуватися на конкретних споживачів [1].

Агропромисловий маркетинг як самостійний напрям сучасного маркетингу припускає вивчення, прогнозування і здійснення підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів ринку в галузі виробництва, переробки, зберігання, транспортування та реалізації сільськогосподарської продукції з метою отримання високих результатів ринкової діяльності.

Агромаркетинг відрізняється від промислового, комерційного, банківського та інших видів маркетингу. Це визначається особливостями сільського господарства: залежністю результатів від природних умов, роллю і значенням товару, різноманітністю форм власності, розбіжністю робочого періоду та періоду виробництва, сезонністю виробництва й отримання продуктів, різноманітним організаційним форм господарювання, зовнішньоекономічними зв'язками, участю державних органів у розвитку АПК і його галузей.

Завданнями агропромислового маркетингу є: вибір товару, вироблюваного для ринку, визначення його споживчих властивостей; встановлення якісних параметрів виробництва; контроль за дотриманням екологічних і медичних вимог, що діють; обґрунтування об'ємів і термінів виробництва сільськогосподарської продукції; розрахунок необхідності залучення додаткових фінансових коштів з вказівкою джерел їх отримання; вимоги до упаковки продукції; розробка бізнес-плану, умов проведення комерційних операцій, а також багато що інше.

Ефективне управління сільськогосподарським



виробництвом в умовах нестійкої кон'юнктури аграрного ринку припускає організацію спеціалізованої маркетингової служби на сільськогосподарських підприємствах. Керівники підприємств повинні чітко усвідомити, що ринок і працюючи на ньому два головних закони – попиту і пропозиції та конкуренції – змушують їх заглянути у завтрашній день, перейти до управління господарською діяльністю на засадах маркетингу.

Сільське господарство України характеризується великою різноманітністю організаційно-правових форм: держпідприємства, кооперативи, колективні господарства, об'єднання, товариства, фермерські господарства. Всі вони функціонують на засадах різних форм власності: приватної, колективної, державної. У зв'язку з реформуванням відносин власності, становленням різних форм господарювання, зміною цільового спрямування сільськогосподарських підприємств, ускладнюються функції маркетингу.

Для більшого розуміння суті управління, що базується на засадах маркетингу, треба сформулювати основні функції маркетингового управління. Згідно із завданнями, що виконуються системою маркетингових засобів, основними функціями маркетингу є:

- комплексне вивчення ринку і проблем, пов'язаних з маркетингом;
- узгодження параметрів, характеристик і цін на продукцію з побажаннями та смаками споживачів;
- планування збуту та реалізації продукції;
- фізичний розподіл продукції;
- забезпечення комунікаційних взаємозв'язків зі споживачами, реалізація угод;
- після продажний сервіс, наладка, зворотний зв'язок.

Щоб розглядати маркетингове управління підприємством як цілісну систему, наведемо визначення концепції маркетингу, тобто форму організації маркетингу, яка домінує на сьогодні в країнах з ринковою економікою. Концепція маркетингу спочатку виникла в країнах з високорозвиненою економікою, але передбачає розв'язання проблем, що виникли в сучасних умовах підприємництва в нашій країні [3; 4].

Концепція маркетингу – це сукупність видів діяльності, які сприяють безперешкодному проходженню товарів і послуг від виробника до споживача, і вона не нова категорія. Основним завданням концепції маркетингу в сучасних умовах господарювання є процес інтеграції зусиль підприємств на реалізацію загальної мети його діяльності, яка не може і не повинна бути спрямована на розв'язання внутрішніх проблем підприємства, а має орієнтуватися на виробництво товарів і послуг, у яких зацікавлений споживач.

Підприємства, які діють у ринковому механізмі, додержуються однієї з концепцій маркетингу: це

може бути концепція виробництва товару, збуту або маркетингу. Вибір концепції маркетингу безпосередньо впливає на зміст ринкової стратегії, що розробляється, і яка базується на зазначених принципах. Ринкова стратегія маркетингу відображає основний напрямок розвитку підприємства, її завдання – забезпечити досягнення установлених цілей маркетингової діяльності.

Розвиток маркетингу пройшов значну еволюцію: виникнувши як діяльність по розподілу і збуту товарів, маркетинг поступово перетворився на багатосторонню систему принципів, на основі яких підприємства можуть установлювати виробничо-економічні зв'язки зі своїми ринками. Дякуючи маркетингу виробник виявляє поточні і перспективні запити споживачів, формує перетворення купівельної спроможності в конкретний попит на визначений товар або послугу, досягає стійких тривалих зв'язків зі споживачами [5].

Діяльність в сфері АПК завжди мала свої особливості, тому, на нашу думку, доцільно провести дослідження щодо формулювання теоретичних засад організації маркетингового управління саме в умовах сфери агропромислового комплексу в нашій країні. Без раціональної організації маркетингової діяльності в наш час неможлива задовільна робота жодного агропромислового підприємства.

Вітчизняні вчені відзначають, що на підприємстві в агропромисловому виробництві процес впровадження маркетингової діяльності повинен проходити поступово і, як правило, пройти п'ять стадій.

На першій стадії проводиться загальне вивчення ринку, його сегментація, аналіз можливостей підприємства з виробництва продукції (переробки, надання послуг), вивчаються можливі способи виходу на ринок, можливість застосування реклами і стимулювання збуту.

На другій стадії формується процес управління маркетингом. Розробляється план маркетингу, який визначає основну мету – задоволення споживача виробленою продукцією, післяреалізаційним обслуговуванням. Запроси і потреби покупців можуть змінюватися, тому необхідний їх облік під час виробництва та збуту продукції.

Внаслідок цього на третій стадії потрібно поступово поновлювати виробництво та поліпшувати якість продукції та послуг, які надаються.

На четвертій стадії впровадження маркетингу підприємство повинно глибоко вивчити можливості виробництва, як свого, так і конкурентів, щоб зайняти визначене становище на ринку, при цьому необхідно розробляти стратегію, зорієнтовану на визначені сегменти ринку, а також спробувати виділитися на фоні інших підприємств – виробників аналогічної продукції.



П'ята стадія впровадження маркетингу – це виконання всіх функцій з аналізу окремих сегментів ринку та задоволення потреб покупців, а також з планування, обліку та регулювання роботи, пов'язаної з захопленням ринків збуту. Ефективно діюча система управління маркетингом забезпечує довгостроковий прибуток і стійке стабільне становище підприємства [4].

Формування та розвиток маркетингової діяльності в агропромисловому виробництві будь-яким підприємством означає організацію своєї роботи в сфері виробництва та збуту продукції по конкретній програмі. Сучасна концепція маркетингу визначає роботу підприємства на основі інформації про споживчий попит та його зміни у найближчий перспективі. Головним у маркетингу є двоєдиний та взаємодоповнюючий підхід. З одного боку – глибоке вивчення ринку, попиту потреб та запитів споживачів, орієнтація виробництва на них, адресність продукції, що випускається. З іншого – активний вплив на ринок і попит, формування цих потреб і запитів.

Специфіка агропромислового виробництва та збуту сільськогосподарської продукції окремими підприємствами визначає різноманітність конкретних схем маркетингу. Однак усі вони базуються на сукупності головних принципів, серед яких:

- вивчення стану і динаміки споживчого попиту та використання отриманих даних у процесі розробки та прийняття господарських рішень;
- максимальне прилаштування виробництва до вимог ринку з метою поліпшення ефективності функціонування підприємства, в якості критерію якого виступає прибуток, як узагальнюючий показник його діяльності;
- вплив на ринок і споживчий попит за допомогою таких засобів, як реклама, стимулювання збуту та формування їх у напрямку, необхідному для підприємства.

Принципи маркетингу повинні стати головними в управлінні, тому що практично усім агропромисловим підприємствам в умовах ринкової економіки основну увагу доводиться приділяти питанням реалізації продукції, збільшення доходів, враховувати наявність конкурентів, коливання цін та ін. Використання цих принципів дозволить створити підприємства, зорієнтовані як на реальних, так і на потенційних споживачів [4; 5].

Економічна доцільність аграрного маркетингу полягає в тому, що маркетинг гарантує не тільки

збут продукції, а й отримання прибутку, який дає змогу вести розширене виробництво в сільському господарстві. Адже господарюючий суб'єкт своєчасно отримує достовірну інформацію про якісні та цінові параметри товару, його асортимент, раціональну логістику, ефективну комунікацію та інші складові, що цікавлять потенційних покупців. Раціональний портфель замовлень дозволяє побудувати господарську діяльність з наперед запланованим соціально-економічним результатом, у тому числі стосовно рівня окупності інвестицій та ефективності використання ресурсного потенціалу. Одержані кошти можна спрямувати на розв'язання таких соціальних проблем села як прокладання доріг, газифікація, телефонізація, соціально-побутове та соціально-культурне забезпечення.

Однак маркетинг ефективний тільки тоді, коли кожний працівник вносить особистий вклад у справу задоволення потреб клієнтів. Останнє неможливе без тісного зв'язку маркетингових підрозділів з іншими службами підприємства, загального підвищення кваліфікації всього персоналу.

Узагальнюючи, підкреслимо, що на даному етапі розвитку ринкових відносин в агропромисловому секторі України жодне підприємство не може нормально функціонувати без застосування маркетингу для визначення свого становища на ринку, аналізу своїх можливостей, вивчення ринкового середовища, визначення стратегії розвитку тощо. Практика застосування маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств доводить доцільність застосування маркетингу для формування та функціонування сучасних підприємств справді ринкового типу в агропромисловому секторі України.

#### Список літератури

1. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. – К.: Політехніка, 2004. – 400 с.
2. Армстронг Г. Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс: Пер. з англ. – М.: Вільямс: 2001. – 608 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Пер. с англ. – М.: АСТ, 2000. – 272 с.
4. Сорока Л. Внутрішні і зовнішні сільськогосподарські маркетингові системи та інституції: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 200 с.
5. Старостіна А.О., Мартов С.Є. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 3. – С. 55-57.

#### SUMMARY

Walentina Kucher  
Oksana Kucher

#### MANAGEMENT PRODUCTION-SALE ACTIVITY AGRARIAN ENTERPRISES ON PRINCIPLES OF MARKETING

Marketing in industry of agroindustrial production, as complex market activity, is the system of looks and actions, related to the study of necessities, possibilities of production and exchange with the purpose of satisfaction of all necessities with the least charges of resources and the greatest effect.

## **ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Теорія інституційної економіки повинна будуватися на новому методологічному підході, який враховує: по-перше, визнання у процесі аналізу економічних процесів провідної ролі сучасного економічного соціуму; по-друге, визнання в людях властивостей і цілей, які виходять за вузькі утилітарні межі ринку. Термін „інститут” („інституція”) означає перш за все культуру, традиції, звичай у вигляді встановлених правил, суспільних норм чи законів. Інститути встановлюють межі і форми людської діяльності.

Складне і багаторівневе інституційне середовище формує певний тип поведінки людини, її економічну культуру, тип мислення, які виступають головною детермінантною стабілізаційної еволюції. Отже, ефективна діяльність підприємства в умовах інституційної трансформації економіки передбачає досягнення відповідності між системою управління персоналом та культурою організації. Сучасне управління обов'язково має містити людиноцентристський аспект. Це положення знаходить вияв у сукупності соціальних норм і цінностей підприємства, які поділяються усіма або більшістю працівників. Система цінностей і особливо цінностей, які прийнято вважати високими, – важливий елемент культури взагалі й організаційної культури зокрема, а в період інституційної трансформації економіки організаційна культура повинна бути глибинною структурою підприємства. Це пояснюється тим, що лише вона задає високі норми, формує робоче середовище, породжує бажання досягати високих якісних і кількісних показників діяльності, визначає форми ділового спілкування й особистих взаємовідносин членів колективу.

Питанням розробки концепцій трансформації суспільства, дослідження фаз розвитку людської цивілізації присвячені праці Дж. К. Гелбрейта, Д. Белла, А. Тоффлера, Дж. Несбіта. Вивчення питання взаємозв'язку категорій культури і стратегії займалися К. Вейк і А. Браун, а також М. Елвессон; процес соціалізації працівника та особливості духовності у процесі діяльності висвітлені П. Роббінзом; практична концепція, яка покликана поставити людину у центр розв'язання корпоративних завдань, розроблена Л. Греттон.

Мета даного дослідження полягає в обґрунтуванні напрямів формування організаційної культури аграрних підприємств в умовах

інституційної трансформації економіки.

Зауважимо, що термін „нова економіка” широко впроваджено як у ділову практику, так і в наукову літературу, хоча необхідно зазначити його неоднозначні трактування. По-перше, він використовується як синонім постіндустріального, постекономічного ступеня розвитку, в якому органічно переплітаються традиційний сектор економіки з новими елементами, які надають системі принципово нову якість. По-друге, у вузькому розумінні це характеристика нових змін, які відбуваються в сучасній економіці, а саме: сформувалася цілісна світ-економіка, в якій зміни в будь-якій із частин приводять до змін у національній економіці в цілому; інформація стала самостійним ресурсом, який має специфічну цінність і є відмінним від традиційного галузевого підходу в формах організації й управління; інформація і весь інформаційний сектор стали найбільш потужним джерелом, генеруючим сучасний соціально-економічний розвиток; окреслилися зміни в механізмі науково-технічного прогресу; міняється структура і форма суспільного багатства; на базі бурхливого розвитку електроніки, кібернетики, космічних супутників зв'язку, програмного забезпечення, інформаційна революція здійснила переворот у засобах телекомунікації; відбувся якісний стрибок в організаційній культурі підприємств.

Культура організації в явних і неявних формах виконує такі важливі функції на підприємстві:

- по-перше, вона, насамперед, у концентрованому вигляді впливає на формування загальної стратегії розвитку організації;
- по-друге, визначає загальні контури суспільних норм взаємовідносин між людьми;
- по-третє, вона слугує об'єднуючою і цементуючою основою організації;
- по-четверте, організаційна культура виконує важливу комунікативну функцію на підприємстві.

В умовах трансформації економіки в суспільстві закріпилися норми і стандарти, що спотворюють і ускладнюють поведінку людей. Сформовані раніше на підприємствах принципи і правила організаційної культури не відповідають сьогоdnішній ситуації і мають бути змінені: повніше враховані соціальні умови, психологічні мотиви, психологія колективу. Поведінка людей визначається численними і нерідко суперечливими мотивами. Тут поряд із природженими

схильностями, такими як інстинкт чи наслідування, прагнення до суперництва, діють соціальні інститути: звичаї, традиції, норми поведінки, культура. Система взаємозв'язків, яка поступово формується у процесі діяльності аграрних підприємств, зумовлює необхідність вивчення співвідношень між інститутами „організаційна культура” та „людські ресурси”. Формування організаційної культури необхідно починати з ліквідації організаційної неграмотності працівників, ознайомлення з організаційними принципами діяльності підприємства аграрної сфери. На нашу думку, управління, як в органах державної влади, так і в установах аграрної сфери, це мало б стосуватися у першу чергу. Зрозуміло, що чим вищий рівень організаційної культури підприємства, тим менше керівнику доводиться працювати над розробкою формальних правил і регулятивних форм діяльності колективу, і тим більше уваги він приділяє основній своїй функції: управлінню персоналом. Виконання цієї функції має базуватися на принципі поваги до гідності кожної людини, оскільки професійний творчий розвиток персоналу нині можливий лише за умови орієнтації на людину. Ми переконані, що всередині колективів, як і у відносинах із громадянами, первинною має стати повага до кожної особи як до особистості, незалежно від її посади та заслуг.

В аграрних підприємствах в період інституційної трансформації не вдасться створити високий рівень організаційної культури, якщо його керівництво свої особисті інтереси ставить вище суспільних потреб і життєвих вимог працівників. Важливо бачити в кожному працівникові особистість, яка вирізняє його з-поміж партнерів по трудовій діяльності. Особистість – це конкретна людина з усією сукупністю її суспільних відносин, психологічних і фізіологічних реакцій. До складових особистості включають здібності та потреби, цінності, інтереси й переконання, темперамент і характер, вольові якості. Поняття „цінність” використовується у двох значеннях: по-

перше, те, що людина особливо цінує у житті чи, зокрема, у праці (трудова цінність); по-друге, деякий ідеал, який виступає еталоном належного (високі цінності, загальнолюдські цінності).

В умовах інституційної трансформації характер організаційної культури аграрного підприємства залежить насамперед від методу управління ним (підприємством), який виражається відносинами між керуючими й керованими. У колективі людина повинна відчувати власну значимість, визнання її думок, цінностей і потреб. Важливо для працівника також бачити перспективу, бути впевненим у власному майбутньому. Оскільки суб'єкти управління є особистостями, між ними можуть складатися різні, індивідуально зумовлені відносини. На селі особливо вагома роль керівника сільгосппідприємства. Люди тут завжди відчували свою велику залежність від голови чи директора аграрного підприємства. Колгоспна демократія в адміністративній системі трансформувалася в неписане правило: голова говорить – інші (правління, збори, працівники) погоджуються. Далеко не кожний сьогоdnішній керівник аграрного підприємства усвідомлює, що такі взаємовідносини не відповідають сучасним тенденціям суспільного життя. Роль керівника в умовах нерозвиненості організаційної культури, відсутності відповідних традицій на аграрних підприємствах особливо висока. На кожному підприємстві аграрної сфери належить знайти потрібне співвідношення між такими інститутами як організаційна культура та людські ресурси.

Для успішної роботи працівників у аграрних підприємствах недостатньо лише їх власних інтелектуальних, ділових чи моральних якостей, наявності мотивації. Не менш важливим питанням є перебіг його соціалізації (розвитку і самореалізації людини у процесі засвоєння та відтворення культури [1, с. 26]), який щодо підприємств схематично матиме такий вигляд (рис. 1).

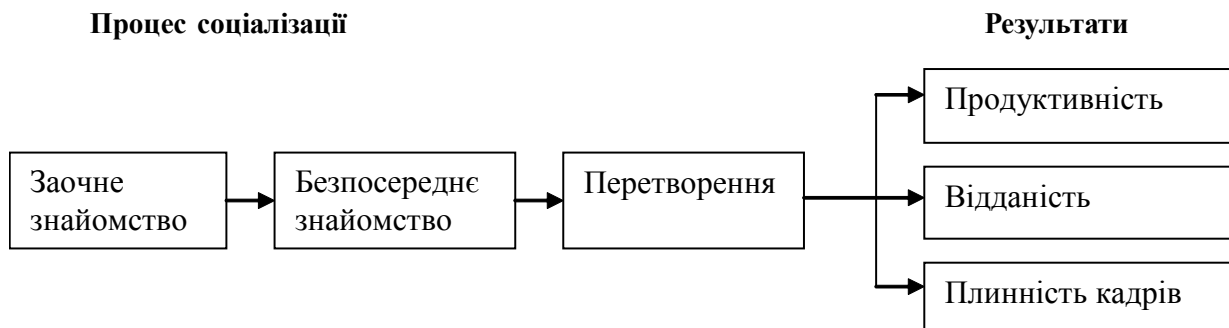


Рис. 1. Процес соціалізації [2, с. 327]

Якщо враховувати чинник соціалізації при підборі кадрів, то потрібно здійснювати пошук осіб, які найповніше відповідають параметрам домінуючої на підприємстві організаційної культури. Саме тому особливого значення набула співбесіда при прийомі на роботу й опрацювання поданих кандидатом рекомендацій, порівняння виявлених особистих характеристик і відомостей про організаційну культуру. Складові, які формують інститут „трудові ресурси” – це наслідки взаємодій різних груп людей. Підприємство, наймаючи працівника, фактично наймає його власні трудові ресурси і повинно вдало ними розпорядитися, забезпечивши реалізацію відповідних взаємодій, оскільки цим забезпечить реалізацію стратегічної мети. Такі результати вдалої соціалізації, як висока продуктивність праці, відданість працівників, низька плинність кадрів є запорукою успіху у реалізації стратегії організації та формування високого рівня організаційної культури аграрного підприємства.

Важливо, щоб в умовах інституційної трансформації аграрних підприємств, на усіх рівнях професійної взаємодії панувала атмосфера довіри та справедливості. Ми переконані у тому, що така атмосфера сприятиме оздоровленню соціально-психологічного клімату колективу аграрного підприємства, а отже, підвищенню рівня організаційної культури.

На підприємствах із слабкою організаційною культурою нічого подібного, на жаль, не відбувається. Пояснення такої ситуації слід шукати у відсутності спільних цінностей, які лежать в основі усіх успіхів колективу і без яких ефективна діяльність аграрних підприємств видається ілюзорною. У таких організаціях, де лише керівник виграє від досягнення поставлених перед нею цілей, а всі інші члени колективу зазнають втрат, ефективність у досягненні цілі неминуче принижує гідність людини [3, с. 41].

Якщо працівник в умовах інституційної трансформації аграрних підприємств розглядається як „головний ресурс”, „ключ до успіху”, то за цим стоїть особливе розуміння управління персоналом, яке в науковій літературі отримало назву „управління, зорієнтоване на співробітника”. Це означає управляти підлеглими з урахуванням цілей та завдань підприємства аграрної сфери, одночасно визначаючи та поважаючи їхні здібності та кожну особистість, що надає працівникам максимально широку можливість прийняття рішень. Будь-який працівник за подібного розуміння управління персоналом постає як частина багатства, актив підприємства.

Зорієнтоване на співробітника управління в період інституційної трансформації аграрних підприємств, вимагаючи особливого розуміння процесу керівництва, являє собою специфічний спосіб мислення. Зорієнтованість керівника організації на своїх працівників можна

проаналізувати за такими параметрами:

- повагою, яку він проявляє до своїх співробітників;
- довірою, яку він до них виказує;
- видами та способами участі працівників у діяльності аграрного підприємства та професійного співробітництва;
- обсягами групової роботи;
- прозорістю планування і розвитку персоналу, системою винагород та соціального забезпечення;
- інтенсивністю надаваної персоналу підтримки.

Отже, управління з орієнтацією на працівника в умовах інституційної трансформації означає: по-перше, використання управлінського стилю, який дозволяє працівникам висловлювати свою думку та брати участь у прийнятті рішень; по-друге, організація управління, яка дає можливість співробітникам брати участь в організації своєї праці, делегування компетенції та відповідальності; по-третє, застосування допоміжних засобів управління, таких як «управління за цілями» й оцінювання персоналу; по-четверте, збереження здатності організації до постійної професійної освіти та інновацій шляхом розвитку наявного персоналу та залученням нового; по-п'яте, допомога працівникам в усвідомленні професійного смислу праці та життєвого смислу завдяки праці.

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки. Ми вважаємо, що для досягнення відповідного балансу між системою управління персоналом аграрних підприємств та їх організаційною культурою в умовах інституційної трансформації економіки необхідно:

- розробити концепцію розвитку організаційної культури підприємства;
- трансформувати свідомість працівників аграрної сфери в напрямі необхідності та неминучості змін в управлінських відносинах (створення почуття кризової ситуації – „далі так працювати не можна”);
- враховувати феномен існування такого інституту як організаційна культура на етапі створення методів управління персоналом та використовувати елементи існуючої організаційної культури як підґрунтя для запровадження нових методів управління персоналом аграрних підприємств;
- доводити переваги, які нові методи управління принесуть кожному працівнику зокрема та підприємству в цілому;
- визначити цілеспрямовану мету щодо зміни організаційної культури аграрних підприємств шляхом виступів керівників, масових заходів тощо;
- формувати високий рівень організаційної культури агропідприємств, щоб підсилювати позитивні (з точки зору цілей підприємства)

сторони цієї культури і, навпаки, нейтралізувати риси, які заважають реалізації організаційних цілей.

Отже, в умовах інституційної трансформації аграрних підприємств відповідність співвідношень між інститутами „організаційна культура” та „людські ресурси” виступає необхідною умовою ефективного функціонування як колективу зокрема, так і установи в цілому.

#### Список літератури

1. Мудрик А.В. Введение в социальную педагогику: Учебное пособие для студентов. – М.: Институт практической психологии, 1997.
2. Роббинз П.С. Основы организационного поведения. – М., СПб., 2006.
3. Саймон Г. Менеджмент в организациях. – М.: Экономика, 1995. – 335 с.
4. Элвессон М. Организационная культура. – Харьков: Гуманитарный центр, 2005.
5. Развитие людского ресурсу административной реформы в Украине: стан і перспективи / М.І.Мельник (кер. авт. кол.), Ю.В.Бакаєв, Т.Е.Василевська та ін. – К.: Нора-прінт, 2002. – 60 с.
6. Бакай С.С. Організаційна культура в контексті методології організаційного розвитку підприємств / Вісник ХНАУ. – 2007. – 201-206 с.

#### SUMMARY

Valentina Yakobchuk

Oksana Tuzyuk

#### THE FORMATION OF THE AGRARIAN ENTERPRISES ORGANIZATION CULTURE UNDER THE CONDITIONS OF ECONOMY'S INSTITUTIONAL TRANSFORMATION

The process of forming of agrarian enterprises organization culture under the transformation economy conditions is revealed. The directions of achieving the correlation between personnel management and the organization culture are determined.

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АПК МАКРОРЕГІОНУ

Ринкова модель відтворення земельних ресурсів аграрного сектора економіки потребує створення адекватних інституційних елементів. Насамперед це стосується організації ринку земель. Нині в сільському господарстві Карпатського макрорегіону не створено передумов інституційного забезпечення ринку земельних ресурсів.

Запровадження ринкових відносин у сільськогосподарському секторі Карпатського макрорегіону є предметом дослідження багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених. Особливо важлива роль при цьому відводиться земельним ресурсам, які в сільському господарстві виконують роль головного засобу виробництва. Динамічність сільського розвитку великою мірою визначається природним потенціалом території і, насамперед, земельними ресурсами. Вони виступають базовим елементом сільськогосподарського виробництва, його головним засобом [5, с. 43]. Запровадження ринку земельних ресурсів у сільському господарстві – найбільш складне та значуще питання, оскільки земля є національним багатством, у якому поєднуються інтереси громадян, держави, бізнесу, влади тощо. Відомо, що основою приросту багатства кожної держави, а отже, ефективності виробництва, є земля. Цивілізовані країни це давно усвідомили, і тому турбота про розвиток сільського господарства загальновідома [6, с. 5]. Ефективність відтворювального процесу земельних ресурсів значно залежить від розвитку відносин власності, які нині в Україні ще належно не сформовані, оскільки система «влада-власність» свою діяльність спрямовувала виключно на задоволення приватних інтересів можновладців, не переймаючись проблемами економіки та суспільства в цілому. Захист державою прав власності був замінений на постійний перерозподіл власності на свою користь, хто ставав політичним лідером і опинявся при владі [3, с. 10].

Важлива роль в організації ринку земель відводиться вченими інституційному забезпеченню цього процесу в межах держави, макрорегіону, регіону тощо. Якщо підходити до розвитку регіонів країни з погляду ідей інституціоналізму, то можна стверджувати, що ефективний регіональний розвиток залежить не тільки від економічних чинників, але й від функціонування системи інститутів – суспільних організацій, способів управління господарською діяльністю, традицій, ідей, кодексів і стереотипів, економічної поведінки

населення регіонів, тобто фактично зумовлений етнокультурними особливостями економічної діяльності людини [4, с. 214].

Дослідження динаміки інституційного забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів у зв'язку із запровадженням ринкових відносин у сільському господарстві Карпатського макрорегіону засвідчують про певні його особливості. Насамперед це стосується його історичного минулого, менталітету, транскордонного розміщення, особливостей економічного, екологічного, соціального, національного та інших найважливіших складових єдиного процесу відтворення. Ці та інші чинники потребують виокремлення Карпатського макрорегіону як неформального територіально-економічного утворення в складі України, що має свою специфіку, яка суттєво впливає на форму та зміст інституційної моделі. Конкретна інституційна модель, що обирається для розробки та реалізації регіональної політики, залежить від безлічі факторів. Навіть розвинені країни сильно різняться і за гостротою регіональних проблем, і за рівнем територіальних диспропорцій, і за рівнем політичної культури з її ставленням до «припустимої нерівності» території [4, с. 217].

Отже, завдання даного дослідження – оцінити стан і можливості інституційного забезпечення ринку земельних ресурсів АПК у Карпатському макрорегіоні. Запропонувати передумови, завдяки яким зможе бути побудований ринок земельних ресурсів поєднуючи успішне розв'язання проблем збереження, поліпшення, використання та охорони сільськогосподарських угідь.

Незавершеність земельної реформи в аграрному секторі Карпатського макрорегіону здебільшого спричинена недосконалістю, а в багатьох випадках відсутністю інституційного забезпечення, яке би було сформоване відповідно до потреб ринкової економіки.

Аналіз ретроспективи розвитку сільського господарства в досліджуваному макрорегіоні засвідчує, що в дорадянський період процес відтворення земельних ресурсів забезпечувався адекватними інституційними структурами. Завдяки цьому в певній мірі забезпечувались заходи збереження, поліпшення, використання та охорони земель. Насамперед це стосувалося організації кількісного та якісного обліку сільськогосподарських земель у розрізі власників і користувачів, законодавчо врегульованого ринку земельних угідь тощо. Після

приєднання Карпатського макрорегіону до складу радянської України земельні питання також розв'язувалися завдяки створенню в той час відповідних інституційних одиниць. Результативність і ефективність їх функціонування характеризувалися організацією належного обліку земель, створенням земельного кадастру, певною мірою врегульованим земельним законодавством тощо. Позитивним в організації земельного господарства на той час була відсутність покинутих або незадіяних продуктивних земельних ділянок.

Процес відтворення земельних ресурсів практично мав інституційне забезпечення по всій вертикалі: починаючи з населеного пункту та закінчуючи центральними органами влади. Інституційні підприємства були певною мірою забезпечені фінансовими ресурсами, кадрами, а також відповідною матеріально-технічною базою. Основні організаційні функції інституційного забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів регулювалися державою, завдяки чому було досягнуто певної стабільності, впевненості, прозорості тощо. Разом з тим, тодішнє регулювання розвитку земельних відносин виключно державними структурами неможна оцінити однозначно позитивно, оскільки часто інституційне забезпечення не відповідало вимогам ефективного земельного господарства. Мова йде про існуючі на той час обмеження, заборони, що часто призводило до механічного виконання інституційними одиницями належних їм функцій. Низька ефективність функціонування підприємств та організацій, які повинні були забезпечити поліпшення, збереження, охорону та раціональне використання сільськогосподарських угідь, стала однією з найважливіших причин занепаду сільськогосподарського сектора економіки в дореформений період.

Земельна реформа, що розпочалася в сільському господарстві України на початку, а особливо всередині 90-х років минулого століття, призвела до необхідності створення якісно нових інституційних одиниць, які би належно забезпечували відтворення земельних ресурсів в умовах перехідної ринкової економічної моделі. Серед значної кількості складових інституційного забезпечення формування земельних відносин ринкової економіки особливо важлива роль належить організації ринку земель. Складність розв'язання цього завдання полягає насамперед у тому, що в період командно-адміністративної економіки купівля-продаж земель, товарні відносини щодо землі були заборонені. Тривалий період відсутності ринку земель, заборона приватної власності на землі сільськогосподарського призначення сформували адекватний менталітет селянина, який полягає насамперед у його індиферентності до проблем розвитку земельного господарства. Саме тому створенню ринку земель у сільському господарстві мають передувати заходи,

які би були спрямовані на усвідомлення нинішнім поколінням сільських жителів потреби будувати земельні відносини в умовах ринкової економіки з усіма її позитивними і негативними рисами. Крім формування нового менталітету селянина, важлива також організація інституційного забезпечення ринку земель. Мова не йде лише про запровадження товарно-грошових відносин, спрямованих на купівлю-продаж сільськогосподарських угідь, а про розв'язання значно складніших і важливіших завдань. Насамперед це стосується проведення робіт з генеральної інвентаризації усього земельного фонду, що потребує створення відповідних інституціональних одиниць, які були би незалежними і забезпечували постійний моніторинг кількісного та якісного обліку земель у розрізі угідь, користувачів і власників.

Належна організація земельного господарства в Карпатському макрорегіоні може бути забезпечена лише завдяки організації належного обліку земель і побудови земельного кадастру. Особливо гостро потребує інституційного забезпечення побудова сучасного земельного кадастру. Кадастр – це систематизовані дані та документи про земельні ділянки і про все те, що на них розташовано. Він охоплює кадастровий номер земельної ділянки, її координати, адресу, площу, цільове призначення, грошову оцінку, дані про забруднення, якість ґрунту, агротехнічну групу. До картографічної частини кадастру входять індексна карта та кадастровий план із контурами й індивідуальними номерами ділянок. Його інформаційна база надзвичайно важлива для ціноутворення, оподаткування, кредитування [5, с. 87]. Тобто сучасний земельний кадастр є по суті основою об'єктивної кількісної та якісної оцінки земельних угідь. Реалізація зазначеного завдання стане можливою завдяки створенню сучасних інституційних підприємств, які би забезпечували постійний моніторинг складу ґрунтів відповідно до критеріїв, які використовуються нині в більшості розвинених країнах Європи, а також у транскордонних державах. Така потреба зумовлена існуючою в досліджуваному макрорегіоні недооцінкою сільгоспугідь. Нині гектар ріллі оцінюється Держкомземом України менше ніж у 2000 доларів. У Польщі земля гіршої, ніж наша, якості коштує не менше 40000 доларів за 1 га. У день скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель наші ціни не підскачуть до польських, але вони поступово прямуватимуть до цього рівня. Помноживши 40000 доларів на загальну площу угідь, одержимо цифру, яку нині можна вважати реальною ринковою вартістю українських земель сільськогосподарського призначення [2, с. 87].

Принагідно зазначимо, щоб остаточно скасувати існуючий нині мораторій на продаж сільськогосподарських земель, Верховній Раді треба прийняти Закон «Про ринок землі» та «Про державний земельний кадастр». Одночасно треба створити єдину загальнодержавну систему



реєстрації прав на землю. Прийняття зазначених законодавчих документів стане передумовою формування відповідних інституцій, основні функції яких полягатимуть у налагодженні та виконанні робіт у зв'язку з упровадженням ринку земель.

Безпосереднім організатором ринку та інституціональних одиниць забезпечення ринкових відносин має бути держава та її представницькі органи на місцях. Нині ж рівень регуляторних дій державних структур, спрямованих на інституційне забезпечення ринку земель, обсяг допомоги, необхідної для поліпшення земельного фонду, залишається низьким. Основною складовою аграрної політики має стати адекватна ринковим вимогам система державної підтримки сільського господарства. Це необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності галузі України на світовому та європейському ринку. В Україні разом із податковими пільгами в розрахунок на 1 га землі в обробітку обсяг державної допомоги складає лише 54 долари США, тоді як в країнах ЄС більше 1000 доларів США [1, с. 44].

Недостатній рівень фінансової допомоги держави та місцевих органів самоврядування в кінцевому рахунку призводить до хронічного відставання аграрної галузі та унеможливорює організацію адекватного ринковій моделі відтворення земельних ресурсів інституційного забезпечення.

Надзвичайно важливим завданням, яке може бути розв'язане завдяки забезпеченню належного інституційного забезпечення в аграрному секторі Карпатського макрорегіону, є запровадження цивілізованих товарно-грошових відносин на ринку землі. Насамперед це стосується налагодження взаємовідносин між покупцем та продавцем земельних угідь, а також створення єдиної загальнодержавної інституції, яка би володіла монопольним правом регулювання ринкових відносин на землю. Зазначена інституційна надбудова має бути незалежною і володіти всіма повноваженнями щодо здійснення операцій купівлі-продажу земель, дарування, міни, контролю за процесами збереження, поліпшення, використання та охорони земельних угідь, дотриманням прийнятих екологічних нормативів тощо. Централізація та зосередження всіх функцій у підпорядкуванні єдиної загальнодержавної інституції дасть можливість зробити ринок земель стабільним, об'єктивним, прозорим і таким, що унеможливить зловживання та спекуляцію земельними ресурсами. Завдяки цьому у сільському господарстві буде сформований продавець та покупець землі, шляхом запровадження відкритих, прозорих товарно-грошових відносин.

Запровадження ринку земельних ресурсів в Україні, на наше переконання, потребує створення центрального національного земельного банку та його філій на місцях. Саме банк, як єдина представницька інституція держави, повинен регулювати та контролювати операції із земельними

ресурсами. Нині же земельні відносини регулюються в Україні багатьма відомствами, якими часто приймаються рішення, що суперечать або взаємовиключають одне одного. Відносини щодо створення ринку земель, ринкової інфраструктури, оцінки та обліку земель, формування ціни тощо нині є предметом регулювання місцевих виконавчих органів влади, районної, обласної ради та адміністрацій, земельних відділів усіх рівнів, архітектури, Держкомзему України, Верховної Ради, Кабінету Міністрів України, Секретаріату Президента тощо. Всі вони, як відомо, діють як представницькі структури органів державної влади. Вважаємо, що така громіздка структура представницьких органів держави в процесі регулювання земельних питань призводить до деструктивності організації ринку земельних ресурсів. Саме тому, на нашу думку, нині доцільне централізоване делегування основних повноважень регулювання ринку земель єдиній інституції – Національному земельному банку.

Дослідження інституційного забезпечення ринку земельних ресурсів у сільському господарстві Карпатського макрорегіону засвідчує про існування тут певних особливостей. Зокрема, це стосується малоземелля, історичної ретроспективи організації земельного господарства та менталітету високої густоти сільського населення тощо. Ці та інші особливості мають бути враховані під час формування ринку земель та його інституційного забезпечення.

Отже, узагальнюючи, зазначимо, що організація відтворювального процесу в сільськогосподарському секторі економіки Карпатського макрорегіону з використанням ринкової моделі стане можливою завдяки створенню відповідних інституційних одиниць. Особливо така потреба стосується заходів створення ринку земель. Зазначимо, що інституційне забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів в умовах перехідної ринкової економіки докорінно відрізняється від того, що мало місце в період функціонування командно-адміністративної системи. Основні відмінності планової економіки від ринкової у процесі регулювання земельними ресурсами полягають насамперед у відсутності товарно-грошових відносин і приватної власності на землю. При командно-адміністративній економіці земля не була товаром. Крім того, монопольне право визначати характер і напрям розвитку земельних відносин належало виключно державі. Інституційне забезпечення земельного господарства на той час відповідало моделі економічного розвитку.

Запровадження ринкових відносин відтворення земельних ресурсів спричинило необхідність формування якісно нових інституційних структур, які би забезпечували виконання функцій властивих транзитній економіці. Насамперед це стосується процесу, спрямованого на формування та

функціонування ринку земельних ресурсів сільського господарства. Інституційне забезпечення всіх складових, пов'язаних з ринком земель в умовах перехідної ринкової економіки, повинна організувати держава та її представницькі органи на місцях. Домінуюча роль держави пояснюється тим, що найважливішою її функцією є забезпечення загальнонаціональних інтересів. Через те, що процес створення ринку земельних ресурсів знаходиться на початковій стадії, важливе інституційне забезпечення їх кількісного обліку та якісної оцінки. Якісно нового інституційного забезпечення потребує також реалізація заходів побудови нового земельного кадастру, проведення вартісної оцінки земель, запровадження товарно-грошових відносин між учасниками ринку земельних ресурсів.

Створення ефективного ринку земель і забезпечення його функціонування в Карпатському макрореґіоні стане можливим зі створенням адекватних інституційних структур, які би забезпечували функції виконання та управління цим процесом. Організація ринку земель у сільському господарстві макрореґіону

зможє бути забезпечена завдяки створенню єдиного Національного земельного банку України.

#### Список літератури

1. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території // Економіка АПК. – 2005. – С. 43-48.
2. Гудзь О.Є. Кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу земель сільськогосподарського призначення: проблеми та перспективи // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 84-88.
3. Кіндзеровський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 4-12.
4. Максимчук М.В. Європейський досвід інституційного забезпечення регіонального розвитку та його адаптація в Україні // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 213-220.
5. Павлов О. Парадигма сільського розвитку // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 41-48.
6. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 3-11.

#### SUMMARY

Michael Schuryk

#### INSTITUTIONAL MARKET ENSURING OF LANDED RESOURCES OF THE AGRARIAN INDUSTRIAL COMPLEX OF MACROREGION

The article motivates the necessity of creation of some institutions which could be able to ensure preconditions for forming market of landed resources in agriculture. The author suggests to introduce exclusively state monopoly for organization buying-selling process of the lands and offers transition to the European criteria for agricultural lands value.

## ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, вимагають розробки і впровадження дієвого механізму кредитування аграрних підприємств. Фінансово-кредитне забезпечення є важливою та необхідною умовою економічного стимулювання розвитку агробізнесу, що включає в себе пошук нових форм, методів і джерел залучення фінансових ресурсів з урахуванням специфіки сільськогосподарської діяльності.

Аспекти кредитування аграрного підприємництва висвітлюються у працях сучасних учених-економістів, М.Я.Дем'яненко, В.М.Алексійчука, О.Є.Гудзя, Ю.М.Лопатинського, А.І.Литвиненко, Т.І.Березовика, Н.М.Фещенко та ін. Проте постійні зміни у функціонуванні банківської системи й аграрного сектора економіки спонукають до пошуку нових шляхів в розв'язання зазначеної проблеми.

У процесі дослідження необхідно висвітлити особливості фінансово-кредитного забезпечення агробізнесу, виявити вплив кредитування на результати діяльності сільськогосподарських підприємств і розробити пропозиції щодо зменшення негативних фінансових наслідків кредитних операцій.

Наукові доробки вітчизняних учених, зарубіжний досвід і власна практика сільськогосподарських підприємств свідчать, що агробізнес може бути досить прибутковим. Водночас на теренах нашої держави утвердилася думка, що сільськогосподарська діяльність, в основному, збиткова.

На жаль, вона підтверджується і статистичними даними. Незважаючи на позитивні тенденції, що спостерігаються в останні роки в аграрному секторі економіки, фінансовий стан багатьох сільськогосподарських підприємств залишається незадовільним (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності аграрних підприємств

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Питома вага прибуткових підприємств, %	65,5	56,1	46,2	57,7	66,7	66,2	68,7
Прибуток, млн. грн.	3285,3	2290,6	1241,9	2932,1	4327,6	5409,7	4687,9
Питома вага збиткових підприємств, %	34,5	43,9	53,8	42,3	33,3	33,8	31,3
Збиток, млн. грн.	1532,9	1391,5	1496,5	2162,6	1559,6	1707,3	1956,1
Загальний фінансовий результат діяльності аграрних підприємств, млн. грн.	1752,4	899,1	-254,6	769,5	2768,0	3702,4	2731,8

Джерело: [1, с. 51, 55]

Як свідчать дані таблиці 1, значна частина вітчизняних аграрних підприємств залишаються збитковими, тому основною метою їх діяльності є виживання. Проте нагадаємо, що сільськогосподарське виробництво – це підприємницька діяльність, а тому для індивідуального сільгоспвиробника головне отримання власної економічної вигоди. У зв'язку з цим виникає питання: для чого займатись бізнесом, якщо він збитковий?

Поділяємо думку А.Охлопка, що саме неефективність є для багатьох сільськогосподарських підприємств досить зручною стратегією. Вона дозволяє списувати податкову заборгованість, одержувати дотації, не сплачувати податок на прибуток і розраховувати на підтримку держави [2].

Безперечно, для ефективного функціонування сільськогосподарського виробництва, як і для будь-

якого іншого бізнесу, повинно бути створено сприятливе економічне середовище. Для цього необхідно розв'язати ряд проблем, серед яких найважливіші: значна зношеність основних фондів, технічна та технологічна відсталість, недостатня державна фінансова підтримка, диспаритет цін, високий рівень агроризиків, обмеженість фінансових ресурсів, недосконалий механізм кредитування, нерозвиненість аграрного ринку, низький рівень агроменеджменту тощо.

Проте вважаємо, що успішність аграрного бізнесу, насамперед, залежить від приватної ініціативи та підприємницьких здібностей його суб'єктів. Адже переважна частина сільськогосподарських підприємств є прибутковими, хоча і працюють вони в тих самих умовах, що і збиткові підприємства.

Отже, саме ефективне управління є запорукою

добрих справ на сільськогосподарських підприємствах. І головне завдання, яке сьогодні повинні вирішити аграрні менеджери, – це забезпечення підприємства фінансовими ресурсами.

Звісно, власних коштів сільськогосподарським підприємствам бракує не тільки для здійснення капітальних вкладень, а нерідко й для поточних потреб. Доходи сільськогосподарських підприємств від реалізації продукції не забезпечують формування достатньої кількості фінансових ресурсів. За такої ситуації аграріям необхідні зовнішні канали фінансування в обсягах, які б забезпечили необхідні темпи поповнення власних оборотних коштів, придбання основних засобів, впровадження нових технологій тощо.

У цьому аспекті особливо гостро постає питання щодо залучення коштів зі сторони. Для цього аграрні

підприємства використовують різні джерела: емісію цінних паперів, оперативний та фінансовий лізинг, позики кредитних спілок, інших фінансових та не фінансових організацій та об'єднань. Проте, як свідчить практика, левова частка в фінансуванні сільськогосподарського виробництва належить саме банківським кредитам.

Упродовж останніх років спостерігаються позитивні тенденції кредитування сільськогосподарських підприємств. За даними НБУ, у період з 2000 р. суми залучених банківських кредитів, наданих сільськогосподарським товаровиробникам, зросли більше ніж у шість разів, і на кінець 2006 р. склали 12,8 млрд. грн. (рис. 1). При цьому кількість підприємств, які використовували кредити, зросла на 23% і складала 13,4 тис. одиниць. Спостерігається також стійка тенденція до зростання частки довгострокових кредитів, яка у 2006 р. досягла 37% [3; 4].



Рис. 1. Обсяги кредитів (в т. ч. коротко- та довгострокових), наданих сільськогосподарським підприємствам України

Аналізуючи динаміку кредитування сільськогосподарських підприємств, зауважимо, що хоча обсяги кредитів і мають тенденцію до збільшення, проте вони залишаються досить обмеженими. Так, за даними НБУ, на 31.12.2006 р. частка кредитів у сільське господарство, мисливство та лісове господарство складала лише 4,38% сукупного кредитного портфеля комерційних банків [3]. Кількість банків, що кредитують сільськогосподарських товаровиробників, також обмежена.

Отже, сучасні умови реалізації кредитних відносин в аграрному секторі економіки не відповідають об'єктивним вимогам галузі щодо реалізації її кредитного обслуговування.

Для ефективного розвитку агробізнесу важливо визначити та врахувати особливості фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарського виробництва, а саме:

- багатогалузевий характер сільськогосподарської діяльності – зумовлює необхідність при визначенні кредитоспроможності агропідприємств враховувати рентабельність виробництва не в цілому, а за окремими видами сільськогосподарської продукції;

- сезонний характер сільськогосподарської діяльності та тривалість виробничого циклу – зумовлює необхідність в залученні короткострокових кредитів, оскільки великий розрив у часі між здійсненням витрат на виробництво продукції та отриманням доходу від її реалізації створюють нестачу обігових коштів;

- вплив природних факторів – зумовлюють необхідність надання надійної застави у зв'язку з підвищеним ризиком неповернення кредитів;

- використання землі як основного засобу виробництва – застава землі (при прийнятті відповідних законів щодо приватної власності на

землю) може компенсувати всі інші кредитні ризики і забезпечити можливість отримання кредиту;

- висока капіталоозброєність праці та значна зношеність основних засобів – зумовлює необхідність у довгострокових позиках, а також у використанні інших видів кредиту (наприклад, лізингу);

- низька рентабельність і збитковість – зумовлюють необхідність в державній підтримці сільськогосподарських підприємств.

Зазначені особливості сільськогосподарського виробництва передбачають створення специфічних умов кредитування аграрного підприємництва, серед яких варто виокремити такі:

- пільгове кредитування на умовах часткової компенсації відсоткової ставки;

- встановлення диференційованих відсоткових ставок, в залежності від категорії позичальника;

- торгове фінансування під заставу залишків товарної продукції з метою формування запасу, який реалізується за умов найвищого рівня ситуації на ринку [5, с. 239];

- встановлення оптимальної відсоткової ставки на рівні 5% тощо.

Наголосимо, що один з важливих факторів, які обмежують кредитування аграрного сектора економіки, – це наявність специфічних ризиків. На думку банкірів, сільське господарство – одна з найбільш ризикованих сфер економіки для вкладання коштів.

Водночас процес залучення та використання кредитних ресурсів є ризиковим і для самих аграріїв, та пов'язаний із імовірністю того, що стануться небажані для сільськогосподарського бізнесу події, а також із наслідками таких подій, якщо вони відбуваються. Аграрне підприємство не має гарантії, що воно не потрапить у повну залежність внаслідок скрутного становища. Ситуація ускладнюється ще й тим, що кредитний ризик сільськогосподарського підприємства тісно пов'язаний з іншими видами

аграрного ризику. Наприклад, підвищення цін на паливно-мастильні матеріали (ціновий ризик) призведе до збільшення витрат виробництва, що може знизити прибутки підприємства та зменшити здатність підприємства повернути кредит та відсотки за ним (кредитний ризик). Тому важливим моментом в управлінні кредитним ризиком є врахування всіх складових аграрного ризику. На нашу думку, нині кредитні ризики також пов'язані з нестійкою політичною ситуацією, можливими економічними та фінансовими кризами.

Можливість знизити негативні фінансові наслідки кредитної операції дасть комплекс заходів щодо контролю над кредитним ризиком, що включає:

- активну співпрацю з дорадчими службами;

- намагання залучити і розглянути якнайбільше інформації про спеціальні пропозиції банків;

- удосконалення методики визначення потреби в кредиті;

- уважне вивчення умов кредитування;

- вибір надійного фінансового партнера;

- посилення контролю за дотриманням умов кредитного договору;

- забезпечення підвищення кваліфікації управлінського персоналу;

- удосконалення бізнес-планування;

- удосконалення системи управління витратами підприємства;

- залучення широкого кола управлінського персоналу до якісного аналізу ризиків тощо.

Отже, ретельно прорахована і контрольована позика може бути досить вигідною для сільськогосподарського підприємства. Водночас ефективність використання залучених коштів великою мірою залежить від здатності позичальника напрацювати грошові кошти, достатні для повернення кредиту та відсотків за ним. На жаль, незважаючи на нарощування обсягів кредитування сільськогосподарських підприємств, їх рентабельність залишається на досить низькому рівні (табл. 2).

Таблиця 2

### Рентабельність сільськогосподарського виробництва

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Видано кредитів сільськогосподарським підприємствам, млрд. грн.	1,9	4,4	5,6	6,8	7,5	10,5	12,8
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	9,0	5,0	-1,9	-0,03	12,6	9,8	7,4
Рівень рентабельності сільгосппродукції, %	-1,0	18,3	4,9	12,6	8,1	6,8	2,8
У тому числі:							
- продукції рослинництва;	30,8	35,8	22,3	41,7	20,3	7,9	11,3
- продукції тваринництва	-33,8	-6,6	-19,8	-18,8	-11,3	5,0	-11,0

Джерело: [3, с. 50; 4; 5]

Безперечно, загальний обсяг кредитів є лише одним і дуже частковим показником, який впливає на результати діяльності аграрних підприємств. Ефективність господарювання сільськогосподарських товаровиробників значно залежить від багатьох інших, як зовнішніх (стихийний характер ціноутворення на ринку сільгосппродукції; значні темпи росту цін на паливно-мастильні матеріали; підвищення тарифів на перевезення залізничним транспортом; політична нестабільність; рівень державної підтримки тощо), так і внутрішніх факторів (земля; капітал; трудові ресурси аграрного сектора та ін.).

Варто також зауважити, що із вступом України до СОТ спостерігатиметься приплив іноземного банківського капіталу, що у поєднанні з більшою відкритістю національної економіки, зниженням торговельних і митних обмежень для імпорту та скороченням обсягів експорту може сприяти погіршенню макроекономічних показників у перспективі.

Отже, подальша трансформація аграрного сектора вимагає здійснення дієвих заходів, що

сприятимуть ефективному використанню кредитних ресурсів, залучених сільськогосподарськими підприємствами. При цьому повинні бути розроблені спеціальні умови кредитування агробізнесу, які б враховували особливості сільськогосподарської діяльності. Активізації банківського кредитування аграрних позичальників сприятимуть реалізація заходів щодо зниження негативних фінансових наслідків від кредитних операцій.

#### Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2006 р. – Київ, 2007. – 575 с.
2. Охлопков А. Збитковість сільського господарства – це усвідомлена бізнес стратегія галузевих лобі. // Дзеркало тижня. – 2003. – №21 (446). – <http://www.dt.ua/2000/2080/38745>.
3. <http://www.bank.gov.ua>.
4. [http://agroua.net/news/news\\_12722.html](http://agroua.net/news/news_12722.html).
5. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.

#### SUMMARY

Oksana Nemkovich

#### FINANCIAL-CREDIT ASPECTS OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATION OF UKRAINIAN ECONOMY

The peculiarities of crediting agribusiness that includes the specific of agricultural enterprises are researched in the article. The ways of decreasing of negative financial results from the credit operations are offered here. The article also defines the influence of crediting for the results of the agricultural enterprise's activity.

## СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ ГАРАНТУВАННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

На порозі XXI століття перед Україною постало безліч соціально-економічних та екологічних питань, які потребують невідкладного вирішення і визначатимуть подальшу долю держави. Проблема продовольчої безпеки – одна з найбільш важливих. Вона пов'язана з дисбалансом попиту та пропозиції на продовольчому ринку, вищим та інтенсивнішим динамізмом потреб у продовольстві, ніж збільшення його пропозиції. Одне із провідних місць у системі продовольчого забезпечення населення посідає м'ясопродуктовий підкомплекс АПК, тому ефективний розвиток сільськогосподарських підприємств м'ясної галузі постає своєрідним гарантом задоволення потреб населення у науково обгрунтованій кількості якісних м'ясопродуктів, споживання яких необхідне для активного здорового життя громадян.

Проблема забезпечення населення якісним продовольством знайшла своє відображення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів,

зокрема: О.А.Бужина, А.С.Лисецького, І.Оболенцева, П.Т.Саблука, В.С.Уланчука, М.Й.Хорунжія, О.М. Шпичака та інших. При вивченні проблеми продовольчої безпеки України, до основних засад її гарантування вчені-економісти здебільшого відносять завдання відродження вітчизняної галузі тваринництва, при цьому підходи до вирішення даного питання суттєво різняться, що вказує на те, що проблема далека від розв'язання та потребує координації та концентрації зусиль на всіх рівнях – науковому, державному, громадському, підприємницькому.

В умовах переходу економіки до ринкових відносин галузь тваринництва опинилася на межі виживання. Порівняно з 1990 р. поголів'я свиней, великої рогатої худоби та птиці скоротилося в 2-3 рази, на початок 2008 року в Україні налічувалося: 6746,6 тис. голів свиней, 5529,9 тис. голів ВРХ, 161,1 млн. голів птиці та 1710,8 тис. голів овець та кіз (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка поголів'я худоби та птиці (на кінець періоду)

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	У % до 2006
Свині, тис. голів	9203,7	7321,5	6640,0	7052,8	7688,2	7851,6	102,1
Велика рогата худоба, тис. голів	9389,2	8251,0	7398,0	6967,2	6667,3	6056,9	90,8
Птиця, млн. голів	157,9	153,3	165,2	179,5	180,1	182,0	101,1
Вівці та кози, тис. голів	2077,4	1985,1	1868,0	1827,9	1814,0	1784,8	98,4

Примітка: джерело [1; 2].

У 2006 році вперше за роки незалежності спостерігалася стабілізація обсягів виробництва м'яса та його зростання, проте необхідно наголосити на змінах, які відбулися в структурі виробництва. Порівняно з 2000 роком частка м'яса свинини та великої рогатої худоби зменшилася відповідно на 5,3 та 10,4, а м'яса птиці – зросла на 23,0 процентних пункти (табл.2). На вітчизняному

ринку м'яса динаміка змін у цілому збігається із загальносвітовою тенденцією до зростання попиту на низькокалорійне м'ясо птиці, однак слід відмітити, що також чітко визначеними залишаються світові перспективи щодо виробництва м'яса свиней. Виробництво м'яса великої рогатої худоби певною мірою залежатиме від темпів економічного зростання та

епізоотологічної ситуації в країнах ЄС, які найбільш постраждали у 90-х роках минулого століття від епідемії коров'ячого сказу [3]. Протягом останнього десятиріччя в світі спостерігається постійне зростання обсягів виробництва та споживання продуктів забою свиней. За даними

учасників Всесвітнього Конгресу Свинарства, що проводився у Вашингтоні, споживання червоного м'яса у світі продовжуватиме зростати, попит буде стимулюватися не тільки зростанням населення, а й збільшенням рівня споживання на людину в рік.

Таблиця 2

## Структура виробництва м'яса в Україні за роками, тис. т

Види м'яса	1990	2000	2005	2006	Структура виробництва м'яса за видами, %		
					1990	2000	2006
Свинина	1576,3	656,3	493,7	526,0	36,2	39,5	30,9
Яловичина та телятина	1985,4	754,3	561,8	567,0	45,6	45,4	35,2
М'ясо птиці	351,6	157,4	496,6	589,0	8,1	9,4	31,1
Баранина і козлятина	45,8	17,2	16,2	16,5	1,1	1,0	1,0
Інші види м'яса	398,7	77,6	28,7	26,0	9,0	4,7	1,8
Усього	4357,8	1662,8	1597,0	1723,0	100	100	100

Примітка: джерело [1].

За період трансформації агропромислового комплексу, за калорійністю харчування Україна підійшла до нижчої межі продовольчої безпеки (2500 ккал / добу) [4, с. 110]. Відзначимо, що за загальною калорійністю раціон пересічного американця перевищує аналогічний показник в Україні на 43%, а за споживанням продуктів тваринного походження – майже в 2,5 раза. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, в Україні частка м'яса свинини в забезпеченні середньодобового раціону харчування населення продуктами тваринного походження дорівнює 11,0% від усієї його енергетичної цінності; частка м'яса великої рогатої худоби, птиці, овець та кіз відповідно – 12,2%, 4,4% та 0,4% (табл.3).

У результаті порівняльного аналізу виявлено, що частка м'яса свиней у забезпеченні калорійності середньодобового раціону в Україні знаходиться на рівні показника Російської федерації (11,3%) і є значно меншою, ніж в інших країнах світу. Максимальне значення даного показника – 33,3% належить Польщі, далі – Німеччина, яка в 2000-2004 рр. посідала третє місце у світі з виробництва свинини і четверте за поголів'ям свиней. Зазначимо, що рівень споживання свинини в Україні в минулому році становив близько 12,9 кг на людину, що не відповідає нормі, затвердженій Міністерством

охорони здоров'я України – 30 кг у рік на людину, не відповідає науково обґрунтованим нормам і рівень споживання інших видів м'яса. Отже, нинішній рівень продовольчого забезпечення сягнув критичної межі по одному з найголовніших білкових продуктів – м'ясу, оскільки фактичне споживання м'яса та м'ясопродуктів наразі нижче за фізіологічний мінімум.

Забезпечення потреб співвітчизників у м'ясі, тобто в білках тваринного походження, практично не можливе без інтенсивного ведення усіх галузей тваринництва, і зокрема свинарства. Як зазначалося, на початок 2008 року в Україні поголів'я свиней становило: 6746,6 тис. голів, тобто за останні 15 років поголів'я свиней скоротилося майже втричі. Здебільшого такий занепад спричинений руйнуванням спеціалізованих свинарських спецгоспів і промислових комплексів, а також роздрібненням господарств. На початок лютого 2008 р. господарствами населенням утримувалось 58% загальної чисельності свиней (3942,0 тис. голів), аграрними підприємствами – 42% (2804,6 тис. голів), відповідні показники 2006 р. становили – 65 і 35% [2]. Зазначимо, що у населення, не зважаючи на великий відсоток, загальний обсяг виробництва свинини майже не збільшився порівняно з 1990 роком. На думку багатьох провідних спеціалістів з проблем розвитку



**Калорійність середньодобового раціону спожитих однією особою основних продуктів харчування тваринного походження, середнє за 2001-2003 рр.**

Країни світу	Енергетична цінність, ккал										Частка м'яса свиней
	М'ясо свиней	М'ясо ВРХ	М'ясо птиці	М'ясо овець та кіз	Яйця	Молоко	Масло тваринне	Сир	Тваринні жири	Всього	
Світ	117	40	46	11	33	96	27	25	32	427	27,4
Україна	62	69	25	2	44	235	47	22	58	564	11,0
Російська федерація	70	98	53	6	52	207	54	41	37	618	11,3
Польща	269	23	64	-	44	71	88	136	113	808	33,3
Франція	298	88	107	22	59	137	165	255	85	1216	24,5
Німеччина	248	33	53	6	48	169	132	131	149	969	25,6
Великобританія	245	58	106	39	44	247	63	105	76	983	24,9
США	131	118	193	4	56	230	41	149	77	999	13,1
Австралія	100	132	138	99	22	215	64	121	61	952	10,5
Бразилія	98	131	134	4	25	192	9	3	47	643	15,2

Примітка: розраховано за даними [5].

свинарства, утримання 1-3-5 голів свиней у кожному подвір'ї через соціальні, санітарно-ветеринарні, екологічні та інші причини належить розглядати як тимчасовий вимушений вихід, а не як генеральну лінію майбутнього цивілізованого суспільства, яке ми маємо намір побудувати [6].

Як показує світовий досвід, закономірним процесом для всіх цивілізованих країн є розвиток свинарства на індустріальній основі при екологічно та енергетично виправданій концентрації. Для України цікавим та корисним може бути досвід США, Бразилії та Іспанії. Наприклад, в Іспанії 25-30 років тому, як наразі в Україні, виробництво свинини було зосереджено в приватних господарствах населення, де не використовувалися нові технології та не було високоефективних генотипів свиней. Сучасне свинарство цієї країни зосереджено на великих сільськогосподарських об'єктах, і все це завдяки підтримці державою галузі, сприяння розвитку вітчизняної науки, а також співпраці з відомими зарубіжними компаніями. Тому сучасна Іспанія – провідний виробник свинини, а споживанням її населенням становить 66 кг у рік на людину.

Стратегічними напрямками розвитку вітчизняних підприємств з виробництва продукції

забою свиней повинні стати: індустріалізація виробництва, зниження собівартості за рахунок раціонального використання кормів, підвищення продуктивності свиней, вдосконалення економічно виправданих методів організації виробництва, організації племінної справи, посилення генетичного потенціалу свинарства України, використання сучасних технологій та наукових досягнень, залучення іноземних та вітчизняних інвестицій, інформаційне сприяння розвитку інфраструктури ринку свинини стосовно ціноутворення з боку виробників, гарантування доброякісної продукції, яка за санітарними та фітосанітарними нормами відповідала б міжнародному еталону.

Головним фактором інтенсивного розвитку галузі свинарства повинна стати індустріалізація виробництва. Стосовно галузі цей термін означає збільшення масштабів господарств і спеціалізацію за фазами виробництва. Досвід країн-лідерів виробників свинини, зокрема США, свідчить, що традиційні ферми по вирощуванню свиней, де здійснюються всі фази виробництва від осіменіння свиноматок до реалізації відгодованих свиней, поступаються крупним підприємствам, які спеціалізуються на одній або двох

стадіях. Однак головним фактором укрупнення ферм є незаперечні економічні переваги великих господарств, в яких собівартість продукції значно нижча, ніж у дрібніших. Економічна ефективність масштабів виробництва виявляється в тому, що капітальні витрати (споруди та обладнання) розподіляються на більший об'єм продукції, що призводить до її здешевлення. Крім того, власники великих підприємств, здійснюючи необхідні закупівлі у великих обсягах, мають істотні знижки. Необхідно відзначити, що при загальнонаціональному прагненні інтеграції в світову економіку та відповідності її стандартам, фермерам необхідно бути готовими до посилення вимог з боку організацій по охороні навколишнього середовища, перш за все стосовно утилізації гною. Дані вимоги надійніше забезпечити в умовах великих господарств, відмінність яких полягає у високій концентрації поголів'я на відносно невеликих земельних площах.

В Україні, в основному завдяки спеціалізованим господарствам, другу половину 2005 року вважають початком економічного піднесення галузі свинарства. Вселяє надію щодо збільшення обсягів виробництва свинини підвищення середньодобових приростів свиней по всіх областях, вони склали 246 грамів, що на 62 грами більше, ніж в 2003 році [7]. Звичайно, існує ще багато проблем у галузі, які повинні вирішуватися як на рівні підприємств, так і на рівні держави, але позитивно те, що за останні роки закріплена тенденція до інтенсивності ведення господарювання галузі, що є переломним моментом за останні 15 років.

Станом на сьогодні, навіть у великих господарствах, що спеціалізуються на виробництві свинини, собівартість продукції досить висока. Один зі шляхів зниження собівартості продукції свинарства – зменшення в кормах частки зернових компонентів. Як відомо, корми складають головну частину витрат при формуванні собівартості свинини. Отже, виникає потреба у розробці та використанні раціональних кормових рецептів. Частка кормів у загальних матеріальних затратах на виробництво свинини складає 60-70%, з яких майже 90% для свиней на відгодівлі – це зернові компоненти. Для порівняння: в Європі частка зернових компонентів у кормах свиней – не більше 57%, а беручи до уваги надто високі ціни на зерно в 2007 році, вона навіть знизилася до 50%, оскільки виробники збільшили використання таких більш дешевих компонентів, як постспиртова барда – побічний продукт виробництва біоетанолу, а також різні шроты та жмихи, які закуповують у Південно-Східній Азії [8].

Нинішнє століття – століття прогресивних технологій; застосування технологічних нововведень у виробництві свинини в таких сферах як годівля тварин, охорона здоров'я, селекційно-племінна робота, відтворення та утримання сприятиме підвищенню рівня продуктивності

тварин та зниженню виробничих витрат.

Разом з використанням сучасних технологій і наукових досягнень необхідно вдосконалити економічно виправдані методи організації виробництва. Організаційні інновації в свинарстві можливі через прийняття форми контрактних угод між виробниками та крупними компаніями (переробниками, виробниками кормів, торговими мережами тощо). Схема такого співробітництва така: компанії вкладають кошти у виробництво і спільно з фермерами збільшують розміри підприємств і підвищують економічну ефективність господарств. Існує широко розповсюджена думка, що швидка реструктуризація американського свинарства в 1980-1990 роки стала можливою в основному за рахунок розширення виробничих контрактів. Контрактні угоди призвели до росту потужностей ферм завдяки збільшенню обсягів інвестицій крупних фірм – контрактерів. Додаткове фінансування посприяло збільшенню господарського доходу до такого рівня, який виправдовував перехід до контрактних відносин. Крім того, фірми взяли на себе фінансовий ризик збуту продукції, який завжди присутній у діяльності незалежних фермерів [9]. Серед переваг договірних відносин варто відзначити збільшення фінансових операцій за рахунок заміни обмеженого капіталу виробників на засоби фірм, які призводять до збільшення розмірів господарств при мінімальних витратах капіталу та праці. Основний недолік договірної системи полягає у втраті самостійності фермерів при прийнятті господарських рішень і контролі виробництва.

За розрахунками спеціалістів, контрактна (договірна) система підвищує ефективність виробництва на 20-23%, а по деяких позиціях – до 50%. Ці досягнення можна пояснити тим, що контракти сприяють обміну інформацією між контрактерами (крупними фірмами, компаніями) та виробниками свинини. Ця інформація може включати знання про кормові суміші та їх оптимальне застосування, яке призводить до зниження затрат праці. Крім того, компанії-інтегратори забезпечують збут та сервісні послуги більш високої якості, ніж можуть собі дозволити незалежні сільськогосподарські виробники. В результаті, господарства, що працюють за контрактом, отримують тварин кращих генетичних характеристик, які мають максимальну продуктивність.

З метою уникнення можливих збитків, пов'язаних з коливанням ринкових цін на продукти забою свиней, необхідно впровадити систему страхування виробників від майбутніх ризиків, яка б дозволяла їм до певної міри керувати цінами. Мова іде про ф'ючерсні договори (купівля-продаж з доставкою тварин і розрахунком у майбутньому) та форвардні закупівлі (купівля свиней у визначений договором строк за ціною, зафіксованою на момент

підписання договору), але для цього необхідна наявність активно функціонуючих бірж, на яких реалізовувалися б ці договори.

Одним із напрямів розвитку вітчизняних виробників свинини є підвищення якості продукції, відповідність її міжнародними стандартам. В Україні питання якості та безпеки сільськогосподарської продукції регламентуються Законами «Про ветеринарну медицину», «Про безпечність та якість харчових продуктів». Останнім установлюється, що безпечний такий харчовий продукт, який не створює шкідливого впливу на здоров'я людини безпосередньо чи опосередковано за умов його виробництва та обігу з дотриманням вимог санітарних заходів і споживання (використання) за призначенням.

Питання забезпечення якості сільськогосподарської продукції та продуктів харчування нині є одним з пріоритетів у міжнародній торгівлі. Для здійснення успішних експортних операцій з країнами ЄС вітчизняні виробники повинні дотримуватися вимог Угоди СОТ по санітарних та фітосанітарних заходах та Угоди по технічних бар'єрах у торгівлі. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) розробила новий стандарт – стандарт менеджменту безпеки продуктів харчування ISO 22000: 2005. Він визначає вимоги щодо системи менеджменту безпеки продуктів харчування, включаючи всі організації харчового ланцюга від фермерських господарств до постачання продуктів харчування, включно з пакуванням. Через вимоги ISO 22000: 2005 даний стандарт забезпечує зв'язок з міжнародними правилами і вимогами, які пов'язані з «Кодексом Аліментаріус». Можна сказати, що прийняття стандарту ISO 22000: 2005 та робота за ним сприятиме Україні у здійсненні експортних операцій [10].

Наприкінці вважаємо за необхідне зазначити, що для забезпечення продовольчої незалежності та безпеки України необхідні заходи не тільки з боку виробників тваринницької продукції та

виробників свинини зокрема, а і з боку держави. Галузь вимагає істотної державної, зокрема – фінансової підтримки: забезпечення низьких кредитних ставок, своєчасних виплат дотацій, а також урегулювання зовнішньої торгівлі продуктами тваринництва тощо. Окрім розробки ефективного економічного механізму підтримки м'ясопродуктового підкомплексу, м'ясна галузь потребує створення політичних умов, стимулюючих розвиток підприємництва і ринкових відносин. Але це непросте питання вимагає окремого детального дослідження.

#### Список літератури

1. Україна у цифрах 2006. – Статистичний довідник / Державний комітет статистики України: За ред. О.Г. Осауленка. – К., 2007. – 240 с.
2. Державний комітет статистики України. – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Гапусенко Ю.Я., Кернасюк Ю.В. Світові тенденції та перспективи виробництва мяса великої рогатої худоби в контексті забезпечення продовольчої безпеки держави // Агроінком. – 2007. – №11-12. – С. 54-59.
4. Майовець Є.Й. Теорія аграрних відносин: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 276 с.
5. FAO Statistic Year Book 2004 Vol. 1/ 1. Table D. 10/ <http://www.fao.org/statistic/>.
6. Рибалко В. Наукові аспекти розв'язання проблеми дефіциту свинини в Україні // Тваринництво України. – 2006. – №2. – С. 2-5.
7. Петрушенко М. Спеціалізація – шлях відродження галузі // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 36. – С. 6.
8. Ukraine: pig breeding & pork market. 2007. Information company ProAgro. <http://www.proagro.com.ua/art/4016859.html>.
9. Терентьева А. С. Трансформация свиноводства в приоритетную модель развития отрасли // США: Канада – экономика – политика – культура. – 2007. – №3. – С. 111-127.
10. Мельничук С., Гончар Р. Безпечні продукти – умова СОТ // Агросектор. – 2007. – №9(23). – С. 24-25.

#### SUMMARY

Iryna Kravets

#### STRATEGIC DIRECTIONS OF MEAT INDUSTRY ENTERPRISES DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF STATE FOOD SECURITY GUARANTEEING

The paper investigates the level of population provided by domestic meat products. Strategic directions as to domestic enterprises development of meat industry have been offered. Consideration is being given to the possibility of further saturation of domestic meat market with national meat produce and entrance to the world market.

## ГРУПУВАННЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Молокопереробна галузь за часів економічних реформ 90-х рр. зазнала значних втрат, внаслідок чого більшість переробних підприємств стали малорентабельними, а то й взагалі збитковими. У сучасних ринкових умовах, як відомо, основною метою кожного підприємства, зокрема й підприємств молокопереробної промисловості, наряду зі збільшенням виробництва продукції, є отримання максимально можливого розміру прибутку та досягнення запланованого рівня рентабельності. Це основні показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства та досягнення ним конкурентних переваг. Проте показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарської діяльності підприємства, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту із вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Питання ефективного функціонування підприємств і аналізу факторів, що впливають на результати господарсько-фінансової діяльності, на мікрорівні висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні дослідники, як М.І.Баканов, П.Ю.Беленький, М.І.Долішній, А.Я.Ванинський, В.Б.Войцеховський, А.М.Задольський, М.А.Козоріз, М.Я.Коробов, Є.В.Крикавський, О.Є.Кузьмін, В.П.Мікловда, Є.В.Мних, Г.М.Мельничук, Г.В.Савицька, В.Ф.Палій, Й.М.Петрович, І.О.Тивончук, Т.Є.Унковська та ін.

Мета дослідження – групування молокопереробних підприємств Вінниччини за трьома показниками: рентабельністю продукції, рентабельністю виробництва та рентабельністю продажу та, в результаті, виявлення, які саме види підприємств потрапили до кожної з груп та які фактори вплинули на рівень їх прибутковості.

Як показали результати аналізу, на даний час на території Вінницької області промислово переробку молочної сировини здійснює 21 підприємство, одне з яких складається з 8 структурних підрозділів. Розташування їх збереглося з часів колишнього СРСР, коли було створено рівномірно зорієнтовану мережу підприємств з метою раціоналізації використання сировини; тож, практично у кожному районному центрі було розташоване молокопереробне підприємство, що дозволяло обмежувати максимальну відстань доставки сировини відстанню 40-45 км. Найчастіше виробничі потужності підприємств відповідали раціональній

схемі використання реальної ресурсної бази; різниця щодо виробничих потужностей між найбільшими і найменшими підприємствами не перевищувала 180%. При цьому на початок 90-х рр. було досягнуто завантаженості виробничих потужностей до 78-93 %.

Розвиток молочної промисловості в Україні суттєво загальмувався після 1990 р.; стан галузі до 1999 р. можна охарактеризувати як кризовий. Зростання товарних обсягів молочної продукції в Україні розпочалося з 2002 р.; темпи щорічного зростання з цього періоду становили 15–20 %; статистичні дані по Вінницькій області підтверджують тенденції незначного позитивного розвитку ринку в цілому [1].

Зростання основних показників діяльності молокопереробних підприємств Вінниччини, таких як чистий прибуток, виручка від реалізації продукції, собівартість готової молочної продукції зумовили й ріст показників рентабельності. Серед таких, які найбільш різнобічно характеризують ефективність господарської діяльності підприємства, на нашу думку, рентабельність продукції, рентабельність виробництва (виробничих фондів) і рентабельність продажу готової продукції. Так, показник рентабельності продукції характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності, рентабельність виробництва – ефективність використання основних та оборотних засобів підприємства, рентабельність продажу – реалізацію основної продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах. Тобто дана група показників оцінює зв'язки молокопереробного підприємства як з постачальниками сировини, так і зі споживачами готової молочної продукції [2-4].

Незважаючи на те, що впродовж багатьох років прибуток та його відносні форми є предметом пильної уваги економістів, однастайності у визначенні найбільш прийнятних показників рентабельності немає. Ми поділяємо точку зору про диференційований підхід при визначенні доцільності використання певних показників рентабельності. Система цих показників може використовуватися при аналізі господарської діяльності, удосконаленні системи ціноутворення, визначенні темпів розширеного відтворення тощо. А тому виникає необхідність у комплексній характеристиці різних показників рентабельності.

## ГРУПУВАННЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Для цього нами здійснено групування 19-ти молокопереробних підприємств Вінницької області за результатами їх фінансової діяльності у 2006р. за трьома, наведеними вище показниками (два підприємства у досліджуваному періоді отримували прибуток не від основного виду діяльності). Застосовувалось інтервальне групування, де значення варіант – конкретних значень групувальної ознаки – подано у вигляді

інтервалів. У межах кожного інтервалу всі значення ознаки відносяться до однієї певної групи. Враховуючи значення показників групування молокопереробних підприємств Вінницької обл., здійснено поділ підприємств на три групи. Межі значень показників групування для кожної групи досліджуваних підприємств наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Межі значень показників групування молокопереробних підприємств Вінницької обл.**

Група підприємств	Рентабельність продукції, %	Рентабельність виробництва, %	Рентабельність продажу, %
I	до 0	до 0	до 0
II	0 – 6,6	0 – 17,2	0 – 5,0
III	6,6 і вище	17,2 і вище	5,0 і вище

Джерело: дослідження автора

Внаслідок розподілу підприємств по відповідних групах за показниками рентабельності до I групи – нерентабельні – потрапило 9 молокопереробних підприємств, до II – середньорентабельні – 7 підприємств, до III – рентабельні – 3 підприємства.

У процесі дослідження було виявлено, що підприємства I групи нерентабельні також щодо основного виду діяльності – переробки молочної сировини, тобто отримують збиток. До цієї групи потрапило 47% усіх молокопереробних підприємств області, що свідчить про низьке використання потенціалу цих заводів, а також про неефективну співпрацю з виробниками сировини та пасивну збутову політику. Найбільш збитковими у даній групі виявилися заводи з виготовлення сухого знежиреного молока, основним асортиментом яких є сухі молочні продукти, масло вершкове, молоко оброблене рідке, продукти кисломолочні.

Майже 37% підприємств за результатами дослідження відносяться до II групи – дані підприємства середньорентабельні. Такі підприємства поступово відновлюють свої фінансові можливості, оновлюють основні фонди, налагоджують зв'язки із постачальниками сировини, а також проводять активну маркетингову та збутову політику. До даної групи потрапили здебільшого молокозаводи та сироробні заводи, основними видами продукції яких є масло вершкове, сухі молочні продукти, продукти кисломолочні сири тверді, сир кисломолочний, сир плавлений, казеїн.

І лише 16% досліджуваних підприємств потрапили до III групи. Їх діяльність характеризується дещо більшою прибутковістю, порівняно з підприємствами II групи. Це свідчить

про низьку собівартість продукції підприємств III групи, що за умов більшої виручки від реалізації готової продукції забезпечує результат – значний чистий прибуток. Дані підприємства налагодили тісні та постійні взаємовідносини з виробниками молочної сировини, постійно піклуються та поліпшують якість своєї продукції, використовують нові сучасні технологічні лінії по переробці сировини. До III групи відносяться насамперед маслозаводи, основним видом продукції яких є масло вершкове, молоко оброблене рідке, казеїн, продукти кисломолочні.

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки. Внаслідок проведеного комбінаційного групування молокопереробних підприємств Вінницької області за обраними показниками рентабельності виявлено певну залежність між рівнем прибутковості підприємства та видом молочного підприємства (молокозавод, маслосирзавод, маслозавод, завод сухого знежиреного молока). Найбільш неприбутковими виявилися заводи сухого знежиреного молока, середня рентабельність яких склала близько – 50%. Керівництву таких підприємств необхідно негайно вжити певних заходів для підвищення ефективності їх діяльності: розширити асортимент готової продукції, поліпшити якість, знизити собівартість виробництва, впровадити активну збутову політику та ін.

Підприємства, які потрапили до II групи рентабельності, отримують прибуток від переробки молока. В основному такі підприємства виготовляють масло вершкове, сир твердий та кисломолочні продукти. Найбільш рентабельні (III група) маслозаводи, які спеціалізуються на випуску масла, проте налагодили виробництво ще і таких продуктів, як молоко оброблене рідке, казеїн, продукти кисломолочні.

Тому, прибутковість молокопереробної промисловості значною мірою залежить від глибини та ширини товарного асортименту продукції. Переорієнтація підприємств молочної промисловості на виробництво нових видів продукції дасть можливість конкурувати підприємствам не лише із вітчизняними товаровиробниками, але й із закордонними.

#### Список літератури

1. Статистичний щорічник Вінниччини за 2006 рік / Державний комітет статистики у Вінницькій області, 2007. – 198 с.
2. Даньків Й.Я., Ножова Г.М., Ганусич В.О. Сутність та принципи аналізу фінансової стійкості підприємства // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія „Економічні науки”. – Випуск 11. – Черкаси: ЧДТУ, 2004. – С. 189-193.
3. Погорелов Ю.С. Систематизация и сравнительная характеристика подходов к диагностике системы управления затратами // Вісник Хмельницького національного університету. - 2005. - № 5. - Т.2, ч. 2. – С. 74-78.
4. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 436 с.
5. Карачина Н.П., Козачко О.М., Грабко М.В. Групування підприємств на основі фінансово-господарських показників // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – №6. – С. 43-51.
6. Ільчук М.І. Використання виробничого потенціалу молочних заводів і напрями його нарощування // Економіка АПК. – 2002. – №12. – С. 42-49.

#### SUMMARY

Natalia Lysovolyk

#### GROUPING OF MILK PROCESSING ENTERPRISES ON BASIS OF PROFITABILITY

Grouping of milk processing enterprises of Vinnitsa region on basis of product profitability, production profitability and selling profitability are carried out. Groups of activities are analyzed and kinds of enterprises which are included in the concrete group are determined.

**АГРОТУРИЗМ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

На сьогодні питання євроінтеграції в Україні – чи не найпоширеніша тема для дискусій. Нарешті більшість визначилася з вектором руху у майбутнє і прагне до подолання статусу “країни, що розвивається”. Зважаючи на те, що Україна – європейська країна, яка поділяє європейські цінності, укладення між Україною та ЄС угоди про асоціацію європейського типу є закономірним етапом інтеграції України до ЄС. Саме така угода закріпить правові основи визнання державами-членами ЄС нового статусу України, що не пов’язаний з приналежністю ані до пострадянського простору, ані до європейського сусідства.

Принциповим моментом майбутньої угоди між Україною та ЄС має стати забезпечення на її основі сприятливих умов для внутрішнього євроінтеграційного розвитку України. Адже інтеграційна підготовка держави, її економічні, правові та інституційні реформи є закономірним шляхом до набуття повноправного членства в ЄС. Тому в нову угоду між Україною та ЄС має бути закладений „еволюційний потенціал”, а саме: принцип поступової, послідовної та поступальної інтеграції України в політичний, економічний та правовий простір ЄС. “Еволюційний потенціал” нової угоди дасть змогу закріпити перспективи послідовного поглиблення економічної інтеграції України від зони вільної торгівлі до зростаючої участі у внутрішньому ринку ЄС (що охоплює свободу руху товарів, послуг, осіб та капіталу). Поглиблення економічної інтеграції має доповнюватися посиленням співробітництвом між Україною та ЄС у соціально-економічній, правовій, гуманітарній та інших сферах, що становлять їх спільний інтерес.

Україна завжди була аграрною країною, і її першочерговим завданням залишається створення належних умов для розвитку нашої першооснови – села. Одним зі шляхів виходу з неблагополучної економічної ситуації в Україні є пошук сучасних напрямків підприємницької діяльності і форм господарювання адекватних існуючим умовам. Економіка здорового глузду давно привчила сільських і міських жителів будувати свої взаємовідносини на взаємовигідній основі. На сьогодні актуальним є розвиток однієї з найбільш привабливих форм альтернативного туризму – сільського зеленого, або, як його називають, – агротуризму. В результаті розвитку сільського туризму міські жителі мають можливість отримувати здоровий відпочинок за доступними цінами, а сільські – можливість більш ефективно використовувати свій житловий фонд,

реалізувати частину виробленої сільськогосподарської продукції на місці тощо. До того ж, за підрахунками економістів, дохід за три роки від одного ліжка-місця в сільському туристичному бізнесі еквівалентний доходу, отриманому за той же період від однієї корови, яка утримується в присадибному господарстві селянина. Окрім того, економічність агротуризму проявляється і в можливості розв’язання проблеми зайнятості як сільського, так і міського населення.

Питаннями розвитку агротуризму займалося багато вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких необхідно відзначити Я.Вербке, П.Горішевського, Ю.Губені, Г.Іваницьку, А.Каннона, Н.Кудлу, В.Міддлетона, Н.Ротге. Проблема розвитку агротуризму переважно розглядається в широкому аспекті – як розвиток сільського туризму. Тому більшість публікацій стосується організації самого господарства, точніше технології туристичної діяльності. Натомість у країнах Європи агротуризм розглядають як один із видів сільськогосподарської діяльності, а водночас і як форму організації відпочинку, пов’язаного із сільським господарством. Саме це потребує оцінки агротуризму як допоміжної (підсобної) діяльності одних суб’єктів господарювання та основної діяльності для інших, його корисності для сільського господарства, села та регіону.

Метою дослідження є розробка науково-методичних і практичних рекомендацій з формування передумов створення та ефективного функціонування агротуристичного бізнесу.

Сільський туризм як підприємницька діяльність фізичної особи є найзручнішим способом провадження бізнесу на початковому етапі. Це не потребує складання статуту або установчого договору, формування статутного фонду, а отже, й великого статутного капіталу. Не потрібно мати окремої юридичної адреси, оскільки адресою як суб’єкта підприємницької діяльності буде домашня адреса господаря-підприємця. Не обов’язково відкривати рахунок у банку й виготовляти печатку: це можна зробити за власним бажанням. Нарешті, якщо не буде використовуватися праця найманих працівників, то не обов’язково реєструватися в органі Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, у центрі зайнятості, в органі Фонду соціального страхування від нещасних випадків: це можна зробити на добровільних засадах.

Агротуризм (farm tourism) – відпочинковий туризм, що передбачає використання сільського (фермерського) господарства. Агротуризм може проявлятися у різних формах, але завжди



передбачає винаймання помешкання. Розрізняють дві базові форми агротуризму: винаймання помешкання з обслуговуванням безпосередньо в межах дворогосподарства або розміщення на нічліг з самообслуговуванням на землях, що належать до дворогосподарства, наприклад в кемпінгах та наметах. Агротуризм у такий спосіб виступає однією з форм сільського туризму. В агротуризмі дворогосподарство (фермерське господарство) становить одночасно нічліжну базу та головний предмет інтересу для туриста [1, с.5].

Основна відмінність сільського зеленого туризму від туризму, так би мовити, звичайного – це те, що туристичні послуги надають особи, які мають інший фах (сільськогосподарські робітники, працівники сфери обслуговування, вчителі) та надають ці послуги в сільській місцевості.

Селянин-фермер у межах сільського туризму може організувати:

- активний туризм (збудувати на своїй території спортивний майданчик, підйомник, розробити маршрути для велотуристів, кінні прогулянки);
- екотуризм (відпочинок в екологічно чистій місцевості, вживання чистих продуктів);
- культурно-етнічний (екскурсії, розповіді про історію краю, національні обряди, побут) та ін.

Основою сільського туризму є власне сам селянин та його побут. Селянин запрошує до своєї оселі:

- людину з міста подивитись на сільськогосподарське виробництво (як робиться цей особливий сир, масло, ковбаса тощо, як вирощуються свині, корови, коні);
- людину творчої, розумової праці подивитись на майстерність ремісника (як робиться дерев'яний посуд, як плететься ліжчик);
- іноземців подивитися на особливості національних традицій, культури.

У числі головних передумов формування системи сільського зеленого туризму на конкретній території виділяються туристичні ресурси, які являють собою сукупність природних і штучно створених людиною об'єктів, придатних для агротуризму. Ця сукупність охоплює економічні (фінансові, житлові умови), природні (екологічно благополучні особливості ландшафтів), культурно-історичні (пам'ятники історії, культури, древності і сучасності), трудові (можливість зайнятості туристів і специфіка зайнятості господарів), соціальні (рівень культури і освіти туристів), виробничі (можливість надання послуг зв'язку і транспорту). Вищевказані ресурсні аспекти диференціюються як природні, соціально-економічні і екологічні. Саме наявність поєднання цих ресурсів, необхідних для розвитку сільського туристичного бізнесу, може забезпечити більш ефективне його функціонування. Визначальним є набір вищенаведених ресурсів з позицій визначення перспективних територій і об'єктів з метою розвитку агротуризму. Це можливо на

основі проведення комплексної еколого-соціально-економічної експертизи (ЕСЕЕ), визнаної за кордоном найбільш ефективним інструментом ідентифікації ефективності будь-якого виду господарської діяльності. У зв'язку з досліджуваною проблемою перспектив розвитку зеленого туризму ЕСЕЕ території належить розуміти як процес географічного моделювання та прогнозування еколого-соціально-економічної ситуації в її межах у зв'язку з розвитком туристичного бізнесу на основі використання інтегрального потенціалу території.

У цілому методика визначення перспективності регіону для розвитку сільського зеленого туризму зводиться до того, що:

- за допомогою експертів формується система показників;
- з використанням експертних оцінок формується еталонний набір локальних земельних ділянок;
- на основі системи показників і локальних еталонних ділянок здійснюється побудова матриці, яка на основі алгоритму математичної теорії розпізнавання образів і програми для ПЕОМ використовується для оцінки кожної ділянки, придатної для агротуризму.

На основі результатів ЕСЕЕ, наступним етапом повинна стати робота з сільським населенням, фермерами, які можуть забезпечити найбільшу ефективність даного виду туристичної діяльності. У методичному аспекті найбільш цікаве анкетування (при заповненні анкети сільські жителі, які бажають займатися цим видом малого бізнесу, повинні обов'язково вказати наявність вільної житлової площі, її стан, відповідність санітарно-гігієнічним нормам, свій освітній рівень, можливість надання конкретних послуг тощо). Отримана за результатами анкетування інформація про виявлених потенційних "господарів" заноситься в банк даних регіону [2, с.85]

Ще одним важливим аспектом є підготовка висококваліфікованих фахівців – менеджерів з агротуризму. Процес удосконалення навчальних програм, розширення спектра спеціальностей для роботи в агропромисловому секторі створює певні можливості для відповідного вирішення проблеми підготовки фахівців агротуризму. Така спеціальність перспективна для вищого навчального закладу.

Треба пам'ятати і про відповідне навчання сільських господарів, надання їм потрібної допомоги в інформаційному забезпеченні, рекламі, організації матеріально-технічного постачання, набутті вміння зробити відпочинок у сільській місцевості цікавим і змістовним, допомоги в транспортному забезпеченні тощо.

Щоб визначити критерії, за допомогою яких можна було б відрізнити сільський туризм від усіх інших, необхідно законодавчо закріпити ряд вимог до житла та до власника житла, який надає послуги з сільського зеленого туризму.



На жаль, поки що, Україна не має чіткого правового апарату, який би займався регулюванням такої господарчої діяльності. У законодавстві України не визначено поняття “аграрного туризму”, “сільського зеленого туризму”, а сам він, як об’єкт суспільних відносин, залишається поза межами правового врегулювання. Проект Закону України «Про сільський та сільський зелений туризм» так і залишився прийнятим Верховною Радою України у 2004 році за основу. Тому законодавча база, яка буде створена для регулювання стосунків у цій, відносно новій для України сфері діяльності сільських господарів, безперечно повинна відповідати сьогоденним реаліям українського села та повинна бути спрямована на вирішення його актуальних проблем, враховуючи перспективний розвиток сільських населених пунктів, а також гармонічно вписуватись в існуюче законодавче поле України. Тож доцільне: визначення в Законі України «Про особисте селянське господарство» правової природи ведення особистого селянського господарства, в тому числі з використанням майна селянського господарства для потреб відпочиваючих, та невіднесення її до підприємницької діяльності; внесення змін до Господарського кодексу України, що діяльність сільських господарів у сфері сільського туризму не належить до підприємницької діяльності; внести доповнення до Закону України «Про туризм» щодо визначення межі поділу між сільським туризмом і туристичною індустрією. Процес законодавчого регулювання та інші форми унормування діяльності у сфері сільського туризму повинні відбуватися за безпосередньої участі сільських господарів та їх громадських об’єднань [див.: 3, с.192].

Необхідно також ввести до законодавства поняття «агрооселя». Агрооселя – це житлове приміщення, яке знаходиться в сільській місцевості, містить не більше п’яти кімнат, пристосованих для проживання туристів, і належить на правах приватної власності господарю, який займається сільськогосподарською діяльністю або зайнятий у сфері обслуговування чи соціальній сфері села.

Потрібно законодавчо закріпити звільнення агроосель від сплати готельного збору та обов’язкової державної сертифікації. Для агроосель можливе запровадження добровільної категоризації представниками Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму та представниками органів місцевого самоврядування (треба затвердити категорії та умови проведення категоризації: оплатна чи безоплатна та ін.).

У майбутньому самі власники агроосель будуть зацікавлені в проведенні сертифікації для підвищення рівня своєї діяльності та наближення до міжнародних стандартів. Система стандартизації буде використовуватись організаціями, які займаються рекламою агроосель і передбачає відповідність якості та ціни продукту (послуги), і забезпечуватиме прозорість пропозиції для клієнта та контроль якості продукту.

Звичайно ж для розвитку агроосель і туристичних агрогосподарств необхідно розробити систему кредитування, яка не буде обтяжливою для господарів-підприємців і забезпечить повноцінний відпочинок як українським туристам, так і іноземцям.

Згідно з чинним законодавством, цивільно-правові угоди між фізичними особами оподатковуються за ставкою 20%. Доцільним буде зменшити ставку податку до 2-4% від ціни договору.

Тому лише створення рйкої правової основи забезпечить повноцінне розгортання цієї форми діяльності в нашій державі.

Отже, на сьогодні актуальний розвиток однієї з найбільш привабливих форм альтернативного туризму – агротуризму (сільського, зеленого). Агротуризм є однією зі складових, яка дає реальний шанс поліпшити як фінансовий стан людей, що ведуть господарство, так і оздоровчий та відпочинковий потенціал гостей (туристів); налагодити зв’язки з іноземними агротуристами, переймати досвід і розвиватися. Проте для активного розвитку агротуризму потрібно здійснити чимало організаційно-економічних заходів.

Для реалізації основних напрямів розвитку агротуристичного бізнесу потрібен аналіз внутрішніх (спонукальних) причин для кожного суб’єкта сільського туризму й окреслення можливих шляхів реалізації кожного з цих напрямів. При цьому слід виділити з переліку заходів найбільш пріоритетні й забезпечити їх системний взаємозв’язок і цілеспрямованість для отримання оптимальних результатів ринкового розвитку, що визначає завдання подальших наукових досліджень.

#### Список літератури

1. Васильєв В.П. Сільський зелений туризм // Туризм сільський зелений – 2007. – №4. – С. 5.
2. Загнітко Л.А. Теоретичні і методологічні аспекти розвитку агро туризму // Збірник наукових праць ПДАТУ. – Кам’янець-Подільський: Абетка, 2006. – С. 84-87.
3. Загальний курс агробізнесу / За ред. В.Ф. Семенова, І.Ю. Сіваченка. – К.: Знання, 2000. – 301 с.
4. Ефремова М.В. Основы технологии туристического бизнеса. – М.: Ось-89, 1999. – 192 с.

#### SUMMARY

*Oleksandra Hykava*

#### AGROTOURISM AS AN IMPORTANT CONSTITUENT OF EUROINTEGRATION OF UKRAINE

Agrotourism is an opportunity for countrymen to improve their material and cultural level of life, to provide city and foreign tourists with qualitative rest, simultaneously continuing to develop own farm. This is directly related to eurointegration development of Ukraine.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.018.(477):330.111.44:339.137.2

© Вишинська Т.О., 2008

*Хмельницький національний університет, Хмельницький*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Управління конкурентоспроможністю виробничого підприємства базується на детальному вивченні сукупності факторів, які на неї впливають. Сила впливу таких факторів має різне спрямування, вагомість для результату, категоріальну приналежність та ситуативну релевантність. Процес впливу різних факторів має різні часові межі та спрямований на різні рівні конкурентоспроможності (КС). Множина факторів у своїй сукупності утворює систему, функціонування якої визначає рівень конкурентоспроможності підприємства. Складність такої системи вимагає ґрунтовного аналізу її складових у процесі оцінювання. Адже відповідність підходу до її оцінювання умовам функціонування підприємства визначить якість управління конкурентоспроможністю. Концепція управління конкурентною позицією підприємства має ряд методик і підходів до оцінювання конкурентоспроможності. Доцільність застосування деяких з них для дослідження місця виробничого підприємства на ринку доведена провідними вітчизняними науковцями. Однак загальновизнана відсутність універсального підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Зміни умов функціонування вітчизняних виробничих підприємств пов'язані з інтеграційними процесами, створюють передумови змін структури системи факторів, які впливають на конкурентоспроможність. Тому розробка методичного забезпечення оцінювання останньої – об'єктивна необхідність, яка впливає з потреб управління конкурентною позицією підприємства.

Оцінювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є центральним питанням досліджень значної кількості відомих зарубіжних і вітчизняних науковців. Однак процес розробки методичних рекомендацій стосовно оцінювання системи факторів, які впливають на конкурентоспроможність, варто розпочати з аналізу праць фахівців пострадянського простору. Адже адаптація методик, які розроблені вченими західних країн, складний витратний процес, результативність якого під питанням. Таке твердження випливає з істотної різниці у процесах формування та забезпечення конкурентоспроможності виробничих підприємств у розвинених країнах і країнах пострадянського простору. До того ж, переважна більшість західних методик захищена

правом інтелектуальної власності розробників, що унеможливорює ознайомлення з деякими актуальними нюансами процесу їх застосування. Тому варто скористатися висновками та пропозиціями науковців СНД. Серед них відзначимо Р.Фатхутдінова, який пропонує підходити до оцінювання конкурентоспроможності з погляду комплексності цієї характеристики та наводить основні етапи проведення такого оцінювання [1, с. 277]. Вітчизняні науковці І.Должанський, Т.Загорна подають комплексний підхід до підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, з чого формують методiku оцінювання конкурентоспроможності підприємства на базі інструментарію, який запропонував Р.Фатхутдінов [2, с.183]. Значний інтерес для дослідження питання оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних виробничих підприємств являє праця О.Сумця, О.Сомової та Є.Пеліхова [3]. Автори наводять ґрунтовний порівняльний аналіз більш ніж двадцяти методик оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств, підкреслюючи складність вибору оптимального методу. Така складність, на думку авторів, викликана значною кількістю факторів, які чинять вплив на конкурентоспроможність виробничого підприємства. Результати досліджень указаних науковців мають прикладний характер з відповідною теоретичною базою. Використання на практиці пропозицій авторів щодо оцінювання конкурентоспроможності підприємства дасть змогу підвищити якість управління підприємством, а отже, – його конкурентоспроможність.

Однак питання оцінювання факторів, які впливають на конкурентоспроможність виробничих підприємств у вітчизняній літературі розкрито недостатньо. Авторами упускається з поля зору системність впливу таких факторів та їх висока чутливість (еластичність) до різнорівневих змін умов мікро-, мезо-, макрооточення підприємства. Виходячи з цього, вважаємо необхідним визначити концептуальні засади розробки методики оцінювання конкурентоспроможності виробничого підприємства. Останнє визначило мету даної статті, яка полягає у формулюванні комплексних методичних вказівок стосовно оцінювання факторів, які впливають на конкурентоспроможність виробничого підприємства.

Складність оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства полягає у комплексності цієї характеристики. Конкурентоспроможність – комплексна динамічна характеристика здатності підприємства задовольняти потреби споживачів повніше порівняно з іншими суб'єктами господарювання. Комплексність цієї характеристики полягає у тому, що вона є сукупністю властивостей, які становлять одне ціле. Динамічність характеристики полягає у її постійному перебуванні у стані руху, розвитку, зміни. Характеризувати конкурентоспроможність у динаміці доцільно з погляду можливості вивчення її міцності, стійкості та коливань за умови зовнішніх впливів.

До числа факторів, що впливають на конкурентоспроможність виробничого підприємства, можемо віднести всі процеси, які відбуваються на рівнях конкурентоспроможності, в межах дії конкурентної боротьби, на рівні внутрішнього середовища підприємства, та врахувати вплив взаємозв'язків, які виникають у процесі конкурування.

Складність аналізу зазначеної сукупності факторів викликана широтою охоплення процесів. Однак подолання цієї складності – необхідна умова формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю підприємства, оскільки без аналізу сил, що впливають на об'єкт управління, визначення шляхів його розвитку об'єктивно неможливе. У працях вітчизняних науковців, які досліджували силу впливу факторів конкурентоспроможності, наведено широкий перелік самих факторів і подано різні їх класифікації. Але для дослідження процесу впливу цих факторів самого розподілу їх на групи недостатньо. Необхідно структурувати всю сукупність процесів впливу на конкурентоспроможність та синтезувати її у єдину систему факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства з тим, щоб наочно відобразити процес формування конкурентоспроможності підприємства. Це дасть змогу провести необхідний факторний аналіз фактичного та перспективного станів конкурентної позиції підприємства і визначить об'єкт управління у його структурі. До системи факторів, що впливають на конкурентоспроможність, необхідно віднести такі блоки: 1) фактори зовнішнього середовища; 2) життєвий цикл підприємства і продукції; 3) фактори внутрішнього середовища.

До першого блоку вважаємо за доцільне віднести такі групи факторів, які відображають процеси зовнішнього конкурентного оточення. Серед них варто назвати фактори за моделями «національного ромба» та «п'яти сил конкуренції в галузі» М.Портера [4, с. 92]. Групи факторів у своїй сукупності та кожний окремо є системою, яка створює середовище функціонування підприємств у країні. Мається на увазі наявність ресурсів і навиків, необхідних для отримання конкурентної переваги, інформації, від якої залежить своєчасність виявлення можливостей отримання конкурентних переваг, а також сили, що змушують

підприємства здійснювати капіталовкладення у ту чи іншу сферу діяльності. Особливе значення має динаміка розвитку економічного середовища країни. В будь-якій галузі економіки незалежно від того на внутрішньому чи зовнішньому ринках вона функціонує, суть конкуренції виражена саме впливом означених у п'ятифакторній моделі конкуренції груп факторів. Значення кожної з груп змінюється залежно від зміни досліджуваної галузі і в кінцевому результаті визначає прибутковість галузей.

До другого блоку вважаємо за доцільне віднести фактори, пов'язані з процесами ефективності діяльності організації на різних етапах життєвого циклу. У їх числі варто розглядати вплив процесів формування організаційної ефективності на стадіях зародження, розвитку, стабільності, стагнації у контексті структурних перебудов, ускладнення бізнес-процесів, розширення та згортання масштабів діяльності підприємства, зміни стану фінансової міцності та інші складові аналізу господарської діяльності. Також до цього блоку варто віднести фактори, пов'язані з життєвим циклом продукції. Такими факторами будуть результати аналізу ефективності процесів за весь період часу від зародження ідеї про продукт до зняття з експлуатації та заміни новою моделлю. До третього блоку віднесемо фактори внутрішнього середовища організації та підійдемо до цього з позицій побудови ефективної організації. Ефективна організація передбачає належне кадрове забезпечення, побудову відповідної організаційної структури, процеси технологічного оновлення та безперервного удосконалення бізнес-процесів, розробку та встановлення цілей підприємства, які максимально відповідають його можливостям і потребам. Ключовим фактором внутрішнього середовища є потужність організаційної культури. Вказані блоки факторів чинитимуть сукупний вплив на конкурентоспроможність підприємства шляхом тиску на конкурентоспроможність продукції, оскільки останній показник, на думку багатьох авторів, визначальний для забезпечення конкурентної позиції суб'єкта господарювання. Складність наведеної системи вимагає детального аналізу можливостей застосування кількісних і якісних показників, які б відповідали критеріям максимальної інформативності та справдливості застосування у досліджуваних умовах.

Вибір факторів, за якими буде проводитись оцінювання конкурентоспроможності, має спиратися на конкретні цілі оцінювання її рівня. Серед таких цілей може бути і визначення позиції підприємства порівняно з конкурентами, і розробка заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності, і розробка програм виходу на нові ринки збуту та інші аспекти управління підприємством. Також процес оцінювання конкурентоспроможності зустрічається з проблематичним інформаційним забезпеченням. Дефіцит інформації про конкурентів, яка є комерційною таємницею або не оприлюднюється через

невпевненість у своїх конкурентних перевагах, є найгострішою проблемою з погляду розробки ефективних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності виробничих підприємств. Складність цієї проблеми поступово підвищується із зростанням рівня конкурентної боротьби в галузі. Із указаної проблеми випливає комплекс інших: неповнота аналізу рівня конкурентоспроможності, використання при цьому суб'єктивних балових оцінок, високі фінансові та часові витрати на проведення дослідження тощо. Усе вищесказане суттєво зменшує достовірність і практичну цінність результатів розрахунку показника конкурентоспроможності.

Існує багато підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, але всі вони досить різні. Ситуація ускладнюється тим, що конкурентоспроможність підприємства розглядається з погляду маркетингу, стратегічного управління, економіки та фінансів підприємства. Під час розробки комплексної методики оцінювання рівня конкурентоспроможності виробничого підприємства необхідно враховувати сильні та слабкі сторони існуючих методик, О.Сумець, О.Сомова, Є.Пелихов наводять детальний порівняльний аналіз таких методик. Автори виділяють методики, які базуються на різних концептуальних засадах. Серед них такі:

- перша група – методи, які здійснюють опис конкурентної боротьби: 1) діагностики конкурентного середовища (Г.Багієв); 2) аналізу конкуренції на ринку (О.Млоток); 3) параметричних оцінок (К.Щиборщ); 4) аналізу конкуренції в галузі (Є.Голубков); 5) стратегічного аналізу макрооточення (А.Томпсон, А.Стрикленд);

- друга група – методи, які базуються на узагальнені думок експертів: 6) індексний (М.Бранхам); 7) ієрархій (В.Павлова); 8) інтегрального показника (Є.Голубков); 9) контрольного листа (В.Захарченко);

- третя група – методи, оцінювання конкурентоспроможності підприємства за конкурентоспроможністю продукції: 10) матриці «Мак-Кінзі – Дженерал Електрик»; 11) оцінювання за КС товару (Р.Фатхутдінов); 12) оцінювання конкурентних переваг (О.Млоток); 13) матриці Бостонської консалтингової групи;

- четверта група – методи, які передбачають розрахунок інтегрального коефіцієнту з фінансових і техніко-економічних показників: 14) інтегрального показника (І.Зулькарнаєв, Л.Лясова); 15) інтегрального показника (В.Білоусов); 16) рейтингових оцінок (К.Щиборщ); 17) оцінювання за теорією ефективної конкуренції (О.Млоток); 18) інтегрального показника (Х.Фасхієв); 19) загального показника конкурентоспроможності, що базується на задоволенні споживача та ефективності виробництва;

- п'ята група – методи, які передбачають розрахунок інтегрального коефіцієнта з фінансових і техніко-економічних показників: 20) інтегрального показника (О.Батуров і Л.Мошкова); 21) оцінювання

за нормою прибутку (В.Захарченко); 22) оцінювання за вартістю бізнесу (О.Кротков та Ю.Єленева).

У праці [3] автори систематизують наведені у економічній літературі методи та виділяють переваги і недоліки застосування деяких із них. Варто погодитись з думкою авторів стосовно основних вимог до методики оцінювання рівня конкурентоспроможності виробничих підприємств та основних класифікаційних критеріїв. Опираючись на результати досліджень указаних авторів для оцінювання факторів, які впливають на конкурентоспроможність виробничого підприємства, вважаємо за доцільне використовувати методи третьої, четвертої та п'ятої груп, оскільки, на нашу думку, отримані в результаті їх застосування показники будуть максимально інформативними та ситуативно релевантними з погляду ефективності управління конкурентоспроможністю. Однак потрібно враховувати, що застосування певних методів інших груп може виявитися більш доцільним, навіть необхідним у процесі оцінювання різного рівня факторів, які впливають на конкурентоспроможність виробничого підприємства. Як уже говорилося вище, на вказаний показник впливає ряд факторів, які доцільно структурувати та інтегрувати у єдину систему з тим, щоб удосконалити процес управління конкурентоспроможністю. Враховуючи наявність значної кількості методів оцінювання конкурентоспроможності, необхідність вибору оптимальних з них для розрахунку показників, що оцінюють фактори, які впливають на конкурентоспроможність, очевидна.

Оскільки конкурентоспроможність, як показник має аналітичну форму порівняльного ступеня, то всі фактори, що оцінюватимуться, повинні також мати таку форму. Необхідно залучати до розрахунків такі фактори, які можна буде інтегрувати у загальну систему оцінювання з виходом на результуючий показник. Варто врахувати також поступове ускладнення системи факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства з переходом на кожний інший (новий) рівень конкурентної боротьби. Тобто кількість факторів, які чинять вплив на конкурентоспроможність на галузевому рівні, зміниться (зросте) з переходом підприємства на рівень конкурентоспроможності в межах країни і ускладниться ще більше при виході на міжнародний рівень конкурентної боротьби. Проведення оцінювання факторів, які впливають на конкурентоспроможність виробничого підприємства, потрібно розпочинати з визначення мети оцінювання конкурентоспроможності. Необхідно також враховувати те, що порівняння з іншими учасниками ринку є основою оцінювання конкурентоспроможності, потім необхідно визначитись із іншими суб'єктами господарювання, на діяльність яких буде зорієнтовано оцінку факторів. Формуючи групи показників, які використовуватимуться під час оцінки факторів, необхідно врахувати груповий розподіл факторів і виходити з відповідності показників рівню факторів у їх загальній системі. Враховуючи

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

вищесказане, наведемо схему оцінювання рівня конкурентоспроможності на основі оцінювання факторів, які на неї впливають.

Як бачимо, оцінювання конкурентоспроможності виробничого підприємства на основі оцінювання факторів, які на неї впливають, охоплює весь спектр діяльності підприємства у процесі конкурентної боротьби. Слідуючи наведеній схемі (рис. 1), підприємство має змогу підвищити ефективність

управління конкурентоспроможністю, а отже, – підвищити конкурентну позицію. Для розрахунку одиничних, групових та інтегральних показників оцінювання факторів, які впливають на конкурентоспроможність виробничого підприємства, варто використовувати методи із попередньо зазначених груп, керуючись критеріями максимальної інформативності та ситуативної відповідності.



Рис. 1. Схема оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства з урахуванням факторів впливу

Проведення дослідження дає змогу зробити такі висновки:

1. На конкурентоспроможність виробничого підприємства впливає ряд факторів різного типу. Велика кількість таких факторів ускладнює процес управління конкурентоспроможністю, яка значно залежить від ефективності її оцінювання. Сукупність факторів доцільно інтегрувати у єдину систему, що дасть змогу провести необхідний факторний аналіз рівня конкурентоспроможності.

2. У економічній літературі широко розкривається питання методологій оцінювання конкурентоспроможності, однак універсальної методики не існує. Тому доцільно використовувати наявні методи для оцінювання факторів, які впливають на конкурентоспроможність, ранжуючи їх за ситуативною релевантністю.

3. Використання методів, що базуються на оцінюванні конкурентоспроможності підприємства на

основі конкурентоспроможності продукції, на розрахунках інтегральних фінансових і техніко-економічних показників і таких, що в основі мають аналіз прибутку, грошових потоків і вартості бізнесу, підвищить інформативність управління конкурентоспроможністю і дасть змогу максимально підвищити конкурентну позицію виробничого підприємства.

#### Список літератури

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
2. Должанський І., Загорна Т. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Сумець О.М., Сомова О.Є., Пеліхов Є.Ф. Оцінювання конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства. – К.: Професіонал, 2007. – 2008 с.
4. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

#### SUMMARY

*Tetyana Vishinska*

#### THE METHODOLOGICAL APPROACHES OF ESTIMATION OF FACTORS, WHICH INFLUENCE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

The groups of factors which influence the competitiveness of production enterprise are considered. The basic methods of evaluation of competitiveness of enterprise are indicated. The chart of estimation of competitiveness of production enterprise on the basis of factors which influence it is offered.

**ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Динамічний розвиток країни, її галузей, національної економіки зумовлює необхідність перегляду на концептуальному рівні передумов, розробку механізмів активізації і визначення перспектив розвитку суб'єктів господарювання. На рівні держави на сьогодні розроблена Концепція вдосконалення державного регулювання господарської діяльності, затверджена Указом Президента України №816/2007 від 03.09.2007 р. [1] і Стратегія економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 роки, затверджена Указом Президента України №493/2004 від 28.04.2004 р. [2]. Проте, існують проблеми та протиріччя, що стримують розвиток суб'єктів господарювання, і відповідно, не враховуються при формуванні численних державних, галузевих і регіональних програм розвитку підприємництва. Також наявна ситуація унеможливило закладення у бізнес-плани і стратегії діяльності підприємств, установ, організацій необхідні темпи проросту основних показників ефективності господарювання.

Отже, проблема забезпечення реалізації зазначених, а також інших нормативних актів, що дозволяють координувати розвиток суб'єктів господарювання, потребує негайного вирішення.

Проблеми становлення та функціонування суб'єктів господарювання в процесі генезису економічної системи досліджували вітчизняні та закордонні вчені: Л. Бабаєва, О.О. Бутенко, З.С. Варналій, В.М. Геєць, О.Г. Демченко, С.І. Доргунцов, В.В. Ковальов, М. Лапустіна, В.К. Мамутов, Я. Мюррей, В.С. Найдюнов, В.Н. Парсяк, Ю.М. Пахомов, В.А. Подолонко, С.І. Пирожков, В. Рубе, М.Г. Чумаченко та ін.

Інтеграційні можливості розвитку суб'єктів господарювання, як об'єктивні та пріоритетні тенденції, досліджували А.Е. Воронкова, М. Енрайт, С.В. Зяблов, В. Куликов, О.М. Клименко, Т.О. Лучакова, В.М. Орлов, М. Портер, О.С. Редькін, А. Томпсон, Є.М. Стрельчук, В.Є. Труш, Т.С. Федорова, М.В. Якименко та ін.

До окреслених напрямків додаються проблеми необхідності узгодженості стратегій розвитку підприємств, установ, організацій, врахування інтересів бізнесу в процесі їх розвитку, людського чинника, відсутність чіткого механізму взаємодії різних суб'єктів господарювання всіх форм власності з метою забезпечення якісних перетворень, а отже, потребують термінового розв'язання.

Тож, на основі досліджень проблематики інтеграційних перспектив суб'єктів господарювання пропонується розгляд невисвітлених раніше частин.

Метою дослідження є розкриття основних проблем суб'єктів господарювання та розробка науково обґрунтованих теоретичних і практичних

пропозицій щодо інтеграційних перспектив їх функціонування в контексті розвитку агентських відносин і комерційної концесії.

Визначення пріоритетів розвитку суб'єктів господарювання потрібно проводити на макро- (політекономічному) та мікро- (організаційно-економічному) рівнях.

З метою визначення інтеграційних перспектив розвитку суб'єктів господарювання піддамо аналізу термінологічне розуміння основних понять окресленої проблематики. Базою категоріального апарату приймемо законодавчо врегульовані визначення. Зокрема, щодо суб'єктів господарювання – ними визнаються "учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно, і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством" [3, ст. 55]. Щодо суб'єктів господарювання – до них належать господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці [3, ст. 55].

Спираючись на наявні наукові підходи, з урахуванням положень учень багатьох економістів, потребує уточнення, доповнення та визначення зв'язок суб'єктів господарювання та концепції підприємництва в цілому.

Зокрема, зв'язок суб'єктів господарювання та концепції підприємництва пропонується розглядати у взаємовизначенні та взаємообґрунтованості основних статутних і концептуальних положень щодо ініціативної самостійної господарської діяльності, спрямованої на одержання кінцевого позитивного її результату для забезпечення саморозвитку на основі вільного, цільового, законодавчо-обґрунтованого розпорядження наявними активами і пасивами в рамках відповідальності, визначеної чинним законодавством країни, світових інституцій та морально-етичними принципами управління.

Проаналізуємо перспективи економічної діяльності у напрямку її диференціації, розширення бізнесу та делегування частини повноважень. Адже станом на 01.01.2008 р. кількість суб'єктів господарювання за галузями економіки та організаційно-правовими формами господарювання становила 1187020 одиниць, з них 381205



підприємств зареєстровані у формі товариств з обмеженою відповідальністю, а 270331 – у формі приватних підприємств (рис. 1), при цьому найбільша їх кількість сконцентрована у торгівлі та в ремонтних підприємствах – 299877 [4].

З метою досягнення точного відображення сутності предмету дослідження у науковому трактуванні, визначимо основні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єктів господарювання. Так, до чинників зовнішнього середовища віднесемо: економічні,

нормативно-правові, соціальні, політичні чинники, чинники фіксального характеру, ризики, непрямі впливи. До чинників внутрішнього середовища суб'єктів господарювання віднесемо: матеріальні, фінансові, трудові, соціально-психологічні, професійні чинники, чинники обмеження у часі, чинники якості. Запропонована класифікація доповнюється розумінням впливу на діяльність суб'єктів господарювання інтегрованих показників, що, власне, характеризують їх становище у розвинених країнах світу.

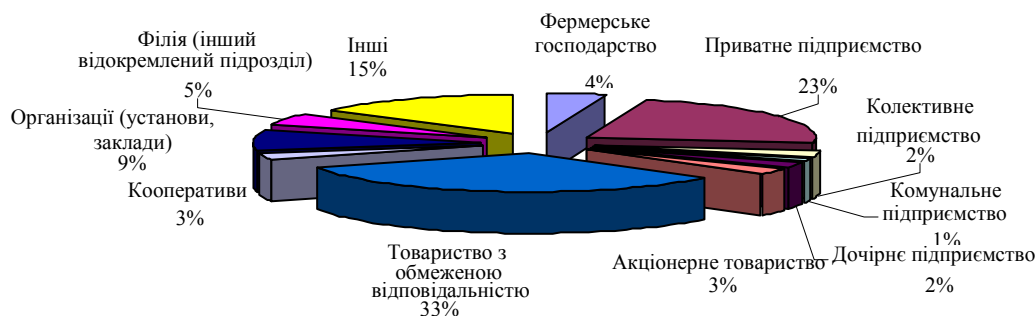


Рис. 1. Структура суб'єктів господарювання в Україні за організаційно-правовими формами станом на 01.01.2008 р., %

За даними офіційної статистики, на 10 тисяч наявного населення в Україні припадає 256 суб'єктів господарювання. А на 10 тисяч зайнятого населення – 563 суб'єкти господарювання. Усе це засвідчує поліпшення динаміки зазначеного показника, поетапне наближення його значення до рівня провідних країн світу, а також поступальний розвиток соціально-трудових відносин у цілому [4].

Проведений аналіз розвитку суб'єктів господарювання в Україні, його становища за галузями економіки та організаційно-правовими формами дозволяє розширити теоретичну базу та визначити основні тенденції їх розвитку, у тому числі через процедуру інтеграції.

У вітчизняному законодавстві та, зокрема, у Господарському кодексі України зазначені такі види інтеграції:

- 1) комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання [3, ст. 295];
- 2) використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія) [3, ст. 366].

Піддамо аналізу зазначені інтеграційні можливості розвитку суб'єктів господарювання. Так, у рамках здійснення комерційного посередництва (агентських відносин) у сфері господарювання одна сторона (комерційний агент) надає іншій стороні (суб'єкту господарювання, якого представляє агент) послуги в укладенні угод чи сприянні їх укладенню на умовах платності при здійсненні ними господарської діяльності за повноваженнями винятково від імені, в інтересах і під контролем суб'єкта господарювання, якого

представляє комерційний агент. Комерційним агентом може виступати як юридична, так і фізична особа, якій суб'єкт господарювання передав повноваження (схвалив) на вчинення відповідних дій. А у рамках процедури комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) надає другій стороні (користувачеві) на умовах терміновості або безстроковості, із зазначенням територіальності або без неї право використання користувачем у певній сфері підприємницької діяльності комплексу прав, ділової репутації і комерційного досвіду в певному обсязі належних правоволодільцеві. При цьому користувач повинен забезпечити дотримання умов використання наданих йому прав на умовах платності. Зокрема, правоволоділець може передавати користувачеві: технічну та комерційну документацію, проводячи постійне технічне та консультативне сприяння; інформацію, необхідну для здійснення прав, наданих користувачеві за договором; ліцензії (дозволи), передбачені договором.

З позиції управління за суб'єктом господарювання, якого представляє агент, залишається переважне право 2-х видів контролю за наступними діями: процесу схвалення угоди, що укладається комерційним агентом; обов'язковості повідомлення комерційним агентом щодо кожного випадку посередництва в укладенні угод та щодо фактично укладених ним угод в інтересах суб'єкта господарювання. За правоволодільцем залишається переважне право семи видів контролю за такими діями: цільового використання торговельної марки та інших позначень правоволодільця; дотримання



інструкцій і вказівок, спрямованих на забезпечення відповідності характеру, способів та умов використання комплексу наданих правоволодільцем прав; процесу інформування споживачів (замовників) щодо використання торговельної марки та інших позначень правоволодільця; якості продукції (товарів, робіт, послуг), що виготовляється (виробляються, виконуються або надаються) користувачем на підставі договору; надання споживачам (замовникам) додаткових послуг, на які вони могли б розраховувати, купуючи (замовляючи) продукцію (товари, роботи, послуги) безпосередньо у правоволодільця; дотримання комерційної (службової) таємниці щодо ноу-хау правоволодільця та іншої конфіденційної інформації; проведення своєчасних розрахунків за договорами концесії (оплата винагороди).

Крім того, процедура дозволяє іншим особам скористатися наданим користувачу комплексом прав або часткою цього комплексу прав на умовах комерційної субконцесії (за умови погодження із правоволодільцем або визначення та закріплення такого положення договором комерційної концесії).

Обмеженнями при передачі відповідних прав виступають:

а) за агентськими договорами: комерційний агент не може укладати угоди від імені суб'єкта господарювання, якого він представляє, стосовно себе особисто; законодавчо встановлені обмеження (заборона) здійснення комерційного посередництва в окремих галузях господарювання.

б) за договорами комерційної концесії: не допущення конкуренції користувача з правоволодільцем на території, на яку поширюється чинність договору комерційної концесії стосовно підприємницької діяльності, що здійснюється користувачем з використанням належних правоволодільцеві прав; на території, закріпленій за визначеним користувачем, права не можуть бути передані іншим особам (крім того, правоволодільець сам повинен утримуватися від аналогічної діяльності на цій території); користувач не має права укладати аналогічні договори комерційної концесії з конкурентами (потенційними конкурентами) правоволодільця; аналогічні комплекси прав для їх використання не можуть бути надані іншим особам; обов'язкове отримання згоди правоволодільця користувачем щодо місця розташування виробничих приміщень, що мають використовуватися при здійсненні наданих за договором прав, а також щодо їх внутрішнього і зовнішнього оформлення.

Визначимо форми розрахунків між суб'єктами господарювання, що перебувають в інтеграційному процесі:

а) у рамках розрахунків за агентськими договорами здійснюється у формі: основної винагороди (після оплати третьою особою за угодою, укладеною агентом), додаткової винагороди (за гарантування агентом виконання укладених угод); визначається у розмірі,

передбаченому договором [3, ст. 301];

б) у рамках розрахунків за договорами комерційної концесії здійснюється у формі: разових платежів; періодичних платежів; в іншій формі, передбаченій договором [3, ст. 369].

При цьому потрібно виділити основні особливості договірних відносин *при інтеграції суб'єктів господарювання, а саме:*

1. Агентський договір повинен чітко визначати форму підтвердження повноважень (представництва) комерційного агента, сферу, характер і порядок виконання ним посередницьких послуг, територію, в межах якої він здійснює діяльність, права й обов'язки сторін, умови і розмір винагороди комерційному агенту, строк дії договору, санкції у разі порушення сторонами умов договору [3, ст. 297]. Якщо територія дії агента не визначена, нею є територія України. У разі монопольних агентських відносин комерційний агент, що представляє суб'єкта господарювання, не має права здійснювати комерційне посередництво для інших суб'єктів. У разі немонопольних – має право здійснювати комерційне посередництво для інших суб'єктів, якщо інтереси суб'єктів господарювання, яких представляє даний агент, не є суперечливими [3, ст. 299].

2. Договір комерційної концесії має бути зареєстровано державним органом, який здійснив реєстрацію правоволодільця як суб'єкта господарювання (або ж користувача, якщо правоволодільець зареєстрований не в Україні) [3, ст. 367]. Ця ж умова має бути дотримана при достроковому розірванні договору [3, ст. 374]. Відсутність реєстрації договору позбавляє сторони права в разі виникнення спору посилаючись на цей договір. Крім того, якщо договір комерційної концесії визнається недійсним, недійсними також визнаються укладені на його основі договори комерційної субконцесії.

Правоволодільець несе відповідальність за вимогами, що заявляються до користувача, зокрема: субсидіарну відповідальність (у разі невідповідності якості продукції, що надається користувачем); солідарну відповідальність (у разі невідповідності якості продукції, що заявляється користувачем як виробником продукції правоволодільця) [3, ст. 373].

У сучасній практиці укладання, реєстрації та зберігання договорів обов'язковою особливістю є наявність у текстах угод такого пункту, як "Особливі умови". Для договорів, що укладаються у процесі інтеграції суб'єктами господарювання, цими особливими умовами визначимо такі:

1. Комерційний агент несе відповідальність і не має права при здійсненні своєї діяльності в інтересах зазначеного суб'єкта та, навіть, після припинення агентських відносин з ним: передавати конфіденційну інформацію, одержану від суб'єкта, якого він представляє; використовувати її у власних інтересах чи в інтересах інших осіб всупереч інтересам

суб'єкта, якого він представляє [3, ст. 302]. З цією метою додатково укладаються договір про нерозголошення конфіденційної інформації суб'єкта, якого представляє комерційний агент.

2. У разі зміни торговельної марки чи іншого позначення правоволодільця, права на використання яких входять у комплекс прав за договором комерційної концесії, цей договір зберігає чинність щодо нових позначень правоволодільця, якщо користувач не вимагає розірвання договору [3, ст. 375].

Відносини, пов'язані з використанням у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання, регулюються чинним законодавством України, зокрема Господарським

кодексом України, іншими прийнятими відповідно до нього нормативно-правовими актами в окремих галузях господарювання. А у частині, не врегульованій зазначеними нормативно-правовими актами можуть застосовуватися відповідні положення Цивільного кодексу України, якими регулюються відносини доручення, тощо.

На підставі проведених досліджень запропонуємо розподіл організаційно-економічних форм, що презентовні у вітчизняній та закордонній літературі, зокрема брокерства, дилерства, андеррайтингу, аутсорсингу, управління цінними паперами, франчайзингу, інжинірингу, венчуру, лізингу, спільного підприємництва щодо інтеграції суб'єктів господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

### Інтеграційні можливості функціонування суб'єктів господарювання

<i>Агентські відносини</i>	<i>Комерційна концесія</i>
Брокерська діяльність	Франчайзинг
Дилерська діяльність	Інжиніринг
Андеррайтинг	Венчур
Аутсорсинг	Лізинг
Управління цінними паперами	Спільне підприємництво

Джерело: складено автором

Отже, результат дослідження з даного питання, що пропонується автором, обґрунтовує доцільність інтеграційних перспектив суб'єктів господарювання та подальшої лібералізації відносин між ними.

Висновки та перспективи подальших досліджень пов'язані з тим, що зі вступом України до СОТ сучасні механізми господарювання вимагають удосконалення. Лише адаптувавши вітчизняне законодавство до світових нормативів можливий ефективний розвиток країни в цілому та її економічного сектора, зокрема.

За результатами проведених досліджень автором визначено зв'язок концепції підприємництва та суб'єктів господарювання, який полягає у взаємовизначенні та взаємообґрунтованості основних концептуальних і статутних положень з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища останніх. Встановлено інтеграційні перспективи розвитку суб'єктів господарювання на макро- та мікрорівнях через комерційне посередництво (агентські відносини) та використання прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія) з урахуванням їх спільних рис та відмінностей. Запропоновано диференціацію

напрямів розвитку суб'єктів господарювання на підставі використання в якості критерію їх організаційно-економічної форми.

Отже, зазначені результати дозволили вдосконалити теоретичний фундамент методологічної бази дослідження інтеграційних перспектив розвитку суб'єктів господарювання в контексті агентських відносин і комерційної концесії, їх раціоналізації на основі використання науково обґрунтованих підходів. Запропоновані розробки мають прикладний характер, відтак дослідження у цьому напрямку мають перспективу свого подальшого розвитку.

#### Список літератури

1. Указ Президента України №816/2007 від 03.09.2007 р. "Про Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності".
2. Указ Президента України №493/2004 від 28.04.2004 р. "Про Стратегію економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004–2015 роки".
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
4. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за галузями економіки та організаційно-правовими формами господарювання. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

#### SUMMARY

Yuliya Bogoyavlenska

### THE INTEGRATION PERSPECTIVES OF THE ECONOMY SUBJECTS' DEVELOPMENT

The problems of the economy subjects' functioning in the modern conditions are considered. The author's approach to integration opportunities of their development in a context of the agency agreements and the commercial concession definition is offered.

















## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АВТОМАТИЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трансформаційні перетворення українських підприємств, що зумовлені ринковими реформами та глобалізаційними процесами, набувають особливого характеру у зв'язку з вступом України до СОТ. Велика кількість українських підприємств стають власністю транснаціональних компаній або активно залучають іноземний капітал у якості інвестицій. Це зумовлює і певну зміну підходів до управління підприємством на принципах, характерних західним менеджерам. Зокрема, значною мірою це стосується впровадження та використання сучасних інформаційних систем і технологій.

Відповідь на питання про доцільність чи недоцільність автоматизації підприємств відома вже давно. Проте відкритими для обговорення залишаються теми вибору класу інформаційної системи, способу її проектування, програмування та впровадження, глибини автоматизації господарських процесів і ступеня інтеграції інформаційних систем. Дослідженню проблеми автоматизації українських підприємств присвячені праці В.Ф.Ситника, В.С.Пономаренка, С.П.Ріппи, Н.І.Костіної, В.М.Гужви, М.А.Берези, С.В.Івахненкова. Низький рівень комплексної автоматизації значної частини підприємств зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі, що визначає мету даної роботи.

Практично усі вітчизняні підприємства розпочали автоматизацію з впровадження облікових інформаційних систем, використовуючи типові, так звані «коробкові» рішення, що на перших порах задовольняли частину потреб управління. Зокрема, повністю вдалося комп'ютеризувати фінансовий облік, включаючи автоматичне формування фінансової звітності та розрахунків податків. Значно більші перспективи отримує управлінський облік, що в умовах автоматизованих інформаційних систем базується на практично необмеженій аналітиці та можливості оперативного формування звітності, яка розраховується на повній та достовірній бухгалтерській інформації.

Проте відкритими залишаються питання автоматизації постачання, виробництва, дистрибуції, логістики, управління кадрами – власне того, що складає основну діяльність роботи підприємства і приносить прибуток. Інколи управлінці намагаються локально автоматизувати окремі ділянки роботи. Такий підхід дозволяє отримати певні переваги для конкретного працівника, які дають змогу зменшити ймовірність

механічних помилок, кількість рутинних операцій, прискорити їх виконання. Якщо це можливо, робляться спроби експорту-імпорту даних між різними інформаційними системами, що автоматизують різні задачі різними технологіями. Наприклад, часто зустрічаються ситуації, коли фінансово-плановий відділ імпортує звітність облікових систем у табличний редактор Microsoft Excel і, використовуючи його стандартні можливості, проводить їх певний аналіз і розраховує масиви тих чи інших показників. Використання локального підходу до проблеми автоматизації не дозволяє в комплексі розглянути усі процеси, що протікають на підприємстві, та проаналізувати їх з позицій системного аналізу.

Ідея застосування обчислювальної техніки для комплексного планування роботи підприємства, зокрема й виробничих процесів, уперше виникла на початку 60-х років минулого сторіччя. З цією метою розроблено концепцію MRP (Material Resource Planning – планування потреби в матеріалах). Вона стала використовуватися у так званих MRP-системах, головне завдання яких – забезпечення наявності на складах необхідної кількості матеріалів згідно з виробничими планами. Пізніше у MRP-системах реалізовано принцип замкненого циклу виробництва.

Оскільки в концепції MRP не бралось до уваги завантаження виробничих потужностей, вартість робочої сили тощо, у 80-х роках XX сторіччя розроблено стандарт MRP II (Manufactory Resource Planning), що забезпечував планування виробничих ресурсів – продаж й виробництво, визначення потреби у матеріалах, здійснював контроль на рівні цеху тощо.

У 90-х роках минулого сторіччя запропоновано новий стандарт ERP, що означає об'єднання системи MRP II з модулем фінансового планування. Отже, вся бізнес-інформація перебуває в єдиній системі і немає потреби в передачі даних від виробничої системи до фінансової. ERP-системи забезпечують доступ менеджерів, які мають необхідні повноваження, до інформації про діяльність компанії. Це дає їм змогу здійснювати оперативний аналіз ситуації та ефективніше керувати роботою підприємства [1].

Класичні системи ERP забезпечують реалізацію низки управлінських завдань:

- управління фінансами;
- планування й управління виробництвом;
- управління формуванням і розподілом запасів;

- управління реалізацією продукції та маркетингом;
- управління постачанням;
- управління проектами;
- управління сервісним обслуговуванням;
- управління процедурами забезпечення якості продукції.

ERP-системи впроваджуються для того, щоб об'єднати всі підрозділи компанії та всі необхідні функції в одній системі управління, яка буде обслуговувати поточні вимоги цих підрозділів. Розробка подібної єдиної системи – складне завдання. ERP веде єдину базу даних по всіх підрозділах і завданнях, тобто доступ до інформації стає простішим, а головне – підрозділи отримують можливість обмінюватися інформацією.

Упровадження системи управління в багатьох випадках дає змогу не так збільшити прибутковість, як скоротити витрати. Менеджери, які ухвалюють рішення, отримують повну інформацію, можуть правильно її інтерпретувати й робити необхідні дії. Фінансова вигода частіше за все полягає в тому, що відповідальні особи можуть ефективніше керувати виробничими запасами, зменшувати їхню кількість, щоб вона точніше відповідала потребам, і, отже, вивільняти оборотні кошти. Автоматизація дає змогу вивільнити час працівників, які ухвалюють рішення, для аналітичної роботи, оскільки скорочуються рутинні етапи, що забирають у менеджерів середньої ланки чимало часу. Крім того, якщо підприємство має автоматизовану систему управління, яка підтримує міжнародні стандарти, то це плюс для отримання західних інвестицій.

Упровадження системи автоматизації управління на підприємстві – складний процес, який має кілька стадій. Звичайно, за бажання замовник може обмежитися придбанням «коробки» з програмним забезпеченням і взяти на себе завдання з його встановлення на підприємстві або ж домовитися з постачальником про незначні зміни типової конфігурації. Та коли йдеться про доволі великий проект, у процесі впровадження бере участь розробник або партнерська консалтингова компанія. Перший етап упровадження передбачає вивчення об'єкта, визначення бізнес-процесів, які мають бути відображені в системі управління, постановку завдання, з'ясування кількості необхідного програмного забезпечення. Потім формується сама система, до якої за необхідності програмісти розробника вносять потрібні зміни. Після цього до системи управління вносяться дані, надані замовником, і проводяться випробування на предмет виявлення помилок, неузгодженості модулів тощо. Найважливішим і найтрудомісткішим етапом є перенесення системи на об'єкт замовника, навчання персоналу тощо. На завершальному етапі система впродовж кількох місяців проходить пробну експлуатацію в реальних умовах роботи.

Як стверджують фахівці, на запуск системи на харчовому підприємстві звичайно витрачається 4-6 місяців. Для підприємств середнього машинобудування (завдання системи: логістика, бухгалтерський облік, виробництво, фінанси) – близько року. На автоматизацію підприємства гірничорудної галузі потрібно до півтора року, металургійного комбінату – близько двох років. При цьому важливо, щоб система починала давати ефект не наприкінці, а після завершення кожного етапу впровадження [1].

Отже, впровадження ERP-системи теоретично надає підприємству цілу низку переваг. Проте на практиці існує достатньо ризиків і проблем упровадження таких систем, що стримують їх упровадження на багатьох підприємствах. Розглянемо ризики детальніше.

Оскільки проект упровадження ERP-системи стратегічний, а його мета – створення нової системи управління підприємством, то він обов'язково впливає на всі процеси підприємства. Під час упровадження ERP-системи підприємство повинно виконувати свою основну функцію – приносити прибуток. Звідси і з'являються основні труднощі в упровадженні проекту. Потрібно на підприємстві створити механізм, який дозволив би виконувати проект і не заважати життєдіяльності підприємства.

Значною проблемою є нестабільність умов ведення бізнесу в Україні, що часто призводить до відсутності реальних довгострокових стратегічних планів розвитку підприємств. У цьому полягає суттєва проблема, пов'язана з використанням інформаційних технологій. Справа в тому, що до того моменту, коли інформаційна технологія використовується лише для розв'язання локальних завдань і поліпшення окремих бізнес-процесів, то це не вимагає стратегічних підходів і цілком укладається у звичну схему управління вітчизняним підприємством – із плануванням його діяльності, максимум, на найближчий рік. Коли підприємство бажає впровадити систему рівня ERP для повномасштабного використання, а не для виконання деяких локальних завдань, то можуть виникнути проблеми. Проект упровадження такої системи є складовою стратегії розвитку бізнесу. І якщо цей чинник керівництво компанії не врахує, то наслідки будуть негативними, а врахувати його можна лише в один спосіб: узгодити стратегічну мету компанії з цілями впровадження інформаційної системи. У будь-якому іншому випадку цілі впровадження ERP-системи будуть декларативними, а проект – приречений на невдачу.

Достатньо висока вартість впровадження ERP-систем, що є головним бар'єром для малих і середніх підприємств. Наприклад, вартість системи SAP R/3 разом з її встановленням та налагодженням оцінюється від п'ятсот тисяч до декількох мільйонів доларів США. Оскільки цей програмний продукт найвідоміший з класу ERP, значна кількість

підприємств прагнула його впровадити. Та через високу вартість, необхідність реорганізації підприємства та неготовність відповідних фахівців рідко вдається вдало впровадити SAP R/3 у встановлені терміни. Частіше зустрічаються ситуації, коли використовуються лише окремі модулі, що автоматизують локальні задачі.

Інформаційні системи часто зорієнтовані на одну або декілька галузей чи типів виробництва: серійне складальне (електроніка, машинобудування), дрібносерійне і дослідне (авіація, важке машинобудування), безперервне (металургія, хімія, нафтовидобуток і газовидобуток). Така спеціалізація відображається як у наборі функцій системи, так і в існуванні бізнес-моделей даного типу виробництва. Наявність умонтованих моделей для певних типів виробництва відрізняє виробничі системи одну від одної, у кожній із цих систем є глибоко розроблені напрями й функції. Отже, при виборі інформаційних технологій важливо не помилитися зі спеціалізацією інформаційної системи.

Відповідно до світової практики за необхідності більш тонкого аналізу декількох систем одного або близьких класів велике значення надається етапу вибору. Кожний проект у галузі автоматизації, який повинен розглядатися підприємством як стратегічна інвестиція, має окупитися за рахунок удосконалення управлінських процесів, підвищення ефективності виробництва, скорочення витрат. У виборі правильного рішення повинно бути зацікавлене передусім керівництво підприємства. Такий проект треба ставити на один рівень із придбанням, наприклад, нової виробничої лінії або будівництвом цеху.

Насамперед підприємству необхідно визначити, а що ж, власне, очікується від нової системи: яку функціональну галузь і які типи виробництва вона повинна охоплювати, яку технічну платформу використовувати, які звіти готувати.

Зауважимо, що складність, динамічність, керованість, цілісність, емерджентність автоматизованих систем ERP-класу у певний спосіб збігаються з властивостями, які характерні для кібернетичних систем. Це наводить на думку про те, що ERP-системи можуть бути використані не лише з виробничою (практичною) метою, а й як інструмент наукового дослідження. Указані системи є специфічними моделями економічних систем, адекватно відображають увесь виробничий цикл і логіку бізнес-процесів, які відповідають досліджуваному підприємству. На

нашу думку, перспективним видається доповнення корпоративних систем новими модулями, які б розширювали низку управлінських та облікових функцій принципово новими чинниками. Актуальним є формування еколого-економічного блоку, основним завданням якого була б реалізація функцій спостереження за впливом виробництва на навколишнє середовище й управління ним, зокрема контроль переробки шкідливих відходів і постійний еколого-економічний моніторинг.

Отже, із викладеного можна зробити такі висновки:

1. Для малих підприємств, торговельних фірм і компаній, які надають послуги, за співвідношенням ціна/якість найбільше підійдуть фінансово-управлінські системи, оскільки основні розв'язувані ними задачі — це бухгалтерський облік, управління складами продукції, управління кадрами. Фінансово-управлінські системи також можуть бути використані на невеличких виробничих підприємствах, процес виробництва на яких нескладний.

2. Для малих і середніх виробничих підприємств із невеликою кількістю підрозділів і взаємозв'язків найефективнішими будуть середні інтегровані системи або прості конфігурації інтегрованих систем. Для таких підприємств основним критерієм є власне управління виробництвом, хоча облікові задачі залишаються важливими.

3. Для великих холдингових структур, фінансово-промислових груп, що управляють компаніями, для яких першорядне значення має управління складними фінансовими потоками, трансферними цінами, консолідація інформації, у багатьох випадках найприйнятнішими будуть великі інтегровані системи. Ці системи, маючи можливості для розв'язання проблем управління виробництвом, можуть задовольняти увесь комплекс вимог великої корпорації.

Під час вибору тієї або іншої системи для підприємства необхідно брати до уваги, що автоматизація заради автоматизації не має сенсу. Основною метою повинна бути якість управління. Будь-яка із систем — тільки механізм для підвищення ефективності управління, прийняття правильних стратегічних і тактичних рішень на підставі своєчасної та достовірної інформації, що видається керівному персоналу за допомогою інформаційної системи.

#### Список літератури

1. Лук'ячук С. Рентген для бізнесу // Контракти. — 2004. — № 6.
2. Бузмаков В. Від стратегії розвитку підприємства «в голову» до ефективних технологій на практиці // [www.supremum.com.ua](http://www.supremum.com.ua).

#### SUMMARY

Ruslan Biloskursky

#### THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE UKRAINIAN ENTERPRISES' AUTOMATION

The article is dedicated to the basic principles of Ukrainian enterprises' automation. The problems and risks are considered according to the modern informative systems' introduction in a production process. The special attention is paid to ERP.

# ФІНАНСИ, ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ

УДК 336.77

© Бутенко О.І., 2008  
Укрсоцбанк, Київ

## ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Фінансово-кредитні відносини займають чільне місце в загальній економічній політиці держави. Економічна думка визнає об'єктивну необхідність регулятивного впливу держави на фінансово-кредитну систему. Дискусії ведуться лише навколо окремих деталей цієї проблеми: як здійснювати регулювання (безпосередньо чи опосередковано), які інструменти застосовувати, які цілі ставити.

Проблеми організації управління та регулювання фінансово-кредитних систем знайшли висвітлення в працях багатьох українських дослідників: В. Андрійчука, О. Білоуса, І. Бурковського, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Дзублюка, О. Євтуха, В. Корнєєва, А. Мороза, Т. Савлука та ін.

Метою статті є дослідження ролі фінансово-кредитних відносин в економічній системі. Увага зосереджується на їх критеріях, принципах, факторах організації та регулювання.

Науковці вважають, що сучасні підходи до ролі держави в ринковому середовищі базуються на теоріях інституціоналізму, що пов'язано з процесом демократизації суспільства, а отже, із зростанням ролі державних і ринкових інститутів, які забезпечують такі процеси з організаційно-правових і фінансових позицій [1, с. 5].

Можна стверджувати, що із зростанням багатства відбувається об'єктивний процес посилення ролі фінансового сектора в системі економічних відносин. Проте посилення ролі фінансового сектора, тенденції від горизонтальної до вертикальної інтеграції фінансового та промислового капіталу в умовах формування глобального ринку ще вимагають наукового осмислення.

З позицій інституціоналізму функцією інститутів, у тому числі й фінансових, є зниження рівня транзакційних витрат (витрат на пошук інформації, ведення переговорів та укладення контракту, моніторинг, захист прав власності тощо) [2, с. 141]. Вищі розміри транзакційних витрат впливають на вартість послуг фінансового сектора, що відбивається у порівняно вищому рівні процентної ставки. Саме процентна ставка – визначальний критерій ефективності фінансового сектора з позицій інституціоналізму. Звернувши увагу на цей критерій,

Д. Норт зазначає: «Рівень процентної ставки на ринках капіталу – чи не найяскравіший кількісний вимір ефективності інституційної основи» [3, с. 92]. Транзакційні витрати у країнах із трансформаційними економіками значно вищі, ніж у розвинених. Витрати на рутинні операції можна значно зменшити завдяки впровадженню сучасних технологій у роботі з клієнтами. Наприклад, однією із таких технологій стало управління відносинами із клієнтами (CRM). Нова технологія сприяє ліпшій інтеграції відділів маркетингу, продажу та інших підрозділів, які займаються обслуговуванням населення, об'єднуючись у єдину інформаційну мережу. Налагоджена в такий спосіб робота дає можливість проводити аналіз даних, що безпосередньо надходять, видавати рекомендації, які в конкретній ситуації необхідно пропонувати клієнтам. Піонером у використанні нових технологій CRM у країнах, що розвиваються, став індійський банк ICICI Bank. Своїх клієнтів банк ICICI обслуговує у 450 відділеннях за допомогою 1696 багатофункціональних банкоматів (АТМ) [4, с. 55]. Зрозуміло, що для формування ефективних фінансових інститутів у країнах із перехідними економіками потрібен час.

На думку дослідників, місце фінансово-кредитного сектора в системі економічних відносин визначається не лише обсягами його активів, а також і його ефективністю та функціональною адекватністю, які мають вартісний вимір. Таких основних вартісних критеріїв є два:

1) рівень реальної процентної ставки, який показує, наскільки цей сектор виконує функцію подолання інвестиційних ризиків;

2) процентна маржа, яка свідчить про ефективність механізму трансформації заощаджень в інвестиції [5, с. 22]. Досвід багатьох країн показує, що еволюційний розвиток фінансового сектора сприяє зниженню реальної процентної ставки і процентної маржі.

Практично доведено, що кількісні параметри розвитку фінансового сектора залежать від того, наскільки суспільство зорієнтоване на ліберальну модель економічного розвитку і наскільки така орієнтація підкріплюється реальною політикою, настільки посилюється й економічна влада

фінансового сектору. Причому, як зазначає А.Ковальчук, ефективність цієї взаємодії слід визначати через результативність функціонування відповідних фінансово-економічних механізмів. При цьому, на думку вченого, ця результативність здебільшого залежить від ступеня досконалості самих фінансових відносин, від рівня розвитку їх матеріально-технічної бази, внутрішньої і зовнішньої ринкової кон'юнктури [6, с. 44].

З розвитком кредитних відносин і підвищенням їх ролі в житті суспільства кредит усе більше привертає до себе увагу науковців.

У результаті огляду сучасної літератури з теорії кредиту доходимо висновку, що є відмінності як у самому визначенні кредитних відносин, так і у їх класифікації, а також у визначенні пріоритетності правових чинників впливу на процеси їх формування та методів регулювання.

Погляди різних авторів на те, як формуються фінансово-кредитні відносини, неоднакові. Деякі з них трактують кредитні відносини як перерозподіл тимчасово вільних грошових ресурсів між позичальником і кредитором на платній основі [7, с. 22]. На нашу думку, це свідчить про недостатнє розуміння тонких відмінностей у поняттях, адже передача коштів у тимчасове користування не є перерозподілом самих грошових коштів. Вона є перерозподілом ефекту, отриманого від використання цих коштів як капіталу. У такій ситуації важливо виявити розуміння принципової відмінності між поняттями капіталу як власності, яке у кредитних відносинах залишається незмінним, і поняттям капіталу як функції, яке і є предметом перерозподілу в процесі надання кредиту, повернення його та сплати відсотка за кредит.

Окремі автори вважають, що до важливих чинників фінансово-кредитної сфери належать правовий супровід динаміки ринкової ставки позичкового відсотка, коливання потреби позичальника в основному й оборотному капіталах, забезпеченість позичальника власним капіталом та ефективність його використання, окупність проєктів, на реалізацію яких позичаються кошти [8, с. 157].

Найбільш чітку позицію щодо розуміння фінансів у вузькому сенсі висловив юрист-фінансознавець А.І.Худяков [9, с. 95]. Вчені, котрі виступають за розуміння фінансів у широкому сенсі, вважають їх категорією розширеного відтворення, а тому фінансові відносини виникають як на стадії формування грошових і кредитних ресурсів, так і на стадії розподілу, перерозподілу й обміну [10, с. 4-10].

Окремі автори, зокрема професор В.Д.Лагутін, висловлюють точку зору про доцільність поділу фінансово-кредитних відносин на власне грошові, фінансові та кредитні [11].

Фінансово-кредитні відносини, особливо ті, які продукуються банківською системою та ринком фінансових послуг, – це, безумовно, водночас і

грошові, і фінансові субстанції. Взаємозв'язок і взаємозалежність між грошовими і фінансовими аспектами кредитних відносин настільки тісні й органічні, що всілякі спроби їх автономізувати принесуть більше плутанини, ніж ясності.

Фінансово-кредитна політика покликана стимулювати ділову активність в умовах депресії та пригнічувати економічні процеси за так званого «перегріву» кон'юнктури. Основні цілі фінансово-кредитної політики можна поділити на три групи: стратегічні, проміжні і тактичні.

Стратегічні цілі фінансово-кредитної політики підпорядковані основним завданням економічної політики держави й передбачають: економічне зростання, стабільність процентної ставки, стабілізацію цін (приборкання інфляції), стабільність фінансових ринків, стабільність обмінного курсу грошової одиниці, зростання добробуту населення.

Оскільки досягнення одночасно всіх стратегічних цілей неможливе, тому центральний банк вибирає залежно від конкретної економічної ситуації одну із стратегічних цілей. Наприклад – приборкання інфляції. Отже, проміжними цілями фінансово-кредитної політики є ті показники, що передають вплив заходів з реалізації монетарної політики на одну або декілька стратегічних цілей. Саме проміжні цілі є індикаторами грошового ринку, які дають змогу відстежувати загальні макроекономічні тенденції.

Тактичні цілі мають короткостроковий, оперативний характер і покликані забезпечити досягнення проміжних цілей.

З метою успішного визначення ефективної проміжної та тактичної цілей науковці розробили набір критеріїв їх відбору. Найбільш поширені:

1) узгодженість із цілями вищого рівня: стратегічними – для проміжних цілей і проміжними для тактичних;

2) вимірюваність – проміжна і тактична цілі можуть успішно виконати свою місію, якщо відповідна зміна легко, точно і швидко може бути виміряна;

3) достовірність і своєчасність інформації про динаміку відповідних змін;

4) контрольованість і податливість впливу з боку монетарних інструментів центрального банку [12, с. 649].

Типи фінансово-кредитної політики можна поділити на групи:

1) рестрикційна – обмеження обсягу кредитних операцій комерційних банків; підвищення рівня процентних ставок, оздоровлення платіжного балансу;

2) експансіоністська – розширення масштабів кредитування; послаблення контролю за збільшенням кількості грошей в обігу; зниження рівня процентних ставок.

3) селективна (вибіркова) – встановлення лімітів облікових операцій; лімітування окремих банківських операцій; встановлення маржі у проведенні різних банківських операцій; регламентація умов видачі

окремих видів позик різним категоріям позичальників; встановлення кредитних «стель».

Фінансово-кредитна політика активно впливає на реальну економіку і взаємодіє із бюджетно-податковою, фіскальною, ціновою, інвестиційною, структурною політикою.

Реалізація фінансово-кредитної політики визначає місце центрального банку в економічній системі. Здійснюючи фінансово-кредитну політику, центральний банк використовує відповідний інструментарій, а саме: облікову ставку, норму обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку, деякі селективні методи впливу на кредитну активність комерційних банків.

За формою інструменти фінансово-кредитного регулювання поділяються на адміністративні (прямі) та ринкові (опосередковані). Інструментарій фінансово-кредитної політики в Україні визначається Законом «Про національний банк України».

Важливу роль у розвитку фінансово-кредитних відносин відіграють їх принципи як висхідні положення, на які спирається теорія і практика і на яких ґрунтується економічне регулювання фінансово-кредитних відносин як таких. Порушення, а тим паче ігнорування принципів кредитування здатне суттєво зменшити потенціал фінансово-кредитних відносин.

Досить ефективним важелем впливу на всю сферу економічних відносин й підприємницьку діяльність, зокрема, є принцип «невідворотності відповідальності» (а ця остання може набувати різноманітних форм – від фінансової до адміністративної чи кримінальної).

На рівні державного керівництва в Україні поки що відсутнє чітке розуміння природи кредитних відносин – нерідко від приватних банків вимагають і домагаються надання обсягових кредитів неплатоспроможним суб'єктам під знижені відсотки. Сформована під впливом того самого нерозуміння нормативно-правова база не має надійних механізмів упередження такому тиску.

Ігнорування на державному рівні правового захисту фінансово-кредитних відносин мало не призвело країну до фінансового банкрутства – бездумне нагромадження державних запозичень і неефективне витрачання отриманих коштів призвело до фінансової кризи 1998 року, коли сумарна заборгованість суб'єктів економічної діяльності значно перевищила валовий національний продукт країни [13].

На наш погляд, принципи визначають не лише загальні підходи до впливу регулювання на відповідний об'єкт, а й окреслюють «коридор свобод», у межах якого цей об'єкт стверджується, тобто наділяється відповідними правами та обов'язками.

До речі, практика не дає підстав ототожнювати «принцип» і «правила». Правила впливають із принципів і відображають лише окремі положення

того чи іншого принципу. Правила – це формалізовані способи використання принципів у конкретній діяльності через строгі й точні юридичні формули.

Як відомо, основними умовами надання банками кредитів суб'єктам господарювання є забезпеченість, поверненість, строковість, платність і цільова спрямованість.

Принцип забезпеченості означає наявність у банку права та можливостей захисту своїх інтересів у вигляді одержання відповідних засобів забезпечення наданого кредиту (застава, гарантія, поручительство тощо).

Принципи поверненості та строковості означають, що кредит має бути повернений позичальником банку у визначений термін.

Принцип платності є умовою реалізації інтересів кредитора в наданні коштів у тимчасове користування з метою отримання прибутку, що забезпечується сплатою позичальником певних процентів за отриманий кредит. Можливість дотримання цього принципу залежить першочергово від рентабельності роботи підприємства, яка забезпечує перевищення грошової виручки над початково авансованим капіталом. Основними факторами, що враховуються нині вітчизняними банками при визначенні процентних ставок (хоча далеко не завжди достатньою мірою), є рівень ставок за депозитними операціями, міжбанківськими позичками та кредитами НБУ; терміни наданого кредиту; витрати на його оформлення та обслуговування з тим, щоб був забезпечений належний рівень прибутковості банку.

Водночас поки що недостатньо враховується ступінь ризику, рівень ринкового попиту на кредити, ефективність господарського заходу, на який видається позика, а також інші макроекономічні фактори, що так чи інакше впливають на кредитну активність банківських установ. При цьому зміна ставок гнучкіша у бік збільшення, аніж зменшення (навіть за наявності належного рівня рентабельності). Така ситуація зумовлена економічною нестабільністю.

Принцип забезпеченості виражає можливість реалізації майнових інтересів кредитора щодо наданих у тимчасове користування коштів в разі відсутності у позичальника можливостей повернення кредиту.

Цільовий характер кредитування зумовлює необхідність спрямування коштів у тимчасове користування лише на ті цілі, що були передбачені кредитним договором між банком і позичальником.

Серйозною проблемою суспільств з перехідними економіками є необхідність формування норм довірчо-відповідальних відносин. Найдієвішим у ринкових умовах господарювання напрямком формування в суспільстві довірчо-відповідальних відносин є свобода демократичного вибору, насамперед у господарській діяльності. Саме



економічна свобода, створена на засадах нормування відносин між усіма суб'єктами ринку створює умови для взаємокредитування, ефективну банківську систему.

Корегуючий вплив на діяльність комерційних банків здійснює Національний банк України. Так, держава в особі НБУ оперує, зокрема, такими інструментами регулятивно-превентивного впливу: постанови Ради Національного банку, постанови Правління НБУ, розпорядження Голови Правління НБУ, Положення НБУ, інструкції НБУ, листи НБУ, тощо. Деякі з авторів взагалі вважають, що «засади і принципи грошово-кредитної політики незалежної України сформувались під час створення Національного банку України» [14, с. 7].

Можна погодитися з думкою науковців, що найпоширеніший спосіб впливу на фінансово-економічне середовище і ринкову діяльність у сучасних умовах – метод владних розпоряджень і приписів (імперативний, командно-вольовий) – поступово втрачає свою актуальність [6, с. 45].

Підводячи підсумок, можна визнати, що теоретичний аналіз предмета регулювання фінансово-кредитних відносин має здійснюватися в контексті розвитку такого механізму, який би, по-перше, давав змогу акумулювати й використовувати у вигляді кредитів максимально можливий обсяг фінансових ресурсів; по-друге, забезпечив заплановані кредитором і позичальником обсяги прибутку; по-третє, гарантував безперервність функціонування налагодженої системи фінансового взаємозв'язку між господарюючими суб'єктами.

Фінансово-кредитні відносини належать до категорії складних економічних явищ, що впливають на всі сторони функціонування суспільства, економіки, підприємництва й ринкової інфраструктури.

Можна зазначити, що загальносвітовою тенденцією розвитку кредитних відносин є

формування універсальних фінансово-кредитних інституцій, здатних надати практично весь комплекс обслуговуючих операцій завдяки активному використанню найсучасніших засобів обробки інформації, що окреслює завдання подальших наукових досліджень.

#### Список літератури

1. Базилевич В.Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці // *Фінанси України*. – 2004. – № 5. – С. 5-9.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра, 2000.
3. Норт Д. Институція, інституційні зміни та функціонування економіки. – К.: Основа. – 2000.
4. Индийские банки внедряют новые технологии // *Банковая практика за рубежом*. – 2004. – № 4.
5. Зимовець В. Місце фінансового сектора в сучасних концепціях інституціональної організації економіки // *Економіка України*. – 2004. – № 11. – С. 15-26.
6. Ковальчук А.Т. Ефективність законодавчого забезпечення фінансової політики в Україні // *Право України*. – 2006. – № 4. – С. 44-48.
7. Чалий Ю.І. Договір банківського кредиту та правові засоби забезпечення поворотності кредитних грошей. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Харків, 1997. – 22 с.
8. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: Посібник. – К.: Академія, 2001. – С. 157.
9. Худяков А.Н. К соотношению понятий „финансовая деятельность” и „управление финансами” // *Правоведение*. – 1985. – №1. – С. 95.
10. Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства. – М.: Экономика, 1998.
11. Лагутін В.Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування // *Фінанси України*. – 2004. – №1. – С. 75-81.
12. Миллер Р.Л. Вап-Хауз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. – М., 2000.
13. Марчук Є.К. Виступи. Інтерв'ю. Статті. Книга друга. – К.: Знання, 1998. – С. 351-409.
14. Стельмах В.С., Епіфанов А.О., Гребенюк Н.І., Міщенко В.І. Грошово-кредитна політика в Україні. – 2-е вид. – К.: Знання, 2003.

#### SUMMARY

Alexander Butenko

#### FINANCIAL-CREDIT RELATIONS IN THE ECONOMIC SYSTEM

The essence of the financial-credit relations and their role in the economic system is considered. The main criteria and principles of their activity are analyzed.



## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

Концептуальною основою розвитку фінансової системи держави в сучасних умовах є переосмислення сутності економічних категорій, їх взаємозв'язку у відповідності до процесів, що зумовлюють зміни в економічній системі. Сучасна економічна система базується на переході від товарно-грошового господарства до товарно-кредитного, причому основу, зміст кредитних відносин сьогодні визначають фінансові активи. Саме інструментарій фінансових активів дозволяє найбільш ефективно, а значить прибутково використовувати наявні грошові, матеріальні і трудові ресурси. Зростання значення фінансового ринку характеризується розвитком інститутів і технологій фінансово-кредитної системи, які забезпечують доступність і швидкість обігу, зручність у використанні. Існує взаємозв'язок між усебічністю і загальністю охопту фінансовими відносинами суб'єктів господарювання і населення та розвитком інфраструктури фінансового ринку, його інституційним забезпеченням, збільшення ринку послуг і продуктів.

Важливо наголосити на тому, що в цій ситуації держава не може стояти осторонь від економічних процесів. Або держава є активним учасником системи фінансово-кредитних відносин, або її роль в економічній системі слабне. Процес включення держави в систему фінансово-кредитних відносин базується перш за все на переосмисленні окремих складових, категорій, а відповідно і самої сутності фінансово-кредитних відносин.

На нашу думку, сучасне розуміння сутності економічних і фінансових відносин у контексті обґрунтування фінансово-кредитних відносин базується на зростанні ролі кредиту в системі фінансових відносин. Саме необхідність прискорення руху фінансових ресурсів зумовлює використання кредитних механізмів.

Теоретичним аспектам розвитку ринку державних запозичень присвятили свої праці В.Гесць, І.Лютій, В.Корнєєв, О.Мозговий, Т.Вахненко, Дж.Стігліц, Ф.Мішкін та інші вітчизняні й зарубіжні науковці.

Метою статті є розгляд основних теоретичних підходів до визначення місця і ролі ринку державних запозичень у фінансовій системі.

Рух фінансових ресурсів через кредитний принцип їх використання не тільки збільшує швидкість їх обігу, але, і що найважливіше, підвищує ефективність їх використання, збільшує

дохідність. Забезпечує реалізацію даних процесів сучасна технологічна та інформаційна база інфраструктури фінансово-кредитного ринку. Відзначимо, що на сьогодні не тільки економічні, а й технологічні процеси визначають розвиток фінансової системи, викликають до життя певні інструменти, продукти, послуги фінансового ринку, які зумовлюються розвитком сучасних інформаційних і комунікаційних технологій, їх роллю в ринковій системі.

Розвиток будь-якої фінансової системи визначається фінансовою політикою держави. Функціонально фінансова політика визначається оптимізацією і відповідно ефективністю використання власних і залучених фінансових ресурсів державою. У цьому питанні концептуальною є позиція щодо місця ринку державних цінних паперів (РДЦП) у системі ринкових відносин. Можна констатувати, що в сучасних системах держава як суб'єкт ринку з метою ефективного функціонування повинна використовувати механізм кредитних відносин. Об'єктивно даний процес пов'язаний із циклічністю економічного розвитку і необхідністю оптимізації залучення фінансових ресурсів, тобто як і кожний із суб'єктів ринку, держава, враховуючи і прогножуючи зміну кон'юнктури, повинна оптимізувати обсяги фінансових ресурсів, які вона використовує.

Кредитні відносини виникли давно і розпочинали свою історію з випадкових явищ, які були спричинені тимчасовими фінансовими труднощами окремих осіб. Із появою державних інститутів, розвитком правових відносин кредитні відносини піднялися на суттєво новий рівень розвитку. Державні запозичення стали об'єктивним явищем у розвитку більшості економічних систем. Головною умовою надання кредиту стала довіра до держави-позичальника, у той час кредитним відносинам був притаманний переважно приватноправовий характер.

З розвитком економічних відносин приватно-правовий характер перестає бути притаманною рисою державних запозичень, перевага надається надійності повернення позики та можливості реалізувати боргові зобов'язання позичальника.

Протягом тривалого часу значно змінилися форми та методи державних запозичень, з'явилися нові позичкові інструменти, розширилася система кредитних інститутів та їх

видів. Проте потреба та попит на додаткові ресурси завжди будуть. У деяких суб'єктів господарювання виникають вільні грошові кошти, які вони за певну плату зацікавлені надати у позику тим, у кого виникла потреба у капіталі. Інтереси суб'єктів кредитування задовольняються на ринку позичкових капіталів.

Питання права на існування державних запозичень виникає тільки при зіткненні з фінансовими та політичними складностями, до яких приводить надмірна заборгованість, а саме: обслуговування боргу складає значну частину видатків бюджету, що скорочує фінансування життєво необхідних витрат; неспроможність сплатити борг та відсотки за користування позику веде до політичного та економічного пресингу з боку зарубіжних країн та внутрішнього розладу, до втрати державності. Тобто проблема не в існуванні боргу як явища, а в його розмірі, вартості та напрямках використання залучених коштів.

Отримуючи кредит, держава має змогу використовувати додаткові можливості для свого економічного й соціального розвитку. Проте зазначимо, що в економічній літературі немає остаточної думки щодо впливу державних запозичень на економіку країни.

Так, класики політичної економії А.Сміт, Д.Рікардо у своїх працях негативно оцінювали збільшення державного боргу. На їхню думку, зростаюча державна заборгованість несе разом із собою багатократне збільшення споживчого попиту, що за умов повної зайнятості неминує призвести до інфляційного підвищення цін. Крім того, державний борг на ряду з податками розглядався як „зло” [1; 2].

Звісно з такого роду аргументами можна і погодитись, але також потрібно відзначити при цьому, що такий підхід щодо оцінки ролі державного боргу загострює увагу лише на негативних його проявах, і в той же час ігнорує позитивне значення цього фінансового інструменту. Однак таке висвітлення питання з боку класиків політичної економії здійснило значний вплив на діяльність урядів багатьох європейських країн у питаннях щодо визначення обсягів державних запозичень та їхнього використання. Водночас досвід розвитку світової економіки підтвердив, що розміри державних запозичень не завжди призводить до банкрутства держави або її зубожіння, що призвело до перегляду теоретичних постулатів щодо здійснення державою запозичень.

Поява наукових досліджень, у яких державні запозичення визначалися як важливий інструмент, за допомогою якого здійснюється фінансування державних потреб (боргу), призвела до появи “нової філософії” державних запозичень.

Одним із перших дані ідеї почав розвивати представник німецької школи А.Вагнер. Він розглядав діяльність держави як економічно продуктивну, а всі державні витрати поділяв на постійні та надзвичайні, фінансування яких необхідно здійснювати за рахунок державних запозичень [див.: 3, с. 265]. Підтримуючи А.Вагнера, К.Дітцель писав, що державний кредит збільшує ефективність національного капіталу, що кошти, передані державному господарству, знаходять більш корисне застосування, ніж у приватних господарствах, що державні позики сприяють стабільності в політичному житті, стимулюють заощадження та збільшують виробництво. “Народ тим багатший, чим більшу частину державних витрат складають платежі по боргу” [цит. за: 3, с. 270].

Отже, ми можемо зазначити, що економічна думка кінця XIX – початку XX ст. вважала систему державних запозичень позитивним явищем.

Подальший розвиток ідеї щодо позитивної оцінки здійснення державних запозичень здобули після кризи 29-33 рр. XX ст. Так, відомий економіст Дж.М.Кейнс у праці “Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей” (1936 р.) теоретично визначив доцільність існування дефіциту і державного боргу та довів це, піддавши критиці концепції “класичного розвитку” [4, с. 189].

Одним із постулатів фінансової концепції кейнсіанської школи є теорія “функціональних фінансів”, відповідно до якої уряд має можливість здійснювати балансування економіки своєї країни, використовуючи один чи декілька шляхів, а саме: здійснення державних продаж чи закупівель, проведення кредитних операцій та надання чи отримання позичок від юридичних і/чи інституціональних інвесторів, виплата субсидій одним категоріям громадян і стягнення податків з інших.

Варто також відзначити, що спеціального аналізу проблеми державного боргу і бюджетного дефіциту у своїй фундаментальній праці Дж.М.Кейнс не зробив. Ці питання були розвинуті його послідовниками: Е.Домаром, П.Годме, С.Леландом, А.Лернером, Ф.Неймарком, А.Хансеном. Вони розробили теорію “циклічного балансування” економіки, відповідності до якої сума бюджетного дефіциту, що утворилася в роки кризи, і відповідно весь обсяг раніше емітованих, але ще не погашених позичок, повинні покриватися за рахунок бюджетних надлишків, що накопичуються у періоди економічного піднесення.

Однак отримані науковцями результати не завжди мали позитивний характер при їх застосуванні, навіть при утворенні спеціальних фондів, метою яких було циклічне балансування економічної кон'юнктури. На нашу думку, до

причини, яка призвела до невдач, можна віднести те, що циклічний рух виробництва визначається можливостями фінансової політики, а не навпаки, як це зазначали кейнсіанці. Перетворення їх теорії у життя з позитивним результатом можливе лише у разі відповідності фінансової політики об'єктивним закономірностям руху економічного циклу.

Проте в середині 70-х років XX ст. кризові явища в світовій економіці призвели до критичного ставлення до кейнсіанської моделі державного регулювання. Як наслідок, з'явилася нова неоконсервативна модель регулювання економіки. Найбільш видатними представниками даних концепцій були американські економісти М.Фрідмен, А.Лаффер, Дж.Гілдер, Дж.Мут і Л.Реппінг.

Також заслуговують на увагу дослідження, які виконав М.Карлберг, аналізуючи наслідки державного боргу в коротко- і довгостроковому періодах. Він дійшов висновку, що державні запозичення в короткостроковому періоді мають позитивні наслідки, а довгостроковому – зниження рівня макроекономічних показників [див.: 3, с. 349].

Російський дослідник Попова В.Г. зазначає, що держава виступаючи в якості позичальника, залучає додаткові грошові засоби для фінансування своїх витрат. У промислово розвинених країнах державні позики є основним джерелом фінансування бюджетного дефіциту. У сучасних умовах надходження від державних позик стали другим після податків методом фінансування витрат бюджету [5, с.46].

Заслугове на увагу думка професора І.Лютого, який розглядає державні запозичення як об'єктивне, притаманне ринковій економіці явище, при цьому він зазначає, що вміле використання державного кредиту у бюджетній політиці дає змогу стримувати інфляційні процеси, найбільш ефективно використовувати грошові заощадження населення і підприємців [6, с. 41].

Аналізуючи підходи до даної проблеми в сучасній економічній думці, зазначимо, що одні з науковців вважають покриття дефіциту державного бюджету за рахунок державних запозичень не виправданими. Водночас більшість учених дотримуються думки, що розмір державного боргу не можна обмежувати, оскільки, на відміну від приватних господарств і корпорацій, які можуть збанкрутувати, уряд не може стати банкрутом. Проте побутує думка, що в кожній державі розмір державного боргу необхідно пов'язувати з обсягом ВВП [7; 8].

Сучасна фінансова політика держави об'єктивно ґрунтується на необхідності використання державних запозичень. Функціонально фінансова політика визначається оптимізацією і, відповідно, ефективністю використання власних і залучених фінансових ресурсів державою. В цьому питанні

концептуальною є позиція щодо місця держави в системі ринкових відносин. Можна констатувати, що в сучасних фінансових системах держава як суб'єкт ринку з метою ефективного функціонування повинна використовувати механізм кредитних відносин. Об'єктивно даний процес пов'язаний із циклічністю економічного розвитку і необхідністю оптимізації залучення фінансових ресурсів, тобто як і кожний із суб'єктів ринку, держава, враховуючи і прогножуючи зміну кон'юнктури, повинна оптимізувати обсяги фінансових ресурсів, які вона використовує. Проте держава виступає не лише як окремий суб'єкт ринку, а й як особливий інститут, що своєю економічною діяльністю здійснює безпосередній вплив на інших суб'єктів ринку. Виходячи з цих позицій, у сучасних умовах зростає роль ринку державних цінних паперів, його місця у фінансовій системі та фінансовій політиці уряду.

З метою реалізації ефективної політики державних запозичень в Україні потрібно перш за все розробити таку концепцію боргової стратегії, в якій державний борг розглядається не з позиції боргового тягаря для економіки України, а як інструмент економічного зростання в державі. Ефективне управління державними запозиченнями на всіх етапах його здійснення (починаючи з моменту вибору джерела та напряму використання і закінчуючи погашенням боргу) дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу. Фінансові ресурси, отримані на ринку державних цінних паперів і використані на структурну перебудову й інвестиційно-інноваційні цілі, сприятимуть розвитку економіки України, що забезпечить зростання дохідної частини державного бюджету.

Політика державного кредитування повинна враховувати як суб'єктивні чинники, пов'язані з політичною ситуацією, ставленням суспільства до державних запозичень, так і об'єктивні фактори, пов'язані, насамперед із циклічністю економічного розвитку і зміною кон'юнктури ринку. Ефективна фінансова політика уряду повинна, передусім, базуватися на аналізі попередніх запозичень, їх структури, з обов'язковим урахуванням цінових чинників, строків позик та можливостей їх реструктуризації.

Також відзначимо, що на сьогодні головною ознакою ефективного функціонування ринку державних запозичень України мають бути не лише фінансові операції у сфері фінансування дефіциту бюджету, а створення умов для залучення фінансових ресурсів у реальний сектор економіки, чим забезпечуватиметься ринковий механізм стимулювання інвестиційної діяльності для сталого економічного зростання.

**Список літератури**

1. Смит А. Исследование о причинах и природе богатства народов: Пер.с англ. – М.: Соцэкгиз, 1962.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: Пер.с англ. – Сочинения. Т.2. – М.: Госполитиздат, 1955.
3. Блаут М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: Дело, 1994. – 720 с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. / Общая ред. и предисл. А.Г.Милейковского и И.М.Осадчей. – М.: Прогресс, 1978.
5. Попова Г.В. Государственный кредит и госдолг. – Ростов-Н/Д: РГЕУ «РИНХ». – 2004. – 220 с.
6. Лютий І.О. Державний кредит у фінансовій політиці України // Банківська справа. – 2004. – №2.
7. Вахненко Т. Державний борг України: шляхи виходу з кризи // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 22-30.
8. Мозговий О. Фондовий ринок України: сучасний стан // Урядовий кур'єр. – 2000. – 3 серпня. – С. 5.

**SUMMARY**

*Roman Rak*

*Oleksandr Rozhko*

**THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE LOCATION OF STATE BORROWINGS MARKET IN FINANCIAL SYSTEM**

The approaches of representatives of basic economic schools in relation to determining the location and role of the state borrowings in the financial system of the state are examined in the article. The necessity of state credit for redemption of budgetary deficit is underlined.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення структурної трансформації економіки України потребує удосконалення механізмів формування фінансових ресурсів підприємств, що є важливою передумовою розвитку вітчизняної економіки. На сьогоднішньому етапі розвитку вітчизняного фінансового ринку це прямо пов'язано з розширенням форм і джерел фінансування.

Радикальні зміни в економіці України за останні десятиріччя сприяли методологічному осмисленню теоретичних і практичних підходів до вибору джерел фінансування та до співвідношення різних видів фінансових ресурсів. Дослідження цих підходів дозволяють виробляти цілеспрямовану політику фінансування інвестицій та підвищити загальну інвестиційну привабливість підприємств.

За умов транзитивної економіки існує постійний дефіцит грошових ресурсів, потрібних для модернізації економіки і забезпечення стабільного економічного зростання. Хоча є такі традиційні джерела фінансування підприємства як державний бюджет, кредити, субсидії і прибуток самого підприємства, в новітніх економічних умовах співвідношення між формами залучення фінансових ресурсів змінилося. Як відзначає Ю.М.Воробйов, за рівних умов, на практиці підприємства надають перевагу тим джерелам фінансування, які для них на той момент дешевші, спираючись у цьому виборі переважно на інтуїцію та досвід керівництва [6, с. 168-169]. Тому актуальності набуває дослідження чинників, що впливають на співвідношення різних видів фінансових ресурсів і формування методологічних підходів до вибору структури джерел фінансування, адаптованих до умов України.

Але проблема полягає в тому, що в Україні, незважаючи на те, що за умов транзитивної економіки більшість підприємств мають потребу в додаткових джерелах фінансування щоб компенсувати дефіцит ресурсів, слабо використовуються нові методи і механізми залучення фінансових ресурсів, адекватні сучасній економіці.

Проблему вибору оптимальної структури фінансування підприємства вивчали численні зарубіжні автори (А.В.Бакулев, С.Бонд, Ю.Бригхем, Д.ВанХорн, Л.Гапенські, В.Гевін, Дж.Грехем, Х.Деанжелло, Г.Дональдсон, Х.Дробетс, Р.Едж, Х.Леланд, Р.Ленсінг, А.В.Лукашов, С.Майерс, Р.Масуліс, У.Меклінг, Р.Мертон, М.Міллер, Ф.Модільяні, С.Нішіока, М.Пайнгер, С.Росс, Н.Б.Рудик, П.Скотт, Л.Уілбрайт, Дж.Хаммел,

М.Харріс, Л.Ченк, Л.Шайам-Сандер та ін.). Серед українських авторів можна відзначити І.А.Бланка, Ю.Н.Воробйова, М.П.Денисенка та ін. Зазначеними авторами було розроблено типологію фінансових ресурсів, розглянуто їх особливості, проаналізовано значення кожного з ресурсів для підприємства, а також створено теоретичну основу для подальших розробок методологічних підходів, які зможуть використовувати на практиці українські підприємства.

Хоча ці та інші автори розкрили різні аспекти вибору оптимальних джерел фінансування, це питання загалом залишається дискусійним, особливо якщо йдеться про фінансування підприємств, що працюють за умов мінливої економіки України. До того ж, результати зарубіжних досліджень не можуть бути безпосередньо використані в українській економіці з причини суттєвих відмінностей умов функціонування суб'єктів господарської діяльності. Тому можна вважати, що у дослідженнях вітчизняних авторів проблема формування фінансових ресурсів підприємств розроблена недостатньо комплексно. Проблема ускладнюється властивою транзитивним економікам нестабільністю розвитку, яка впливає на залучення ресурсів всіма суб'єктами економічної діяльності. Тому метою статті є теоретико-методологічне дослідження процесу формування оптимальної структури джерел фінансування підприємств в Україні.

Хоча питання про оптимальність джерел залучення капіталу неодноразово порушувалося в економічних дослідженнях [див.: 32; 38 та ін.], єдиної теорії вибору оптимальної структури капіталу досі немає. До появи теорії Франко Модільяні та Мертона Міллера уявлення про формування структури капіталу підприємства були надто загальними і зводилися до міркувань про можливу поведінку інвестора без чітких моделей структури капіталу підприємства. Поширеним був традиційний підхід, заснований на емпіричному аналізі фінансових рішень підприємств, тобто на попередньому досвіді. Традиційний підхід полягав у тому, що ціна капіталу залежить від його структури, вартість позикового капіталу нижча від вартості власного капіталу, а тому зростання частки позикового капіталу призводить до того, що ринкова вартість підприємства зростає, оскільки збільшення обсягу залучених коштів сприймається учасниками ринку як ознака стабільності підприємства.

Основна ідея теорії Модільяні-Міллера (опублікованої авторами у 1959 р. і вдосконаленої у

1960–1970-і роки) в тому, що за умов деяких припущень (зокрема, у разі відсутності корпоративних податків та за умов досконалих ринків) вартість компанії і загальна ціна її капіталу не залежать від структури джерел фінансування [15, с. 44; 37]. Хоча висновки, зроблені Ф.Модільяні та М.Міллером логічні, на практиці жодна компанія не використовує повністю рекомендації цієї моделі, оскільки сумніви щодо її достовірності залишаються [критику моделей Модільяні-Міллера див.: 3; 5; 22].

Використання боргового капіталу для фінансування підприємства можна розглядати як фінансовий “важіль” (leverage), оскільки цей капітал стає частиною фінансової структури компанії. Оскільки прибутковість акціонерного капіталу залежить від фінансового “важеля” – левєриджу, то у випадку незмінності ризиків, прибутковість акціонерного капіталу має лінійну залежність від левєриджу. Однак у разі дестабілізації розвитку підприємства і збільшення ризиків левєридж стає причиною зростання втрат акціонерного капіталу. Саме тому підприємства, що мають великий левєридж, називають *thinly capitalized* – “з тонкою капіталізацією”.

Але, незважаючи на зазначені ризики, які має залучення позикового капіталу і зростання левєриджу, більшість підприємств і компаній зберігають частку позикового капіталу в структурі свого капіталу. Відношення зобов’язань до загального обсягу пасивів (які є сумою зобов’язань та власного акціонерного капіталу) є показником частки позикового капіталу (хоча показником неточним, тому що зобов’язання містять у собі такі складові, які не пов’язані з фінансуванням

підприємства (пенсійні зобов’язання або короткотерміновий торговельний кредит). Коефіцієнти боргового навантаження для різних країн наведено на рис. 1 [19, р. 365; коефіцієнт для України розраховано за даними Держкомстату України (див. далі табл. 1)].

Значення коефіцієнта позикового фінансування становить для України 0,448, США – 0,434, Німеччини – 0,252; коефіцієнт забезпечення підприємств власним капіталом становить для України 0,552, США – 0,556, Німеччини – 0,748 [9-13; 44; 23-26].

Можна також згадати новітні публікації зарубіжних авторів з цієї проблематики, які підтверджують, що основною метою вибору оптимальної структури капіталу є гнучкість фінансової політики підприємства, для чого (як вважає більшість опитуваних) доцільно використовувати 25-30% позикового капіталу [43; 36; 18; 28; 30; 34]. Зазначені показники є оптимальними для України, хоча вони і потребують подальшого збільшення до 30%.

Згідно з компромісними моделями оптимальна структура є компромісом між податковими перевагами залучення боргового капіталу і можливими збитками у випадку банкрутства. В разі використання компромісної моделі оптимальна структура капіталу визначається на основі співвідношення зисків від податкового мита (включення плати за позиковий капітал у собівартість) і збитків від банкрутства. Отже, на основі такого підходу компанія має обирати таку структуру капіталу, щоб максимально можлива вартість капіталу і максимально можливий ефект від використання левєриджу були рівними.

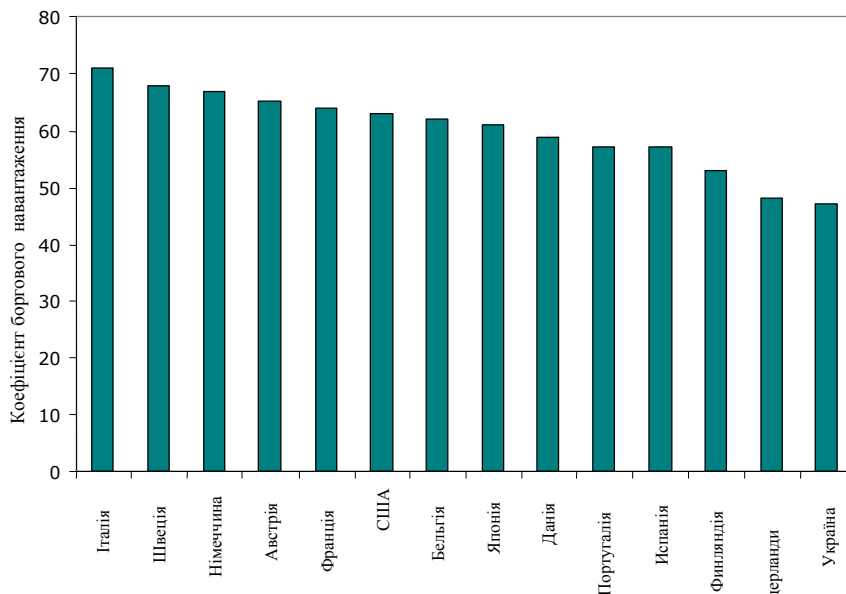


Рис. 1. Коефіцієнти боргового навантаження для різних країн (за даними 2001 р.)



На початку 1960-х років дослідження практики формування структури корпорацій у США провів Гордон Дональдсон, який дійшов висновку, що компанії надають перевагу внутрішньому фінансуванню на основні нерозподіленого прибутку і амортизаційних відрахувань [27]. На основі проведеного дослідження Г.Дональдсон запропонував основні ідеї теорії ієрархії (*pecking order theory*). Як відзначав Г.Дональдсон, на практиці фінансування корпорації мало нагадує збалансований підхід, який пропонують компромісні моделі. Для цього в корпораціях установлюють плановий коефіцієнт виплат дивідендів і прагнуть його не змінювати, або, принаймні, не допускати значних змін. Дивіденди сплачуються у такому розмірі, щоб нерозподіленого прибутку вистачало на фінансування інвестицій. Якщо для деяких проектів внутрішніх ресурсів не вистачає, корпорація проводить емісію цінних паперів. Під час емісії корпорація спершу емітує найменш ризиковані папери – облігації, а якщо одержаних коштів не вистачає, переходить до емісії більш ризикованих (конвертованих облігацій і привілейованих акцій), і тільки за крайньої потреби – до емісії акцій.

Так формується ієрархічна структура джерел зовнішнього фінансування (чим пояснюється назва теорії): від найменш ризикованих до більш ризикованих. Якщо вхідні потоки капіталу перевищують вихідні, корпорація спрямовує прибуток або на погашення поточних боргів, або інвестує в цінні папери з достатньо високою ліквідністю.

Оскільки таку поведінку корпорацій складно пояснити, до середини 1980-х років теорія ієрархії не мала поширення. Спробою нового осмислення цієї теорії стала публікація в 1984 р. статті С.Майерса і Н.Мейлафа [39], які використали для пояснення теорії ієрархії ідеї інформаційної асиметрії та інформаційної ефективності. Менеджери, які мають інсайдерську інформацію, будуть визначати ціни на емітовані цінні папери з метою максимізації ціни акцій корпорації, які вже перебувають на ринку в інтересах "старих" внутрішніх акціонерів, а не в інтересах потенційних сторонніх інвесторів, які розглядають можливість придбати акції.

Переваги боргових цінних паперів перед пайовими пов'язані з інформаційною безпекою щодо цінних паперів. Додаткова емісія акцій буде знижувати ринкову вартість акцій, які вже були випущені, що спричинятиме збитки старим акціонерам компанії. Тому перевага надається емісії боргових цінних паперів – насамперед, облігацій.

Як зауважує Н.Б.Рудик, до такої поведінки компанію змушують самі інвестори, які в разі додаткової емісії акцій починають підозрювати компанію в тому, що вона намагається продати переоцінені акції. А емісія боргових цінних паперів є сигналом успішності підприємства і здатності нести відповідальність за свої боргові зобов'язання [16, с. 81].

Згідно з теорією ієрархії С.Майерса і Н.Мейлафа висока прибутковість компанії пов'язана зі зменшенням боргового фінансування, адже

підприємство матиме достатню кількість внутрішніх ресурсів. Однак, як зауважує А.В.Бакулев, такий висновок повністю суперечить теорії компромісу, згідно з якою є певний оптимальний рівень боргового капіталу, досягти якого завжди прагнуть всі компанії. Відповідно, підприємства з високою прибутковістю і малою вірогідністю банкрутства повинні мати високий рівень залученого боргового капіталу для максимізації своєї вартості [1, с. 92].

Ідеї теорії ієрархії були продовжені У.Краскером [35] і М.Нарайянаном [40]. Загалом вони дійшли таких самих висновків, однак якщо в моделі Майерса і Мейлафа тільки менеджери компанії знають реальну вартість інвестиційного проекту, то в моделі Нарайяна інформаційна асиметрія виявляється у значенні реальної вартості інвестиційного проекту. Мотиви венчурного інвестування такі самі, оскільки в цій моделі використовується реальна вартість інвестиційного проекту незалежно від оцінки акцій підприємства.

Висновки теорії ієрархії і теорії компромісу перевірялися у багатьох дослідженнях, де відзначалося, що прибуткові компанії мають достатньо низький фінансовий леверидж [31; 45], а між коефіцієнтом боргового фінансування і прибутковістю підприємства взагалі помітна від'ємна кореляція [42].

Однак, якби теорія ієрархії повністю пояснювала всі аспекти стратегії фінансування підприємства, можна було б очікувати появу на ринку фінансових інструментів, які знижували б витрати від асиметричності інформації – наприклад, відстрочені акції, які через рік обмінювалися б на акції з коефіцієнтом (відношення номіналу акції до фактичної вартості акцій на момент погашення). У такому разі, на думку С.Майерса, компанія могла б випускати для фінансування акції, не подаючи цим негативного сигналу інвесторам [38].

Як слушно стверджує І.Бланк, на практиці в Україні підприємства обирають джерела інвестиційних ресурсів на основі таких чинників: розмір підприємства; галузеві особливості діяльності підприємства; свобода вибору різних джерел фінансування; порівняльна вартість залученого з різних джерел капіталу; загальна кон'юнктура ринку капіталу; оподаткування прибутку; ризик, який вважається припустимим під час формування інвестиційних ресурсів; рівень концентрації власного капіталу, потрібний для забезпечення фінансового контролю [2, с. 57].

На рис. 2 показано розподіл джерел фінансування нефінансових корпорацій США (1989–2007 рр.). Загалом, за останні роки відзначаються такі різноспрямовані тенденції:

а) зростання випуску акцій нефінансовими корпораціями США (чистий випуск акцій має все більш негативні значення);

б) стрімко зростає чистий приріст їх боргів;

в) внутрішнє фінансування повільно зростає як частка, але зменшується в абсолютних значеннях приросту.

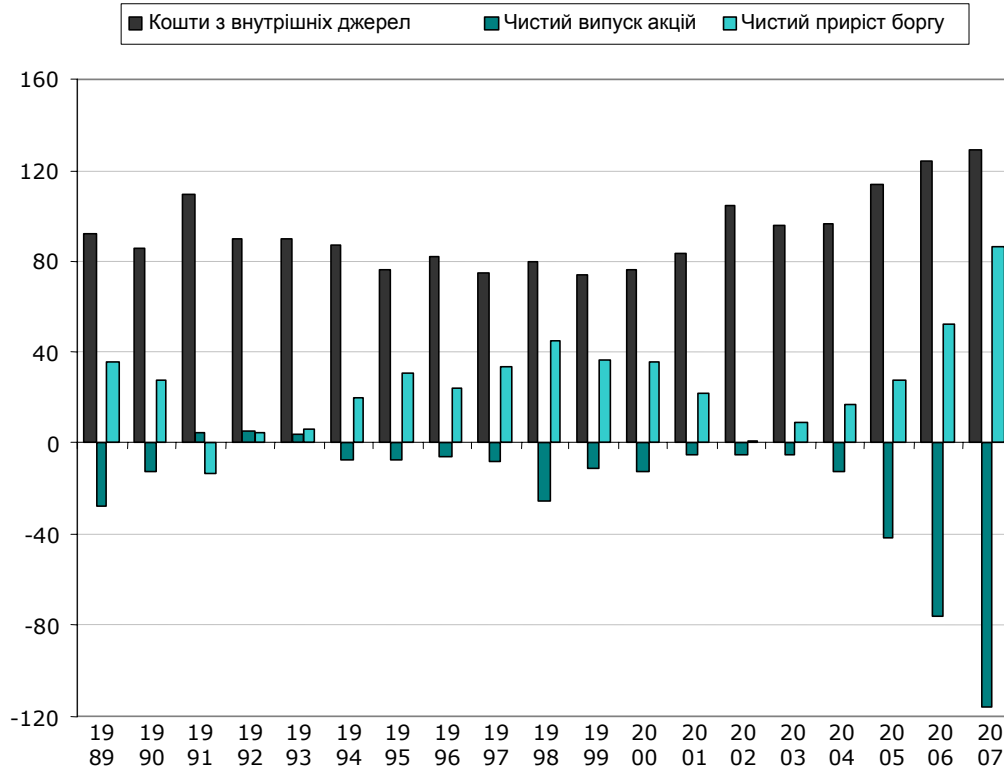


Рис. 2. Розподіл джерел фінансування нефінансових корпорацій США (1989–2007 рр.)

Це ставить під сумнів поширену думку, що основним джерелом фінансування підприємств завжди були і будуть їхні внутрішні ресурси. Якщо у 2008 році ця тенденція продовжуватиметься, то чистий приріст боргу може зрівнятися з приростом капіталів, запозичених із внутрішніх джерел, і тоді доведеться переглянути цю поширену думку, або вважати, що нефінансові корпорації США є винятком з правил (однак таку винятковість буде важко аргументувати).

З цього приводу можна навести міркування американського економіста Ф.Мішкіна, який вважає, що в США акції – не найважливіше джерело фінансування підприємств. Частка акцій у джерелах зовнішнього фінансування компаній США змінювалася з 1,9% у 1975–1984 рр. до 17,8% у 1985–1994 рр. і до 8% у 1995–2004 рр., однак обсяг коштів, одержаних від випуску нових акцій, був меншим ніж обсяг коштів, витрачених на придбання акцій. Облігації мають більше значення – частка облігацій змінювалася від 13,2% у 1975–1984 рр. до 27,4% у 1985–1994 рр. і до 23,4% у 1995–2004 рр., однак ця частка залишалася меншою, ніж частка банківського кредитування (45,4, 30,9 і 31,9% відповідно у 1975–1984, 1985–1984, 1995–2004 рр.) незважаючи на загальну тенденцію до зменшення значення банківських кредитів [14, с. 216–217].

Хоча досить поширена думка, що останнім часом у структурі капітальних вкладень в Україні відбулися зміни відповідно до ринкових тенденцій [див.: 7, с. 56], на погляд автора, структура капіталу підприємств у

більшості випадків не відповідає вищезазначеним тенденціями сучасних ринків. У таблиці 1 наведено дані щодо розподілу капітальних інвестицій за джерелами фінансування (у основний капітал) по Україні [за даними Держкомстату України].

За даними ДКЦПФР обсяг розміщених випусків нецільових фінансових облігацій становить 7,752 млрд. грн. (6,62% від загального обсягу інвестицій). Обсяг розміщення цільових випусків (в Україні цільові облігації використовують під час продажу житла) становить 5,772 млрд. грн. (4,45% від загального обсягу інвестицій). Загальний обсяг випусків цільових і нецільових облігацій становить 11,07% від сукупного обсягу інвестицій [8]. За даними ДКЦПФР в 2006 р. обсяг випусків акцій недержавних організацій становив 30,6 млрд. грн., – це 20,4% інвестицій нефінансових організацій. Але ця цифра не є реальною, оскільки велика частина з випущених облігацій є так звані *junk bonds* – «сміттєвими облігаціями», які випускають для оптимізації оподаткування.

В Україні частка фінансування через банківські кредити становить приблизно 17%. Тому надто велика частка інших способів фінансування, зокрема торговельного кредиту і бюджетного фінансування, а також спроби використання власних коштів, які зазвичай є недостатніми. В таблиці 2 наведено дані щодо співвідношення вимог банків до зобов'язань підприємств в Україні [розраховано за даними: 4, с. 90–92].



Таблиця 1

**Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування  
(2005-2007 рр.)**

Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування	Роки					
	2005		2006		2007	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Всього	93,1	100,0	125,2	100,0	188,5	100,0
у тому числі за рахунок:						
власних коштів підприємств та організацій	53,4	57,4	72,3	57,8	106,5	56,5
банківських кредитів та інших позик	13,7	14,7	19,4	15,5	31,2	16,6
коштів державного бюджету	5,1	5,5	6,8	5,5	10,5	5,6
коштів місцевих бюджетів	3,9	4,2	5,4	4,3	7,3	3,9
коштів іноземних інвесторів	4,7	5,0	4,6	3,7	6,7	3,5
коштів інвестиційних фондів	1,3	1,4	2,2	1,7	4,2	2,2
коштів населення на будівництво квартир	...	...	7,1	5,6	9,9	5,2
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	3,1	3,3	5,1	4,1	8,5	4,5
інших джерел фінансування	7,9	8,5	2,3	1,8	3,7	2,0

Як вважає І.Фішер та інші, основним гальмуючим фактором розширення джерельної бази інвестування є відсутність упевненості, заснована на ризиках. Завдяки цьому використовуються безпечніші (але менш вигідні) види фінансування. Хоча більш ризиковані види фінансування цікавлять підприємців, відсутність впевненості разом з

підвищеними ризиками особливо характерні для слабorozвинених фінансових ринків, що приводить до переваги тенденції самофінансування, ізоляції та, як наслідок, зростання загальної фрагментації фінансових ринків [29; 33].

Загалом, в Україні під час вибору структури капіталу підприємства недостатню увагу

Таблиця 2

**Співвідношення вимог банків до зобов'язань підприємств в Україні  
(у %, 2000–2006 рр.)**

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Позикові кошти, млрд. грн.	350,9	405,3	428,0	558,9	666,6	763,5	988,2
Сума кредитів суб'єктам господарювання, млрд. грн.	18,6	27,0	38,7	58,8	73,8	109,9	166,7
Співвідношення вимог банків до зобов'язань підприємств %	5,3	6,7	9,0	10,5	11,1	14,4	16,9

приділяють зовнішнім джерелам фінансування, а власники та керівники підприємств недооцінюють можливості використання ринку цінних паперів, що можна пояснити їх особистою зацікавленістю та обмеженими можливостями підприємств у доступі до альтернативних джерел фінансування.

Як зауважує М. П. Денисенко, важливе значення має проблема пошуку нових нетрадиційних джерел фінансування інвестицій в основний капітал, зокрема через створення ефективних схем залучення коштів населення для їх перетворення на інвестиції [7, с. 67].

Загалом, аналіз методологічних підходів до джерел формування капіталу підприємства дозволяє дійти висновку, що традиційні способи фінансування, поширені в економічно розвинених країнах (банківські кредити в європейській моделі фінансування, ринок цінних паперів – в англо-американській моделі) за умов сучасної економіки України розвинені недостатньо, що призводить до постійного дефіциту ресурсів і пошуку альтернативних джерел фінансування.

Аналіз численних досліджень зарубіжних авторів і статистичного матеріалу дозволяє дійти висновку, що на практиці підприємства обирають структуру капіталу насамперед на основі емпіричного досвіду, а не теоретичних моделей. При цьому менш прибуткові підприємства орієнтуються переважно на внутрішнє фінансування, яке має менше ризиків. Більш прибуткові підприємства ширше використовують зовнішні джерела фінансування (25-30% в структурі капіталу), що сприймається іншими учасниками ринку як додаткове підтвердження фінансової стабільності. Спосіб залучення зовнішнього фінансування залежить від моделі фінансування – англо-американської чи європейської. Загальносвітовою тенденцією кінця XX – початку XXI ст. є поступова конвергенція цих двох моделей і доведення частки зовнішнього фінансування до 30%. Однак в Україні структура капіталу більшості підприємств поки що не відповідає цій тенденції. Очевидно, перспективним є збільшення до 30-35% частки інвестицій в основний капітал, які були залучені не через кредити або власні кошти, а через випуск емісійних цінних паперів. Вивчення економіко-правових передумов підвищення значення зовнішнього фінансування українських підприємств через використання ринку цінних паперів є напрямом подальших досліджень автора.

#### Список літератури

1. Бакулев А.В. Концепции оптимальности структуры капитала и прав собственности: критический анализ // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2006. – Вып. 3.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-центр, Эльга, 2002.
3. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. Т. 1. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
4. Бюлетень Національного банку України. – 2007. – №11(176). – С. 90-92 ([www.bank.gov.ua/Of\\_vydan/Buleten/2007/bull\\_11-07.pdf](http://www.bank.gov.ua/Of_vydan/Buleten/2007/bull_11-07.pdf)).
5. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий: теория, практика, управление. – Симферополь: Таврия, 2002.
7. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм інвестування. – К.: Науковий світ, 2002.
8. ДКЦПФР. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2006 рік. 5. 2. Розвиток фондового ринку України ([www.ssmc.gov.ua/4/2006/part2.pdf](http://www.ssmc.gov.ua/4/2006/part2.pdf)).
9. Держкомстат України. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – Київ: Техніка, 2002.
10. Держкомстат України. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – Київ: Консультант, 2004.
11. Держкомстат України. Держкомстат України. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – Київ: Консультант, 2005.
12. Держкомстат України. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2005 рік ([www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)).
13. Держкомстат України. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2006 рік ([www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)).
14. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. Пер. с англ. – М.: Аспект Пресс, 1999.
15. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. – М.: Дело, 2001.
16. Рудык Н. Б. Структура капитала корпораций: теория и практика. – М.: Дело, 2004.
17. Стеценко Б. Секьюритизация в економіці України // Цінні папери України. – 2006. – №18 (510). – С. 8.
18. Bond S.A., Scott P. The Capital Structure Decision for Listed Real Estate Companies // SSRN Working Paper Series. – 2006. – №1 (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/296010.html>).
19. Brealey, R., Myers, S., Allen, F.: Principles of Corporate Finance, 8th ed., – Irwin: McGraw-Hill, 2006. – P. 365.
20. Cbonds.Info: Эмиссии долговых бумаг ([www.cbonds.info/ua/rus/emissions/index.php](http://www.cbonds.info/ua/rus/emissions/index.php)).
21. Chen L., Lensink R., Sterken E. The Determinants of Capital Structure: Evidence from Dutch Panel Data. – Berlin: European Economic Association Annual Congress, 1998 (<http://som.eldoc.ub.rug.nl/reports/1995-1999/themeE/1999/99E14/?FullItemRecord=ON>).
22. DeAngelo H., Masulis R. W. Optimal capital Structure under Corporate and Personal Taxation // Journ. Financial Econ. – 1980. March. – P. 3-30.
23. Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2006, Dez. 2007 ([www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2007/200712mba\\_ertragslage\\_unternehmen.pdf](http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2007/200712mba_ertragslage_unternehmen.pdf)); Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2004, Juni 2006 ([www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2006/200606mba\\_ertragslage.pdf](http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2006/200606mba_ertragslage.pdf)).
24. Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen –

- eine Untersuchung auf neuer Datenbasis, Okt. 2005 ([www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2005/200510mba\\_ertragslage.pdf](http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2005/200510mba_ertragslage.pdf)).
25. Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2001, April 2003 ([www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2003/200304mba\\_ertragslageuntern.pdf](http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2003/200304mba_ertragslageuntern.pdf)).
26. Deutsche Bundesbank, Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2006, Dez. 2007 ([www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2007/200712mba\\_ertragslage\\_unternehmen.pdf](http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2007/200712mba_ertragslage_unternehmen.pdf)).
27. Donaldson G. Corporate Debt Capacity: A Study of Corporate Debt Policy and the Determination of Corporate Debt Capacity. – Boston: Harvard Graduate School of Business Administration, 1961 ([www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/3180240101\\_ref.html](http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/3180240101_ref.html)).
28. Edge R.M., Rudd J.B. Taxation and the Taylor Principle // Journal of Monetary Economics. – 2007. – Vol. 54. – № 8. – P. 2554-2567 (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/317893.html>).
29. Fisher I. The Theory of Interest. – N.Y.: Macmillan, 1930. – P. 118.
30. Gavin W. T., Kydland F. E., Pakko M. R. Monetary Policy, Taxes, and the Business Cycle // Journal of Monetary Economics. – 2007. – Vol. 54. № 6. – P. 1587–1611 (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/316140.html>).
31. Graham J. How Big Are the Tax Benefits of Debt? // Journal of Finance. 2000. Vol. 5. – P. 1901–1940 ([www.blackwell-synergy.com/doi/pdf/10.1111/0022-1082.00277](http://www.blackwell-synergy.com/doi/pdf/10.1111/0022-1082.00277)).
32. Harris M., Raviv A. The theory of Capital Structure // Journal of Finance. – 1991. – Vol. XLVI, №1. – P. 297-355 ([www.ecsocman.edu.ru/db/msg/83075.html](http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/83075.html); [ideas.repec.org/a/bla/jfinan/v46y1991i1p297-355.html](http://ideas.repec.org/a/bla/jfinan/v46y1991i1p297-355.html)).
33. Hirshleifer J. Investment, Interest, and Capital. – N. Y.: Prentice-Hall, 1970.
34. Hummel J. R.. Death and Taxes, Including Inflation: The Public versus Economists // Econ Journal Watch. – 2007. – Vol. 4. № 1. – P. 46-59 (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/314875.html>).
35. Krasker W. Stock Price Movements in Response to Stock Issues Under Asymmetric Information // Journal of Finance. – 1986. – Vol. 41. – P. 93-105.
36. Leland H. E, Hennessy C., Hackbarth D. Can the Tradeoff Theory Explain Debt Structure? // AFA 2005 Philadelphia Meetings; 14th Annual Utah Winter Finance Conference Paper. – 2004 (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/295762.html>).
37. Miller M.H., Scholes M. S. Dividends and Taxes // Journ. Financial Econ. – 1978. – P. 333-364 ([www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/3140040202\\_ref.html](http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/3140040202_ref.html)).
38. Myers S. Capital Structure // Journal of Economic perspectives. – 2001. – Vol. 15. – № 2. – P. 81-102 ([links.jstor.org/sici?sici=0895-3309\(200121\)15%3A2%3C81%3ACS%3E2.0.CO%3B2-D](http://links.jstor.org/sici?sici=0895-3309(200121)15%3A2%3C81%3ACS%3E2.0.CO%3B2-D)).
39. Myers S., Majluf N. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have // Journal of Financial Economics. – 1984. – Vol. 13. – P. 187-221.
40. Narayanan M. P. Debt Versus Equity Under Asymmetric Information // Journal of Financial & Quantitative Analysis. – 1988. – Vol. 23. – P. 93-105.
41. Pinegar M., Wilbricht L. What Managers Think of Capital Structure Theory: A Survey // Financial Management. – 1989. – Vol. 18. – P. 82-91.
42. Rajan R., Zingales L. The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origin and Growth of Firms // The Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 50. P. 805-851.
43. Ross S. L., Liang X., Harding J. P. The Optimal Capital Structure of Banks: Balancing Deposit Insurance, Capital Requirements and Tax-Advantaged Debt // Department of Economics University of Connecticut: Working papers. – 2007. – № 2007-29 (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/314730.html>).
44. U.S. Census Bureau, “Quarterly Financial Report for Manufacturing, Mining, and Trade Corporations” ([www.census.gov/prod/3/97pubs/Qfr-97q1.pdf](http://www.census.gov/prod/3/97pubs/Qfr-97q1.pdf)); ([www.census.gov/prod/2001pubs/qfr-01q1.pdf](http://www.census.gov/prod/2001pubs/qfr-01q1.pdf)); ([www.census.gov/prod/2002pubs/qfr-02q1.pdf](http://www.census.gov/prod/2002pubs/qfr-02q1.pdf)); ([www.census.gov/prod/2003pubs/qfr-03-q1.pdf](http://www.census.gov/prod/2003pubs/qfr-03-q1.pdf)); ([www.census.gov/prod/2004pubs/qfr-04q1.pdf](http://www.census.gov/prod/2004pubs/qfr-04q1.pdf)); ([www.census.gov/prod/2005pubs/qfr-05q1.pdf](http://www.census.gov/prod/2005pubs/qfr-05q1.pdf)); ([www.census.gov/prod/2006pubs/qfr-06q1.pdf](http://www.census.gov/prod/2006pubs/qfr-06q1.pdf)); ([www.census.gov/csd/qfr/qfr07q1.pdf](http://www.census.gov/csd/qfr/qfr07q1.pdf)).
45. Wald J. How Firm Characteristics Affect Capital Structure: An International Comparison // Journal of Financial Research. – 1999. – Vol. 22. – №2. – P. 161-187.

#### SUMMARY

Serhiy Moshenskiy

#### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL IMPROVEMENT ASPECTS OF UKRAINIAN ENTERPRISES' FINANCIAL RESOURCES STRUCTURE

Peculiarities of enterprise finance and problem of choice of optimal capital structure in the enterprise financing are considered in the article.









**КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНІСНОГО ЗМІСТУ  
КАТЕГОРІЇ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансова сфера сьогодні – один з головних елементів для розуміння діяльності підприємства. Відповідно її трансформація вносить корективи в розуміння основних понять і призводить до зміни загальних властивостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. У світовій економічній науці це відбулося під впливом розвитку й удосконалення теорії фірми, зміни підходів до дослідження поведінки організації, ролі фінансових інститутів тощо. У вітчизняній науці, окрім того, трансформація поглядів пов'язана з переходом від командно-адміністративної економічної системи до ринкової, в результаті чого відбувається зміщення центру уваги від фінансів держави до фінансів підприємства, посилення ролі фінансових відносин і розширення їх меж, тобто, коли суттєву роль в організації фінансів підприємства відіграє фінансовий ринок. Це призводить до виникнення таких проблем як неузгодженість теоретичних концепцій фінансів підприємства у вітчизняній та західній економічній науці та необхідність узагальнення принципів оптимального використання обмежених фінансових ресурсів підприємства за умови забезпечення ефективного механізму стійкого економічного зростання суб'єкта господарювання. Як наслідок, зростання ролі фінансових відносин на мікрорівні призводить до виокремлення фінансового аспекту досягнення рівноваги підприємства – фінансової рівноваги, яка в умовах трансформації економіки від командно-адміністративної до ринкової визначається такими специфічними факторами як підвищеною мобільністю та активністю фінансових відносин, прискореним генезисом фінансів підприємства на основі державних фінансів, їх адаптацією до ускладнення структури платіжного обороту в умовах формування й розвитку ринкового господарства.

З огляду на це метою статті є визначення сутності та концепції фінансової рівноваги в сучасному економічному аналізі функціонування підприємства в умовах трансформації національної економіки.

Різним аспектам фінансової рівноваги підприємства присвячені роботи провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Серед вітчизняних особливої уваги заслуговують наукові праці В.Л. Андрущенко, М.Д. Білик, Л.Д. Буряка, В.А. Забродського, В.А. Зінченко, І.В. Зятковського, М.О. Кизима, А.М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенко, В.М. Федосова, О.П. Чернявського й ін. Особливо

слід відзначити доробки І.О.Бланка [1], Т.Е.Унковської [2; 3]. Деякі аспекти даної проблеми представлені в роботах таких відомих російських економістів-науковців як М.С.Абрютіної, І.Т.Балабанова, О.О.Васіної, А.В.Грачова [4], М.М.Крейніної, А.І.Ковальова, Е.А.Маркар'яна, Р.С.Сайфуліна, О.С.Стоянової, Е.В.Нагашева, В.І.Терьохін, А.Д.Шеремета й ін. Серед західних економістів, які внесли суттєвий вклад у розробку теорії фінансової рівноваги підприємства, можна відзначити Р.Брейлі, А.Мен'є, П.Бароле, Б.Коласа, С.Майєрса, Ж.Депаляна, Ж.-П.Жобарта, І.Романе, Ж.Франшона й ін.

Вивчення наукового доробку вчених дозволило зробити висновок, що більшість із них присвячують свої дослідження фінансам підприємства в статичній, деяким аспектам їх функціонування, а також окремим елементам або етапам забезпечення фінансової рівноваги. В основному визначення фінансової рівноваги обмежується певним терміном, при цьому не враховується динамічність змін усередині та зовні підприємства. Незважаючи на глибоку розробленість загальної теорії фінансів підприємства, підходів до їх оцінки й аналізу, комплексне обґрунтування механізму реалізації фінансової рівноваги вітчизняних підприємств відсутнє, що й зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних і практичних досліджень фінансових відносин на мікрорівні.

Аналіз існуючих концептуальних підходів до визначення фінансів підприємства в сучасній вітчизняній і світовій економічній науці, їх обґрунтування й узагальнення дозволили визначити, що фінанси підприємства – це сукупність економічних відносин, які опосередковують процес формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. Останні можна розглядати в двох аспектах: по-перше, з погляду наявності у підприємства майна (активів) і джерел його формування (пасиви), і, з іншої – цілеспрямованого їх використання. Фінансові ресурси при цьому представляють активи підприємства, які призначені для подальшого використання й характеризуються високим ступенем ліквідності. Ліквідність у даному випадку – це здатність із мінімальними витратами відносно балансової вартості й у мінімальний термін часу трансформуватися в інші види фінансових ресурсів, а, також, здатність із мінімальними витратами в короткий термін трансформуватися саме у необхідні для раціонального споживання



підприємством види майна. При цьому основною ознакою фінансових ресурсів – матеріальної основи функціонування фінансів підприємства – є джерела їх походження й право суб'єкта господарювання розпоряджатися ними без будь-яких обмежень. Останні визначаються правами власності: у випадку власності суб'єкт отримує право володіння, розпорядження й використання (власні ресурси), а у випадку використання фінансових ресурсів, які не є власністю, – право використання на умовах платності, зворотності, забезпеченості, цільового використання (запозичені). Тому фінансові фонди впливають на фінансовий стан підприємства, особливо на управління фінансами підприємства. Саме такий підхід підтримують більшість вітчизняних економістів.

Специфічним об'єктом дослідження фінансів підприємства є відносини, у результаті яких відбувається трансформація активів і пасивів підприємства, об'єктом дослідження управління фінансами – безпосередньо активи й пасиви та пошук шляхів раціональної їх трансформації. Цілеспрямовані зусилля щодо формування фінансових ресурсів та їх використання визначаються як фінансова діяльність. Узагальнюючи існуючі підходи щодо фінансової діяльності у вітчизняній літературі, Л.І.Зятецька визначає, що ця діяльність представляє «систему використання різних форм і методів формування й використання всіх грошових ресурсів та методів фінансового забезпечення функціонування підприємства із ціллю досягнення ними поставленої мети в операційній та інвестиційній діяльності. Або фінансова діяльність – це ... діяльність, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів» [5, с.150].

Фінансова діяльність реалізується через фінансовий механізм підприємства або механізм функціонування фінансів як організаційну побудову фінансових відносин усередині та зовні підприємства. Зовнішня дія характеризується як фінансова політика, яка формує в умовах ринку фінансову стратегію отримання прибутку. При цьому саме фінансова рівновага, на нашу думку, є однією з основних цілей фінансової політики підприємства, забезпечення якої й дозволяє також реалізувати такі цілі як прибутковість і економічне зростання.

Важливо, що ці висновки відповідають сучасній неокласичній теорії фінансів, яка визначається як система знань про організацію фінансової тріади (ресурси, відносини, ринки) та управління нею [6, с. 7]. Базовими концепціями, які стали основою цієї науки, та ввійшли до неї складовими, є: 1) теорія корисності; 2) теорія арбітражного ціноутворення; 3) теорія структури капіталу; 4) теорія портфелю та модель ціноутворення на ринках фінансових активів; 5) теорія ціноутворення на ринку опціонів; 6) теорія переваг у часі.

Отже, фінансова рівновага – це стан підприємства, який забезпечує збалансування потреб у фінансових ресурсах і джерелах їх задоволення на всіх стадіях реалізації фінансів підприємства як сукупності економічних відносин щодо формування, розподілу й використання фінансових ресурсів. Розгляд фінансів підприємства в динаміці, тобто процесі постійного руху, дозволяє виявити таке. Досягнення фінансової рівноваги, відповідно до Парето, пов'язане з установленням такого стану, коли потреби та здатність забезпечення фінансових ресурсів підприємства в будь-який момент часу збалансовані. У випадку порушення рівноваги внаслідок впливу різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників виникає необхідність відновлення рівноваги через раціональну трансформацію активів і пасивів підприємства. У результаті відновлення рівноваги остання характеризується стійкою, а система визначається як оптимальна. Саме це дозволяє однозначно розмежувати категорії «фінансової рівноваги» і «фінансової стійкості», які в деяких випадках вітчизняною наукою й практикою ототожнюються. У випадку, коли рівновага не відновлюється, порушується система, тобто виникає фінансова криза, і настає банкрутство підприємства (неоптимальна система). Якщо досліджувати фінанси підприємства як керовану систему, то модель динамічної рівноваги передбачає не тільки збалансування потреб і можливостей фінансування, а й забезпечення економічного зростання підприємства.

Відповідно, фінансова рівновага – це дотримання правильних пропорцій у русі матеріально-фінансових потоків по всіх фазах циклу кругообігу фінансових ресурсів: формування, розподілу, використання, що в умовах ринку забезпечує приріст власного капіталу на основі прибутку. При цьому основою фінансової рівноваги є платоспроможність, що характеризує здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання в кожний момент часу.

Відзначимо, що категорія фінансової рівноваги підприємства широко використовується французькою школою фінансового менеджменту, яка оперує категоріями «потоків» при прийнятті фінансових рішень. Так, її сутнісний зміст визначається як рівновага фінансових потоків, тобто збалансування грошових потоків у кожний момент часу досліджуваного періоду з урахуванням усіх видів діяльності – операційної, інвестиційної, фінансової [7, с.44]. Такої ж думки дотримується Т.Унковська, яка розглядає фінансову рівновагу підприємства як стан, у якому ефективний попит підприємства на грошові кошти дорівнює їх акцептованим пропозиції в кожний момент часу або даний час [2, с.134].

Визначення фінансових ресурсів як майна підприємства (активи) і як джерел його

формування (пасиви) потребує виокремлення характеристик ліквідності й терміновості як таких, що впливають на вартість і ризик трансформації активів і пасивів. У зв'язку з цим пропонується розглядати фінансову рівновагу як комплексну характеристику виміру, оцінки, управління фінансами підприємства. Комплексність полягає у виокремленні миттєвої, короткострокової, середньо- та довгострокової фінансової рівноваги, які взаємопов'язані й взаємозумовлені між собою.

Короткострокова фінансова рівновага – це поточна платоспроможність підприємства, що демонструє збалансування поточних активів по формі й за змістом (за класифікацією російського економіста О.Грачова [4]). У зв'язку з тим, що її основною характеристикою виступає ліквідність, з'являється необхідність виокремлення категорії миттєвої фінансової рівноваги підприємства як збалансування грошових виплат і надходжень у кожний момент часу. Це дозволяє оптимально використовувати наявні фінансові ресурси і мінімізувати витрати на їх формування. Відповідно виокремлення миттєвої й короткострокової фінансової рівноваги вимагає уточнення понять грошових і фінансових потоків. Якщо грошовий потік характеризується як такий, що виникає, коли здійснюється витрата коштів із рахунків підприємства чи з каси або зарахування коштів, то фінансовий відображає будь-який рух фінансових ресурсів. Отже, можна визначити, що в основі управління короткостроковою фінансовою рівновагою знаходиться управління елементами поточних активів: товарно-матеріальними запасами, дебіторською й кредиторською заборгованістю, грошовими коштами. Оптимізація їх структури дозволяє скоротити фінансовий цикл підприємства й мінімізувати витрати на забезпечення фінансової рівноваги в цілому.

Короткострокова фінансова рівновага для підприємства характеризується високим динамізмом, тому її можна уточнити як точку фінансової рівноваги. А створення здатності підприємства в результаті платоспроможності отримувати прибуток дає можливість визначити її як точку фінансово-економічної рівноваги. Стійкість короткострокової фінансової рівноваги забезпечує фінансову стійкість підприємства, яка відображає таке співвідношення власних і позикових коштів, що забезпечує кредитоздатність, потенційну платоспроможність, отримання прибутку, приріст капіталу при мінімальному ризику в середньостроковому періоді. Однак це можливо

лише при абсолютній або за деяких умов при нормальній стійкості, які й забезпечують умови для довгострокової фінансової рівноваги. Отже, в основі управління фінансовою стійкістю знаходиться, перш за все, управління автономністю або незалежністю, маневреністю, забезпеченістю, майном.

Підтримання фінансово-економічної стійкості дозволяє не тільки забезпечити достатній рівень фінансової стійкості підприємства, а й приріст власного капіталу за рахунок прибутку. Саме це створює основу для довгострокової фінансової рівноваги підприємства, яка характеризує такий стан, коли суб'єкт балансує потребу в прирості активів із можливостями формування джерел їх фінансування за рахунок власних пасивів, і, таким чином, забезпечує стійкий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. У результаті, можна говорити про встановлення стійкої фінансової рівноваги підприємства. Відображенням довгострокової фінансової рівноваги є розширене «золоте правило економіки підприємства», яке дозволяє оцінити темпи приросту елементів активу за змістом і формою у відповідному до основних правил фінансування порядку:

$$T_{ГФ}^{БК}, T_{ГФ}^{БК}, T_{ГФ}^{ОФА}, T_{ГФ}^{ФА}, T_{ГФ}^М, T_{ГФ}^{НФА}, T_{ГФ}^М, T_{ГФ}^{ПК}$$

Тож, використовуючи класифікацію економічних активів О.Грачова [4] за змістом і формою, можна виявити певні закономірності щодо оцінки фінансового стану підприємства на основі пошуку балансу між потребами підприємства й можливостями їх задоволення. Якщо весь позиковий капітал покривається, по-перше, поточними (оборотними), по-друге, фінансовими (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, інші оборотні кошти, які можуть бути виражені виключно в грошовій формі) й, по-третє, грошовими активами, а підприємство має достатні грошові надходження для своєчасної виплати зобов'язань, то це означає, що суб'єкт господарювання платоспроможний як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах. При цьому борги та зобов'язання спочатку розрахунково покриваються поточними активами, потім фінансовими й, нарешті, грошовими. Така спроможність забезпечується за рахунок довгострокової фінансової рівноваги. Та, якщо одночасно відбувається позитивний приріст власного капіталу, то можна говорити про економічне зростання підприємства. Зауважимо, що такий підхід відповідає думці І.Бланка, який

$T_{ГФ}^{БК}, T_{ГФ}^{БК}, T_{ГФ}^{ОФА}, T_{ГФ}^{ФА}, T_{ГФ}^М, T_{ГФ}^{НФА}, T_{ГФ}^М, T_{ГФ}^{ПК}$  – відповідно темпи зростання власного капіталу в грошовій формі; темпи зростання власного капіталу; темпи зростання оборотних фінансових активів; темпи зростання фінансових активів; темпи зростання майна; темпи зростання нефінансових активів; темпи зростання майна в негрошовій формі; темпи зростання позикового капіталу.

визначає фінансову рівновагу як стан фінансової діяльності підприємства, при якому потреби у прирості основного обсягу активів балансується з можливостями формування їх фінансових ресурсів за рахунок власних джерел [1, т. 2].

На нашу думку, у зв'язку з тим, що фінансова рівновага – це характеристика підприємства, яка не є сталою, то управління фінансовою рівновагою має своєю метою забезпечення стійкої фінансової рівноваги з мінімальними витратами в довгостроковій перспективі. Для цього необхідне, по-перше, визначення умов її встановлення й збереження на основі розрахунку значень таких основних параметрів як чистого оборотного капіталу, потреби в оборотному капіталі, грошових коштів; по-друге, кількісної та якісної оцінки відхилення фактичних параметрів від необхідних; і, по-третє, розробка й реалізація відповідних фінансових рішень щодо вибору інструментів, засобів впливу на фінанси підприємства з метою відновлення рівноваги. Тож механізм фінансової рівноваги являє собою сукупність елементів впливу на фінансові потоки підприємства з метою виконання умов платоспроможності, ліквідності, незалежності, прибутковості, економічного зростання.

Отже, фінансова рівновага підприємства – це балансуєча характеристика, яка дозволяє, по-перше, розв'язати проблему інтеграції теоретико-методологічних засад організації фінансів підприємства у вітчизняній та іноземній науці, і, по-друге, описати механізми формування й реалізації ефективної фінансової політики підприємства. Як узагальнююча характеристика фінансова рівновага

визначається збалансуванням потреб у фінансових ресурсах суб'єкта господарювання із джерелами їх фінансування для забезпечення платоспроможності в будь-який час і здатності до стійкого економічного зростання. Враховуючи це, завданням подальших досліджень сутнісного змісту цієї категорії повинно стати розробка та удосконалення механізмів реалізації фінансової політики суб'єктів господарювання, управління окремими елементами фінансової рівноваги з метою її забезпечення в будь-який час з мінімальним витратами. При цьому важливим є включення в аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, а також умов розвитку зовнішнього господарського та фінансового середовища, галузі тощо.

#### Список літератури

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – В 2-х томах – К.: Ника-центр, 2004.
2. Унковская Т. Финансовое равновесие предприятия. – К.: Генеза, 1997. – 327 с.
3. Унковська Т.С. Концепція рівноваги економічної системи: методологічні парадокси // Економічна теорія. – 2005. – №1. – С.81-93.
4. Грачёв А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002. – 206 с.
5. Зятковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств // Фінанси України. – 2007. – №6. – С.148-155.
6. Ковалёв В.В. Становление неоклассической теории финансов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2005. – Сер. 8. – Вып. 1 (№8). – С. 3-25.
7. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. – М.: ЮНИТИ, 1997.

#### SUMMARY

Iryna Lomachynska

#### CONCEPTUAL DETERMINATION OF ENTERPRISE'S FINANCIAL EQUILIBRIUM NATURE

The article deals with nature of financial equilibrium of enterprise in terms of market economy, the comparison of approaches made possible for the author make complete analysis of this financial category.

## **РОЛЬ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Актуальність формування конкурентоспроможної національної економіки виходить із того, що в сучасних умовах розвитку для більшості країн світу пріоритетне завдання – розробка і реалізація політики встановлення і збереження своєї конкурентної переваги на міжнародному ринку. А за умов посилення конкурентної боротьби найбільш правильним є перехід до інноваційної економіки і формування національної інноваційної системи. Побудова інноваційної економіки неможлива без інвестицій, де фінансовому капіталу відводиться одна із вагомих ролей. Проблемами зазначеного напрямку займалися Е.Рід, Р.Коттер, Є.Гілл, Р.Сміт, В.М.Геєць, В.П.Семиноженко, Я.А.Жаліло, О.В.Собкевич, О.М.Чемодуров, С.В.Тутік, Л.М.Алексєнко та інші.

Метою даної роботи є дослідження значення фінансового капіталу у формуванні конкурентоспроможності національної економіки. Для досягнення поставленої мети реалізуються такі завдання: за допомогою причинно-наслідкового аналізу визначається місце фінансового капіталу у структурі конкурентоспроможності економіки; визначається вплив фінансового капіталу на формування конкурентоспроможної економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки як одна з базових економічних категорій є предметом численних наукових дискусій і досить часто фігурує як характеристика спроможності країни виживати та розвиватися в глобальному середовищі світової економіки. Між тим, незважаючи на широку вживаність даного поняття, в наукових дослідженнях досі немає єдиного визначення категорії «конкурентоспроможність національної економіки». Українські та зарубіжні вчені роблять акценти на різних складових цієї багатовимірної категорії, висуваючи їх як основні критеріальні ознаки. Тому спектр визначень коливається від суто технологічних, що впливають з розширеного трактування конкурентоспроможності фірми, до розгорнутих суспільно-економічних, які розглядають конкурентоспроможність як узагальнений показник стійкості суспільно-економічної системи країни [4, с.7].

Проте найбільш оптимальним, на наш погляд, є розуміння конкурентоспроможності національної економіки як здатності країни в умовах вільного ринку та справедливого розподілу суспільного продукту виробляти товари і послуги, що відповідають установленим міжнародним стандартам, і на цій основі підвищувати рівень

реальних доходів населення та підтримувати його у довгостроковій перспективі. Основний наголос при цьому робиться на спроможності постійно виробляти та розвивати інновації. Оскільки саме інновації сьогодні – це база для нарощення економічного потенціалу будь-якої країни і основа для формування конкурентоспроможності національної економіки.

На сучасному етапі розвитку світової економіки єдиним адекватним глобальному виклику способом розвитку економіки і підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності є формування інноваційно-інвестиційної економіки. Саме тому проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки на сьогодні найбільш значима для більшості країн світу, оскільки від її розв'язання залежить, яке місце буде займати та чи інша країна на міжнародній арені. Світовий досвід переконує, що країна, позбавлена доступу до базисних технологій домінуючого технологічного укладу, неминуче опиниться в економічно та політично залежному становищі, яке в подальшому закріпиться через нееквівалентний зовнішньоторговельний обмін. З часом така країна має всі шанси надовго стати платником інтелектуальної ренти високорозвиненим країнам світу, які вже створили потужний потенціал сучасних наукомістких виробничих та інформаційних технологій. А відсутність зваженої інвестиційної політики, спрямованої на активне стимулювання розвитку національного промислового виробництва, призводить до ще більших негативних наслідків. Крім того, відсутність реально діючих механізмів управління інноваційним розвитком, як правило, не може перетворити науково-технологічну сферу в рушійну силу розвитку національної економіки, що посилює негативну залежність. Здебільшого відсутність такого розвитку стримується надпропорційно зростаючими потребами в інвестиціях, необхідними для підтримки висококапіталізованого виробництва. Скоротити розрив між потребами в інвестиціях і обмеженими можливостями накопичення для забезпечення капіталовкладень імовірно лише шляхом розширення виробництва наукомісткої конкурентоспроможної продукції. Саме тому інвестування повинно мати інноваційний характер, спрямований на переважне використання ресурсозберігаючих технологій та освоєння виробництв сучасних технологічних укладів.

Тож основним рушієм інноваційної діяльності в сучасній ринковій економіці є використання

інновацій у конкурентній боротьбі з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, а відтак і національної економіки, зокрема. Інноваційна діяльність є наслідком пошуку прибутковіших сфер застосування капіталу за умов зниження середньої норми прибутку. Через розрив виробничого та фінансового капіталів і нерозвиненості механізмів міжгалузевого переливу капіталів важелі ринкового стимулювання інновацій не спрацьовують. Тому інновації не стають для більшості країн засобом підвищення конкурентоспроможності національних економік.

Важливої уваги заслуговує проблема співвідношення і взаємозв'язку інновацій та інвестицій. Саме інвестиція є безпосереднім носієм інновації, отже, реалізація інноваційної політики у несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Інноваційна інвестиція є специфічною інвестицією, оскільки забезпечує значно більшу за середню по національному господарству економічну віддачу. Між тим, може бути інновація без інвестицій. Зокрема поліпшувальна інновація може бути здійснена в організаційно-збутовій, навіть технологічній сфері (без зміни основних фондів). А досягнення синергетичного ефекту інновації вимагає значно більшого обсягу контрактних взаємовідносин і сукупних інвестицій, ніж потрібно, щоб отримати локальний економічний ефект від звичайного капіталовкладення.

Вдале проведення технічного та технологічного переозброєння будь-якого виробництва, а також впровадження сучасних інноваційних технологій, як одного з основних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки, потребує значних інвестицій.

Інвестиції в інноваційному процесі – один із основних факторів. Успіх інноваційної діяльності багато у чому залежить від достатності ресурсного забезпечення, у тому числі й від інвестиційної забезпеченості. Саме від успішності залучення останніх, у кінцевому підсумку, і залежить інноваційна діяльність. Однак при цьому постають питання про джерела фінансових ресурсів, про інструменти їх залучення та про умови, за яких таке залучення відбувається в достатніх обсягах.

Як джерела інвестицій можуть виступати асигнування з бюджетів усіх рівнів, іноземні інвестиції, власні кошти підприємств, а також акумульовані у формі фінансового капіталу тимчасово вільні кошти підприємств, заощадження населення.

Бюджетні асигнування на розробку і впровадження інновацій обмежені доходами бюджетної системи. При цьому залежно від політико-економічних умов у країні форми і розміри бюджетних інвестицій в інновації мають суттєві відмінності. Бюджетна криза, характерна для

більшості країн, що розвиваються, а також для країн, що здійснюють макроекономічні перетворення, обмежує можливість державної участі у розвитку і провадженні інноваційних процесів.

Іноземні інвестиції в інноваційну діяльність можуть здійснюватись як у формі міждержавних, міжурядових програм з науково-технічної й економічної співпраці, так і у формі приватних інвестицій від іноземних фінансових організацій і приватних підприємств.

Міжнародні приватні інвестиції досить активні на ринках, що розвиваються. Американські інвестиційні фонди, німецькі банки та інші іноземні приватні інвестори прагнуть забезпечити високу дохідність власним інвестиціям за допомогою міжнародної диверсифікації своїх вкладень.

Щодо власних коштів підприємств, то вони залишаються основним джерелом фінансування інноваційної діяльності. Як свідчить міжнародний досвід, близько 80-90% інновацій у світі фінансуються промисловими компаніями переважно за рахунок власних фінансових засобів.

Фінансовий капітал формується за рахунок акумульованих засобів юридичних і фізичних осіб у фінансово-кредитних організаціях. На етапі розробки і реалізації інновацій ринок капіталу виступає як один із головних факторів суспільного визнання інновацій. Без достатнього фінансового забезпечення життєвий цикл інновації обмежується стадією «ідея». Будь-яке нововведення повинно бути інвестиційно привабливим і конкурентоздатним на ринку капіталу. Саме тому поряд із показниками інноваційності проєктів не менш важливими в ринкових умовах виступають фінансово-економічні показники: обсяг інвестицій, рентабельність, термін окупності, чистий дохід тощо.

Одним з найбільших джерел фінансових ресурсів на сьогодні виступає міжнародний фінансовий ринок, на якому обертається понад 40 трлн. дол. США, з яких 20 трлн. дол. США – на ринку цінних паперів [10, с.466]. Однак внутрішній фінансовий ринок для багатьох країн, таких як США, ЄС, також має досить важливе значення через обсяги грошових коштів, що там обертаються. Проте міжнародний фінансовий ринок, для більшості країн світу, і України у тому числі, через недостатність внутрішніх фінансових ресурсів, залишається досить потужним джерелом інвестиційних ресурсів. Потенційна можливість залучення цих коштів базується на принципах фінансування світового ринку капіталів, які визначаються перетіканням капіталу до тих країн і галузей економіки, де він приносить найбільший прибуток. Та попри те, що внаслідок значного перевищення попиту над пропозицією прибутковість капіталу в Україні набагато вища, ніж у США та країнах ЄС, істотного припливу інвестицій не відбувається, насамперед через те,

що інвестори оцінюють надто високими ризики своїх вкладень в українську економіку.

Серед інвесторів світового фінансового ринку доцільно виділити в окрему групу резидентів, власників вивезеного капіталу. Ці кошти – досить вагомий чинник реалізації програм оновлення виробництва та підвищення конкурентоспроможності національних економік. До того ж, резиденти – власники вивезеного капіталу – є реальнішими, порівняно з іноземними, інвесторами в національну економіку. Вони більш інформовані про фактичний фінансовий стан емітентів, а часто і самі виступають власниками підприємств-емітентів. У країнах з перехідною економікою, особливо на початковому етапі, основними інвесторами виступали саме резиденти і представники діаспори.

Активізація процесу залучення вивезеного капіталу через інвестиції в економіку буде сприяти поліпшенню інвестиційного клімату в країні і може стати поштовхом для подальшого залучення іноземних інвестицій в національну економіку. Проте, не менш важливим завданням є збільшення питомої ваги тієї частини залучених інвестицій, яка спрямовується саме на фінансування інновацій як одного із факторів підвищення конкурентоспроможності економіки.

У світовій практиці з метою залучення інвестицій для фінансування інноваційної діяльності підприємств використовуються фінансовий капітал. Фінансовий капітал являє собою банківський капітал і (або) капітал небанківських фінансово-кредитних інститутів, консолідований з капіталом промисловості або інших галузей економіки. Висока концентрація виробництва стимулює й підсилює концентрацію фінансового капіталу і приводить до зміни ролі й впливу банків і небанківських фінансових інститутів: із простих фінансових посередників вони перетворюються у великих інвесторів, що не тільки здійснюють капітальні вкладення, але й контролюють акціонерний капітал і фінансові потоки промислових компаній. Характер взаємин між промисловими компаніями й фінансово-кредитними установами змінюється: останні не обмежуються наданням кредитів промисловим підприємствам, а стають їхніми безпосередніми співвласниками, проводячи свою інвестиційну політику. Форми консолідації досить різні: купівля акцій промислових компаній, випуск і розміщення фінансово-кредитними закладами акцій промислових компаній, їхня участь в організації нових акціонерних товариств.

Одночасно із проникненням банківського капіталу в промисловість може відбуватися і проникнення великого промислового капіталу в банківську сферу шляхом купівлі контрольних пакетів акцій банків або ж створення промисловими компаніями власних банків.

Об'єднання банківського й промислового капіталів також відбувається у формі створення фінансово-промислових груп (ФПГ).

З метою формування фінансового капіталу можуть консолідуватися не тільки промислові компанії й банки, але й, наприклад, торгові, транспортні, страхові компанії. Така консолідація фінансового капіталу здійснюється на базі акціонерної форми господарювання. Наприклад, в Україні на сьогодні існує дванадцять ФПГ, де власниками виступає невелика кількість людей. Це такі як «Систем Кепітал Менеджмент», «Укрсиб», «Індустріальний Союз Донбасу», «Інтерпайп», «Запоріжсталь», «Ільч-сталь», «Енерго», «Фінанси і кредит», «Універсальна інвестиційна група», «Приват», «Росукренерго», «Смарт-груп» [14]. Економічні інтереси перерахованих ФПГ представлені практично в кожній галузі економіки, які здатні акумулювати значні фінансові ресурси для впровадження інноваційних технологій. Більше того, досвід розвинених країн світу, а також нових індустріальних країн свідчить, що саме в рамках контрактної співпраці малого й середнього бізнесу з великими фінансово потужними корпораціями існує можливість інтенсивного впровадження і розвитку інновацій.

Однією з найбільш поширених форм залучення фінансового капіталу виступають банківські кредити та операції на ринку цінних паперів. В Україні ж ринок середньо- і довгострокових банківських кредитів недостатньо розвинутий. Тому важливими фінансовими інструментами залучення інвестицій в найближчій перспективі залишатимуться цінні папери, за умови підвищення ефективності національного ринку цінних паперів та зниження інвестиційних ризиків. До того ж, кошти, отримані від розміщення акцій, залучаються не лише з метою фінансування інноваційних технологій, а також з метою безперервного відновлення і розширення процесу виробництва.

Капітал, що діє на фінансовому ринку, завжди передбачає наявність деякої частини для спекулятивної гри на курсових різницях вартості цінних паперів. Проте основа функціонування здорової фінансової системи будь-якої країни світу – інвестиції в реальне виробництво, і саме в інноваційну його складову. Однак в умовах скорочення національного виробництва й вилучення з його сфери фінансового капіталу останній неухильно скорочує свою інвестиційно-інноваційну складову, нарощуючи спекулятивну. На сьогодні в Україні надзвичайно складно оцінити питому вагу спекулятивної складової приватного українського фінансового капіталу, однак за оцінками, вона не перевищує 50% (що саме по собі досить небезпечно). Характерно, що тепер практично всі інструменти фондового й грошового ринків дещо втратили функцію забезпечення інвестиційної діяльності й використовуються переважно для забезпечення спекулятивного обороту капіталу.

Суб'єкти українського фондового ринку на сьогодні повністю зорієнтовані не на дивіденди від прибутку господарського суб'єкта як джерела доходів від цінних паперів, а на ріст курсової різниці (тобто спекулятивної) вартості акцій, що викликає стурбованість за майбутнє інноваційного процесу і конкурентоспроможність національної економіки, зокрема.

Отже, конкурентоспроможність національної економіки – один із основних факторів у досягненні та підтриманні високих темпів економічного зростання, і є запорукою високого рівня добробуту населення. Побудувати конкурентоспроможну економіку в сучасних умовах розвитку суспільства неможливо без ефективної інноваційної діяльності, яка створює стратегічні конкурентні переваги для компаній. Швидкі технологічні зміни в поєднанні з відкритими кордонами та умовами жорсткої конкуренції зумовлюють визначення конкурентоспроможності як процесу постійного удосконалення, саморозвитку та реструктуризації. Перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки будь-якої країни визначаються, передусім, її інноваційною складовою, оскільки саме нововведення дозволяють цілеспрямовано вносити у виробництво нові, відносно стабільні матеріальні та соціальні елементи економічного зростання.

Усі інноваційні процеси в економіці здійснюються так чи інакше за допомогою фінансових ресурсів, у формі власного та (або) фінансового капіталу. Незважаючи на те, що основним джерелом інвестицій усе ще виступають власні кошти підприємств, вони не здатні повністю забезпечити потреби у фінансових ресурсах. Стикаючись з недостатністю коштів для провадження інвестиційно-інноваційної діяльності, підприємство може погіршити свій стан, що в кінцевому випадку призведе до втрати конкурентоспроможності, зниження обсягів виробництва.

Отже, роль фінансового капіталу у формуванні конкурентоспроможності національної економіки досить вагомим, оскільки дозволяє не тільки розв'язувати проблему нестачі інвестиційних ресурсів, а й більш повно задовольняти суспільні потреби та поліпшити якість і безпеку життя.

#### Список літератури

1. Геєць В.М. Інноваційний шлях розвитку та економічне зростання / Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України. – К.: НТУУ «КПІ», 2003 – С. 38-57.
2. Григоренко В.К. Проблеми входження в ЄС та підвищення конкурентоспроможності економіки України // <http://www.niisp.gov.ua>.
3. Експертна доповідь – Конкурентоспроможність економіки України у 2007 році (Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку, К., 2008). – НІСД // [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А.Жаліло, Я.Б.Базилук, Я.В.Белінська та ін.; За ред. Я.А.Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
5. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 р. // Голос України. – 2003. – №28.
6. Радинський С. Інноваційний чинник конкурентоспроможності національної економіки // Наукові записки. – 2006. – Випуск 15. – С. 15-20.
7. Собкевич О.В. Посилення ролі фондового ринку у формуванні інноваційного потенціалу економіки // <http://www.niisp.gov.ua>.
8. Собкевич О.В. Розвиток фондового ринку як фактор підвищення інвестиційної привабливості економіки України для ЄС // <http://www.niisp.gov.ua>.
9. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. В.М.Гейця, В.П.Семиноженка, Б.Є.Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
10. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. В.М.Гейця, В.П.Семиноженка, Б.Є.Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
11. Сухоруков А.І. Пріоритети інвестування національного технологічного розвитку // Стратегічна панорама. – 2003. – №1 // [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).
12. Хаустов В., Панфилова Т. Інноваційні процеси в Україні: реалії і перспективи розвитку // Економіст. – 2002. – № 3. – С. 54-59.
13. Яценко Л. Д., Цихан Т. В. Основні напрями удосконалення фінансових механізмів державної підтримки інноваційного розвитку // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2007. – №2 (3). – С. 113-118.
14. «Бизнес-Группы Украины в 2007 году» – [www.investgazeta.net](http://www.investgazeta.net).

#### SUMMARY

Myhaylo Pashko

#### THE ROLE OF FINANCIAL CAPITAL IN MAKING OF COMPETITIVENESS ABILITY OF NATIONAL ECONOMY

Key factors of the increasing of the national economy are defined. The role of the financial capital, as one of the source of the national economy competitiveness ability forming is researched.



© Барилук І.В. , 2008

Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів

## МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

У сучасних умовах розвитку економіки для ефективного функціонування банківської системи України необхідно розробити дієві механізми та запропонувати нові підходи до вирішення найбільш актуальних проблем банківського бізнесу з метою підвищення його конкурентоспроможності. Вітчизняним банківським установам досить важко протистояти потужними фінансовим лідерам розвинених країн, котрі активно входять у вітчизняний банківський сектор. Тому важливим завданням сьогодні є застосування адекватних механізмів ефективного управління ресурсним потенціалом (наявними та потенційними ресурсами) банків, що дозволить у майбутньому підвищити прибутковість і конкурентоспроможність банківської системи за умов її інтеграції у світовий фінансовий простір [1-2].

Дослідженням окремих аспектів вище згаданої проблеми займалися та продовжують займатися чимало вітчизняних та іноземних авторів, серед яких варто виділити: О.В.Васюренко, Л.В.Васюренко, І.М.Федосік, З.Є.Шершньова, М.М.Мартиненко, І.А.Ігнатієва, В.С.Пономаренко, С.В.Мішина [1-6] та інших. Однак існує важлива необхідність систематизації їх досліджень і формування ефективного механізму управління ресурсним потенціалом банківських установ в Україні.

За умов активного входження у вітчизняний банківський сектор іноземного капіталу та відкритості економіки країни для інтеграційних процесів негайного розв'язання вимагає проблема ефективного управління ресурсним потенціалом

банківських установ в Україні. Її розв'язання дозволить вітчизняним банкам наростити ресурсний потенціал для задоволення потреб суб'єктів економіки у достатніх обсягах банківських продуктів і зберегти конкурентні позиції у боротьбі з іноземними фінансовими установами, яких приваблює вітчизняний банківський ринок через можливість отримання значних прибутків. Враховуючи це, метою дослідження обрано побудову механізму реалізації та розвитку ресурсного потенціалу банківських установ в Україні (банківського ресурсного потенціалу).

Стан ресурсного потенціалу комерційного банку визначається дією багатьох чинників. Для системного аналізу ресурсного потенціалу банків властива комплексна оцінка впливу всіх можливих факторів, що дозволить створити ефективний механізм управління як ресурсним потенціалом окремого банку, а також банківської системи країни загалом. Вважаємо за доцільне виділити чинники зовнішнього (іноземного), національного (вітчизняного) та внутрішнього (внутрішньо-банківського) середовища діяльності, що впливають на кількісні та якісні показники забезпеченості банків усіма видами ресурсів, необхідних для їх ефективного функціонування. Це дозволяє вести мову про зовнішній, національний та внутрішній ресурсний потенціал банківської системи та відповідні такі класифікації механізми управління.

Фактори впливу на ресурсний потенціал банківських установ перебувають у тісному зв'язку, який можна подати у вигляді рис. 1.

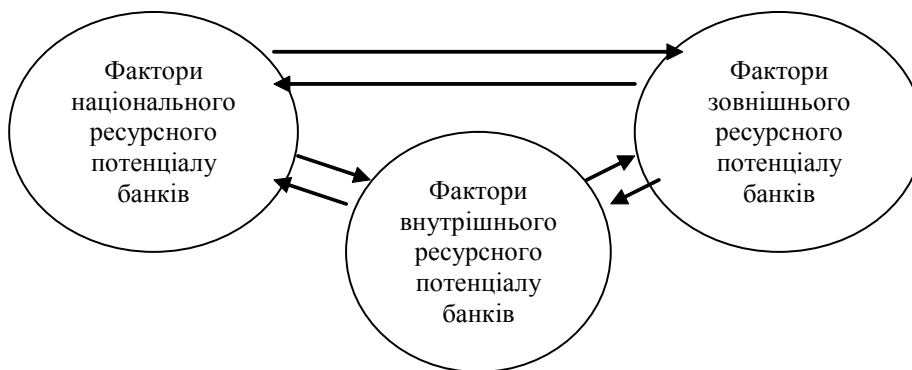


Рис. 1. Взаємозв'язок детермінантів ресурсного потенціалу банків



Ресурсний потенціал конкретного банку та банківської системи України загалом залежить від сукупного впливу всіх економічних суб'єктів (рис. 2).

Механізм реалізації та розвитку ресурсного потенціалу банківських установ розглядаємо як сукупність трьох складових механізмів. За основу

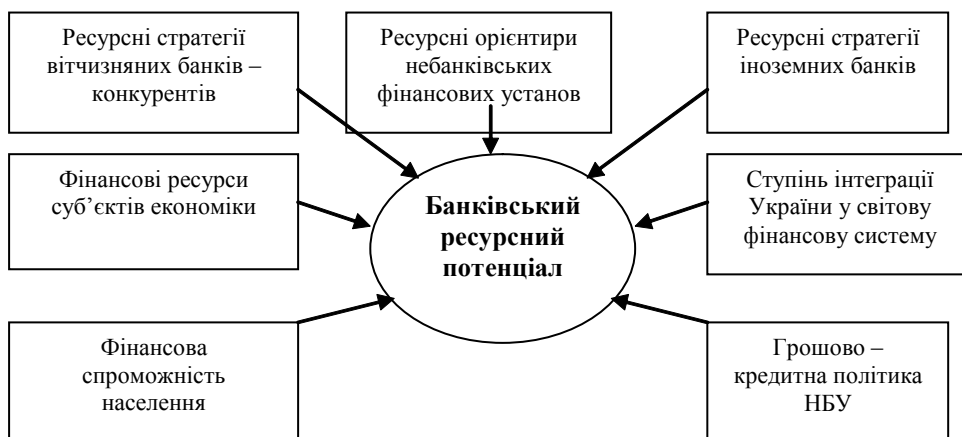


Рис. 2. Фактори формування банківського ресурсного потенціалу

Усіх учасників можна класифікувати та віднести до категорій таких груп чинників: ресурсний потенціал конкурентів (вітчизняних банківських установ, іноземних банків, небанківських фінансових установ), можливості постачальників ресурсів (населення, суб'єктів господарювання, фінансових посередників); державні органи й установи, які визначають рівень зростання ресурсного потенціалу шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів і ступеня проведення політики інтеграції вітчизняної економіки у світову фінансову систему.

Для забезпечення ефективного розвитку вітчизняного банківського бізнесу, необхідно створити такий механізм управління банківським ресурсним потенціалом (рис.3), реалізація та функціонування якого чинитиме позитивний вплив на стратегію розвитку банківської системи країни.

розуміння такої структури взято класифікацію банківського ресурсного потенціалу на “внутрішній”, “національний” та “зовнішній”. У дослідженні увагу зосередимо на двох останніх поняттях і відповідних механізмах, оскільки реалізація заходів управління внутрішнім ресурсним потенціалом належить до поточної діяльності та не стосується стратегічних напрямів розвитку банківської системи.

В умовах інтеграції у світовий фінансовий простір ефективно управління банківським ресурсним потенціалом передбачає застосування стратегічного підходу та реалізації відповідних заходів, необхідних для нарощення банківського ресурсного потенціалу економіки країни, з урахуванням усіх інших складових елементів механізму управління ресурсним потенціалом банківських установ (рис.5), а саме:

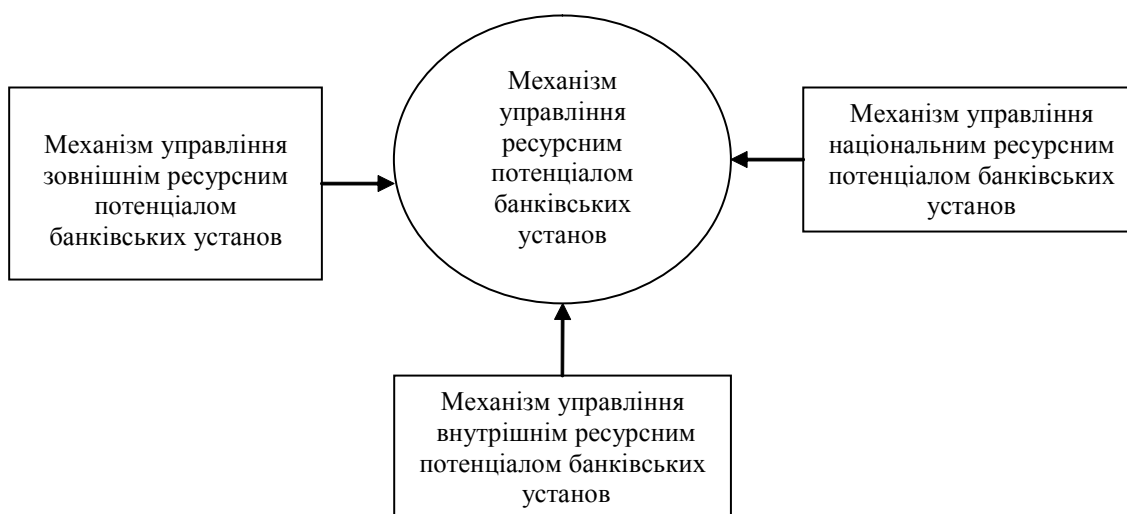


Рис. 3. Взаємозв'язок механізмів управління банківським ресурсним потенціалом



Рис. 4. Механізм управління національним ресурсним потенціалом банків

1. Державного нормативно-правового регулювання банківської діяльності: прийняття законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють банківську діяльність у межах певної країни.

2. Ринкового механізму регулювання банківської діяльності, що визначає коло суб'єктів і видів діяльності у межах вітчизняного фінансового ринку.

3. Інформаційного забезпечення діяльності банківських установ, що визначає рівень відкритості доступу та достовірності даних, отриманих через засоби масової інформації, статистичні збірники, за допомогою аналізу фінансової звітності тощо.

4. Систему методів та прийомів реалізації стратегічного управління національним ресурсним потенціалом банків – це відповідні дії окремих банків з реалізації заходів щодо нарощення ресурсного потенціалу за рахунок ресурсів, які знаходяться у межах даної країни.

Механізм управління зовнішнім ресурсним потенціалом має подібні складові елементи, які присутні в управлінні національним банківським ресурсним потенціалом. Однак тотожними їх назвати не можна, оскільки за умови нарощення банківського ресурсного потенціалу за допомогою ресурсів іноземних країн до складових елементів механізму управління цим процесом додаються фактори, які формуються за межами даної країни та вплив яких на стан і динаміку ресурсного потенціалу певної держави спрогнозувати важко. Наприклад, до державного нормативно-правового регулювання банківської діяльності відносимо прийняття законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють питання інтеграції та відкритості вітчизняної банківської системи для нарощення ресурсного потенціалу шляхом

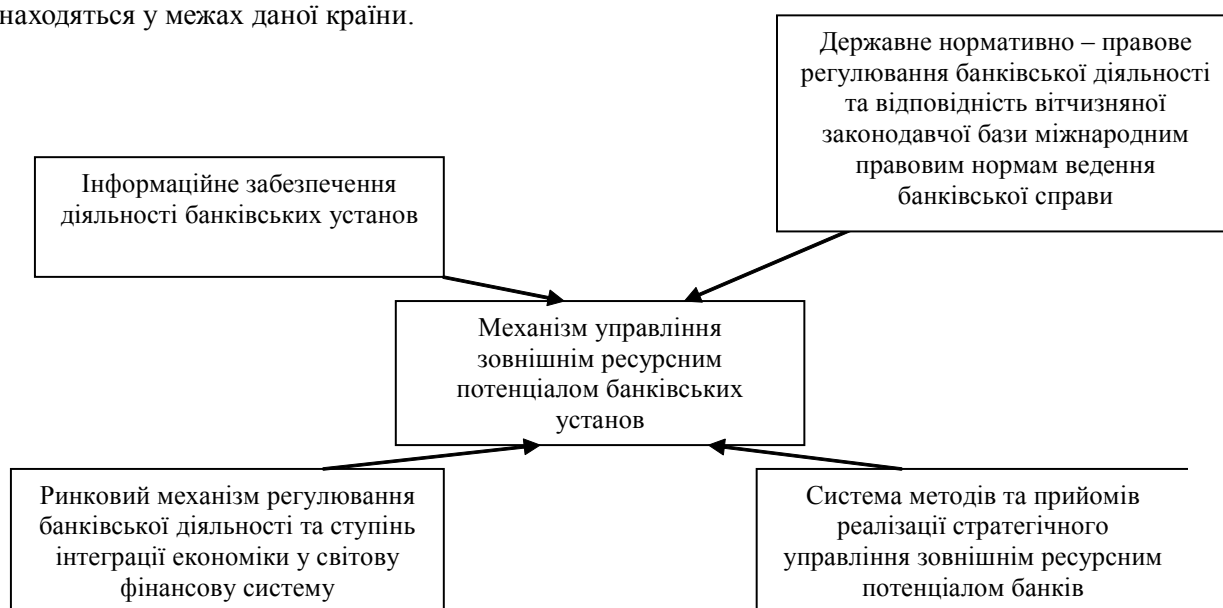


Рис. 5. Механізм управління зовнішнім ресурсним потенціалом банків

залучення ресурсів іноземних держав і відповідності вітчизняного законодавства міжнародним нормативно-правовим актам. Ринковий механізм регулювання банківської діяльності визначає коло суб'єктів та видів діяльності у межах світового фінансового ринку. Інформаційне забезпечення діяльності банківських установ визначає рівень відкритості доступу та достовірності даних, отриманих з-за кордону. Система методів та прийомів реалізації стратегічного управління зовнішнім ресурсним потенціалом банків – це відповідні дії окремих банків з реалізації заходів щодо нарощення ресурсного потенціалу за рахунок ресурсів, які знаходяться за межами даної країни.

Вищезгаданим механізмом управління притаманні ознаки непередбачуваності та ймовірності, причому механізму управління зовнішнім ресурсним потенціалом властивий вищий ступінь невизначеності та ризикованості. З метою забезпечення стабільного й ефективного розвитку банківської системи актуальним є завдання розкрити сутність механізму стратегічного управління банківським ресурсним потенціалом в умовах інтеграційних процесів економіки України.

Відповідно до цілей управління розвитком банку формуються функції стратегічного й тактичного управління ресурсним потенціалом.

Серед функцій поточного управління банківським ресурсним потенціалом виділяють:

- ефективне використання наявного ресурсного потенціалу шляхом спрямування акумульованих грошових коштів у найбільш прибуткові напрями діяльності банківських установ;

- виявлення, оцінка та використання факторів, які впливають на стан внутрішнього ресурсного потенціалу;

- створення умов для виявлення резервів збільшення внутрішнього ресурсного потенціалу.

Функціями стратегічного управління ресурсним потенціалом є:

- формування національного та зовнішнього ресурсного потенціалу відповідно до цілей розвитку банку;

- пошук нових можливостей збільшення національного та зовнішнього ресурсного потенціалу та вибір серед них найбільш оптимальних, що відбувається шляхом цілеспрямованого вивчення змін у зовнішньому середовищі;

- підтримання безпеки функціонування банківської установи та банківської системи країни за умов значного нарощення зовнішнього ресурсного потенціалу.

Схематично рівні управління ресурсним потенціалом можна зобразити за допомогою рис. 6.

Основними відмінностями між поточним та стратегічним підходами до управління ресурсним потенціалом банківських установ в Україні є характеристики, що подані у табл. 1.



Рис. 6. Управління банківським ресурсним потенціалом

## Відмінності підходів тактичного та стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ

Характеристика	Поточне управління	Стратегічне управління
Цільова орієнтація	Максимізація прибутку	Система цілей щодо підвищення конкурентних позицій банку на ринку у довгостроковому періоді
Основний спосіб досягнення цілей	Оптимізація використання внутрішніх ресурсів	Установлення динамічного балансу з невизначеним і нестабільним середовищем
Оцінка ефективності роботи організації	Прибутковість	Точність передбачення змін у зовнішньому середовищі, час адаптації до змін у зовнішньому середовищі, конкурентоспроможність банківської установи
Важливість фактора часу	Не найбільш критичний фактор	Найважливіший фактор у конкурентній боротьбі (мінімум витрат часу на впорядковану послідовність робіт)
Тип планування	В основному — поточне, стратегічне — другорядне	Стратегічне багатоваріантне, поточне — інструмент реалізації стратегічного
Погляд на персонал	Робітники — один із ресурсів організації	Робітники — найважливіший капітал організації, ключовий фактор успіху
Ставлення до нематеріальних активів	Важливі	Основний капітал організації, ключовий фактор успіху

Джерело: [3, с.21]

Використання стратегічного підходу до управління ресурсним потенціалом у сучасних умовах розвитку банківської системи пов'язане з низкою перешкод [3, с. 27]:

- відсутністю системного підходу до формування стратегічного управління банківським ресурсним потенціалом;
- конкуренцією поточного та стратегічного управління з акцентом уваги переважно на реалізації заходів поточного менеджменту, тобто об'єктом управління виступає внутрішній ресурсний потенціал;
- відсутність надійної стратегічної інформації для ефективного управління ресурсним потенціалом банків;
- недостатньо високий рівень підготовки банківського персоналу для результативного стратегічного управління ресурсним потенціалом;
- відсутністю дієвих механізмів управління ресурсним потенціалом банківських установ в умовах інтеграційних процесів вітчизняної економіки та мінливості умов зовнішнього

середовища функціонування банків.

Провідну роль у системі управління ресурсним потенціалом банків повинне відігравати стратегічне управління, що визначається такими основними елементами: прогнозуванням майбутніх проблем та можливостей банківської системи у зовнішньому середовищі; прогнозуванням потенціалу ресурсів банківських установ, необхідних для їх успішного функціонування; адаптацією розвитку банківського ресурсного потенціалу до непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі [4, с. 6].

Отже, основною причиною необхідності застосування стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ є рівень невизначеності умов зовнішнього середовища та потреба у швидкій адаптації до цих змін з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків і забезпечення їх існування у довгостроковій перспективі. Враховуючи це, актуальним залишається дослідження складових елементів механізму

стратегічного управління банківським ресурсним потенціалом в умовах активного входження вітчизняної економіки у світову фінансову систему.

**Список літератури**

1. Васюренко Л.В., Федосік І.М. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз: Монографія. – Харків: ПП Яковлева, 2003. – 88 с.
2. Васюренко О.В., Федосік І.М. Ресурсний потенціал комерційного банку // Банківська справа. – 2002. – №1. – С. 58-64.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
4. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320с.
5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т1. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
6. Пономаренко В. С., Пушкар. О. І., Тридід О. М. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навчальний посібник. – Харків: ХДЕУ, 2003. – 640 с.

**SUMMARY**

*Irena Barylyuk*

**MECHANISM OF RESOURCE POTENTIAL REALIZATION AND DEVELOPMENT  
OF THE BANK INSTITUTIONS OF UKRAINE**

The mechanism of the bank resource potential management is suggested and the operative and strategic point of view to the bank resource potential management is analyzed in the article.

## **АНАЛІЗ ЕЛЕМЕНТІВ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

Процес формування власного капіталу, зважаючи на важливість його у діяльності банку, вимагає належного рівня організації. Це забезпечується створенням механізму формування капіталу, що є системою елементів, які регулюють розробку і реалізацію управлінських рішень цього процесу.

Над дослідженням механізму формування капіталу працювали відомі вчені І. Бланк, Д. Ван Хорн, Д. Вахович. Проте їхні дослідження стосуються формування капіталу підприємств. Новизна даної статті полягає у тому, що механізм формування власного капіталу вперше застосовано до фінансових установ та створено його специфічну структуру, що відображає особливості функціонування банківської організації.

Мета статті полягає у висвітленні механізму формування власного капіталу банків через його елементи та їх характеристика.

Як і кожна система механізм формування власного капіталу має певну структуру, яка містить: ринковий механізм регулювання діяльності, державне нормативно-правове регулювання діяльності банку, внутрішньобанківський механізм регулювання, інформаційне забезпечення та конкретні методи формування капіталу.

Системний підхід до виявлення суті механізму формування капіталу банку застосовується не випадково, адже цей механізм є системою, відкритою і динамічною, тобто здатною зазнавати змін як під впливом внутрішніх факторів, так і зовнішніх. У результаті виникає потреба вивчення досвіду його використання та виключення недієвих методів реалізації капітальної стратегії банку. Крім того, системне бачення передбачає не просте поєднання елементів, а визначення їх взаємозв'язків, результатів впливу кожного з елементів на діяльність цілого механізму, використання можливостей прогнозування реакції системи у випадку зміни параметрів її елементів та з'ясування їх оптимальних значень. Використовуючи системний підхід, розкриємо структуру механізму формування капіталу через його основні елементи та функції, які вони виконують. Це дозволить сформувати цілісне бачення системи, яка подана у вигляді рисунка 1.

Проаналізуємо суть основних елементів механізму формування капіталу.

Будучи складовою частиною економічної системи, банк зазнає її впливу. Цей вплив проявляється через ринковий механізм регулювання діяльності банку та має різноманітні

аспекти. Так, при формуванні капіталу такий вплив здійснює в першу чергу ринок капіталу, адже попит і пропозиція на ньому формують рівень цін і, отже, визначають доступність ресурсів та оптимальну структуру капіталу. У випадку спаду в економіці банк, аби не втратити своєї позиції, застосовує ринкові засоби адаптації та стабілізації власної діяльності, оскільки ринок з часом усуває гравців, що не можуть чи не хочуть пристосовуватися до змінних правил гри і негативно впливають на загальну економічну ситуацію.

Ринковий механізм регулювання працює на основі аналізу та ранжування банків, ґрунтуючись на фінансових показниках їх роботи та балансових даних, низки інших характеристик діяльності банків, як-то: рівень обслуговування, якість менеджменту, обсяг пропонованих послуг, надійність і стабільність, імідж та окремих макроекономічних показників, що безпосередньо впливають на їх діяльність. Систематизовані і в певний спосіб узагальнені показники формуються в рейтинги, які дають інтегровану оцінку установи, передбачають можливість визначення місця банку серед інших банків, дають оцінку його слабких і сильних сторін.

Рейтинги надійності банків формуються рейтинговими агентствами або відомствами банківського нагляду. Рейтинги банківських відомств достовірніші, оскільки для їх формування використовується не тільки інформація доступна на ринку, але й дані, отримані в межах перевірок. Проте ці рейтинги використовуються для запобігання банкрутств банків та підтримання стабільності банківської системи, тому не поширюються в ЗМІ. Для побудови рейтингів незалежних агентств використовується публічна звітність. Тому їх реальність залежить від реальності поданих у звітності даних. Ці рейтинги публікуються у пресі і використовуються громадськістю та інвесторами, оскільки вони аналізують також інформацію неекономічного характеру, до складу якої зазвичай входять дані про стан управління, ділові контакти, дотримання встановленого законодавства, якість обслуговування та наявність скарг. Треба зауважити, що присвоєний рейтинг є необхідною умовою виходу на зовнішні ринки заповзичень.

Головна мета державного нормативно-правового регулювання діяльності банку – безпека і фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників, кредиторів та

акціонерів, уникнення надлишкової концентрації економічної влади та підтримання конкуренції на банківських ринках. Держава всіляко попереджає банкрутства окремих банків, оскільки запобігання краху окремо-взятого банку чи виникнення в ньому критичної ситуації є кращим способом збереження стабільності банківської системи. Проте у випадку неможливості уникнення банкрутства банку, держава повинна допомогти уникнути системної кризи.

Пильність контролю за банками зумовлена їх важливістю для економічної системи держави. Адже, по-перше, банки акумулюють вільні кошти, збереження і примноження яких є запорукою стабільності і ефективності фінансової системи. По-друге, вони використовують ці кошти для надання позик та інвестицій, розміщуючи тим самим обмежені ресурси для виробничого використання в сфері, де ними скористаються найефективніше. По-третє, сильні та пристосовані банки є провідниками

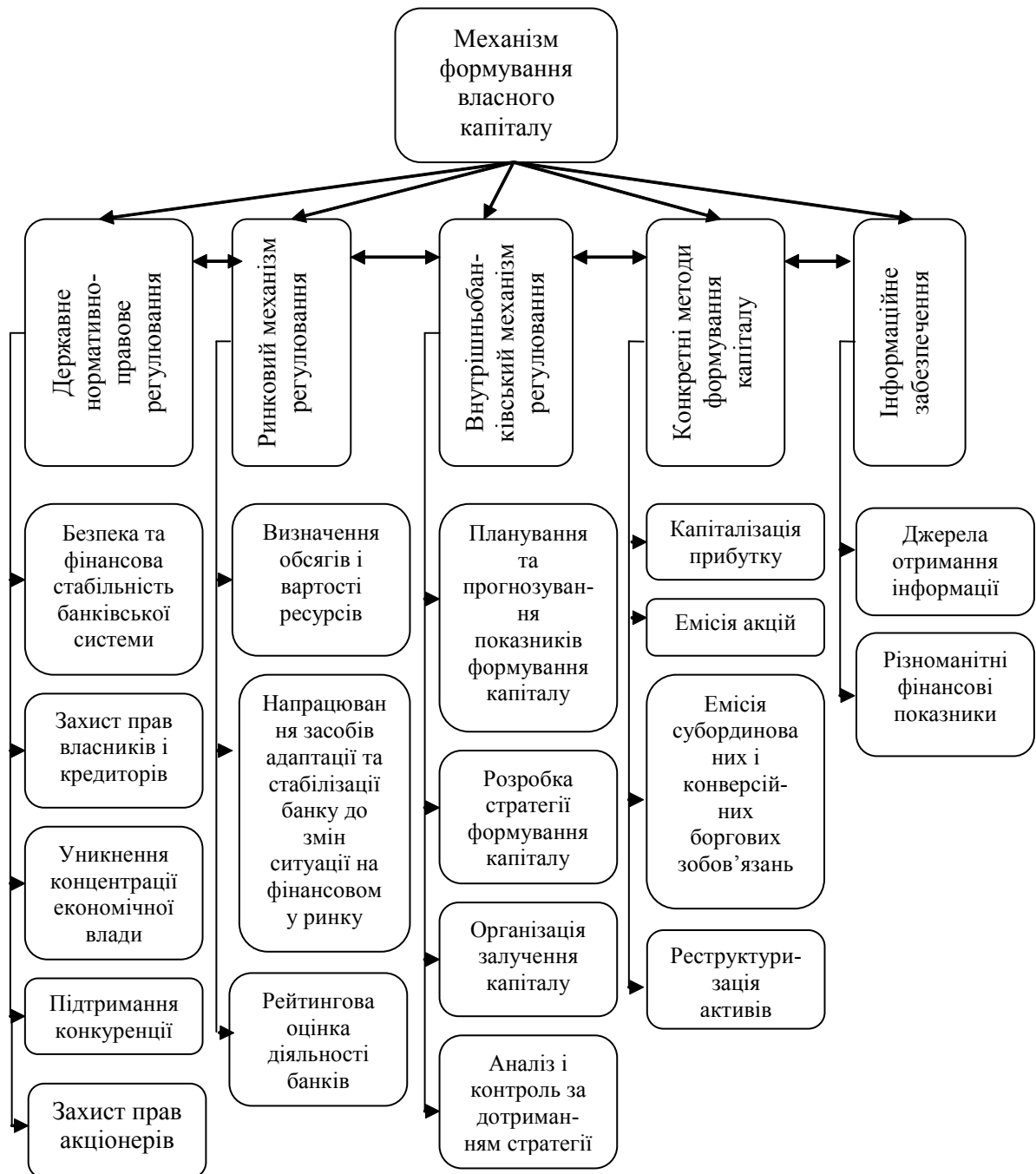


Рис. 1. Структура механізму формування капіталу

між НБУ та економікою в межах реалізації монетарної політики. По-четверте, вони створюють основу механізму національних розрахунків, надійність та раціональність якого визначає ступінь взаємозв'язку фінансової та виробничої систем. І, по-п'яте, банки – це супермаркети фінансових послуг, різноманітність яких характеризує розвиток національної економіки та здатність задовольняти зростаючі вимоги клієнтів.

Посилення інтеграції фінансових ринків викликало потребу встановлення однакових вимог до діяльності банків різних країн. Ці процеси, а також те, що практично будь-який аспект банківської справи прямо чи опосередковано пов'язаний з розміром капіталу банку, сприяли розробці Базельським комітетом документу “Міжнародне зближення методів вимірювання і стандартів капіталу” та удосконаленню його у наступному документі – “Нова схема достатності капіталу”. Система стандартів Базеля покликана забезпечити високий рівень адекватності власного капіталу та підвищити контроль за дотриманням банками пруденційних норм. Основні положення Базельської угоди НБУ використав при формуванні економічних нормативів, контроль за дотриманням яких є основою стабільної банківської системи.

Внутрішньобанківський механізм регулювання процесом формування капіталу можна розкрити через функції управління, а саме: розробка стратегії формування капіталу (виходячи із загальної стратегії розвитку і прогнозу кон'юнктури ринку капіталу розробляється політика дій на ринку в короткостроковому і довгостроковому періоді), створення ефективних інформаційних систем управління формуванням капіталу, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень (формується зовнішні і внутрішні джерела інформації, організовується постійний моніторинг основних параметрів капіталу банку та ринку капіталу), здійснення аналізу різноманітних аспектів діяльності, пов'язаних з формуванням капіталу (досліджується динаміка обсягу, структури і джерел капіталу, визначаються фактори впливу на капітал в розглянутому періоді), планування показників формування капіталу і його залучення, розробка системи стимулювання реалізації прийнятих рішень (необхідна умова узгодження моменту субординації у випадку неспівпадіння інтересів менеджера і власників), здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень [1, с. 74-76].

Планування формування капіталу – невід'ємна складова щоденної діяльності банку. Воно починається з розробки стратегії банку, в рамках якої здійснюється прогнозування основних напрямків і цільових параметрів розвитку капіталу.

У ході планування здійснюється всебічний аналіз факторів зовнішнього середовища, на основі

якого визначаються альтернативні можливості залучення капіталу та виявляються переваги і недоліки кожного з таких методів. Володіння оперативною інформацією про стан ринку дає можливість менеджеру не лише використовувати найвигідніші умови залучення, але й прогнозувати майбутню ситуацію. Наявність інформації та прогнозів керівництво банку трансформує в поточне й оперативне планування, які визначають конкретні заходи і засоби залучення капіталу та визначають відповідальних осіб.

Реалізація запланованих заходів неодмінно супроводжується наглядом збоку системи внутрішнього контролю для ефективної реалізації обраної стратегії та внесення своєчасних коректив. У межах контролінгу здійснюється оперативне порівняння запланованих показників з фактичними з метою виявлення відхилень і їх причин та визначаються засоби нормалізації діяльності. При цьому від відділу внутрішнього контролю очікують не лише своєчасності, тобто раннього попередження кризового розвитку подій, але й належної гнучкості та пристосування методів до мінливих зовнішніх умов.

Інформаційне забезпечення включає джерела управлінської інформації (наприклад, фінансові звіти, статистичну інформацію, ресурси ЗМІ та інтернету) та фінансові показники (розраховані для всебічного аналізу власного капіталу та визначення динаміки його зміни як у банку, так і в банківській системі загалом).

Метою інформаційного забезпечення є отримання доступу до необхідної управлінської інформації власниками, інвесторами та кредиторами. об'єктивного відображати інформацію, оскільки від неї залежить якість управлінських рішень, а, отже, оптимальні джерела залучення капіталу, рівень витрат на залучення, що безпосередньо впливають на показники прибутковості. Слід зазначити, що користувачами інформації про капітальне забезпечення є не лише працівники банку і акціонери, а й низка зовнішніх користувачів, що безпосередньо впливають на банк, як то НБУ та інші контролюючі органи, кредитори та контрагенти, потенційні інвестори та клієнти, ряд інших. Для них недостовірність випадкова чи зумисна може стати вирішальним фактором при прийнятті відповідальних для банку рішень.

Сучасна ринкова кон'юнктура вимагає від банку оперативного використання як внутрішньої, так і зовнішньої інформації, чому має слугувати розвиток механізмів корпоративного управління, як системи досконалого обміну інформацією між учасниками управління банком (менеджерами та акціонерами чи власниками) та кредиторами, інвесторами і клієнтами. Належний рівень корпоративного управління покликаний подолати так звану агентську проблему, тобто узгодити



інтереси так, щоб задовольнити всіх учасників цього процесу. Що ж до держави, то системна співпраця з нею не лише створює належний імідж банку, а й підвищує довіру до нього.

Конкретні методи формування капіталу передбачають перелік напрямків, що можуть застосовуватися банківською установою для поповнення капіталу залежно від характеру необхідності банку та ситуації на ринку.

У банківській практиці використовують два методи управління капіталом: внутрішніх джерел і зовнішніх джерел поповнення капіталу.

Серед внутрішніх джерел зростання капіталу реінвестування прибутку – найприйнятніша і порівняно дешева форма фінансування банку, який прагне розширити свою діяльність. Такий підхід до нарощування капітальної бази не розширює коло власників, а отже, дає змогу зберегти наявну систему контролю за діяльністю банку і виключити зниження дохідності акцій внаслідок збільшення їхньої кількості в обігу.

Чистий прибуток банку, що залишився в його розпорядженні після виплати податків, може бути спрямований як на забезпечення дивідендних виплат акціонерам, так і на достатнє фінансування діяльності банку. Отже, дивідендна політика банку справляє вагомий вплив на можливості розширення капітальної бази за рахунок внутрішніх джерел. Оптимальна така стабільна дивідендна політика, яка максимізує ринкову вартість акцій банку.

Залучення капіталу за рахунок зовнішніх джерел можливе кількома способами: емісія акцій; емісія капітальних боргових зобов'язань (субординований борг та конверсійні облигації); продаж активів та оренда нерухомості, а також інші методи реструктуризації активів (наприклад, реалізація неефективних вкладів). Менеджмент банку вдається до зовнішніх джерел зростання капітальної бази в тому випадку, коли потрібно забезпечити швидке отримання великих обсягів коштів.

Найпопулярніше зовнішнє джерело – емісія звичайних і привілейованих акцій. Усі випуски цінних паперів банку незалежно від розміру випуску та кількості інвесторів підлягають державній реєстрації. Мета цієї процедури – підвищити відповідальність банків-емітентів перед покупцем цінних паперів та знизити ризики, що пов'язані з фінансовими зловживаннями та махінаціями. Забороняється також випуск акцій для покриття збитків, пов'язаних з господарською діяльністю.

Як варіант організації випуску акцій може виступати IPO (initial public offerings) – перше публічне розміщення акцій на відкритий ринок (біржу), де їх вільно купує широке коло приватних та інституційних інвесторів. На практиці в термін IPO вкладають і поняття публічного розміщення, що здійснюється повторно: приватне розміщення серед

вужького кола інвесторів відібраних консультантом з лістингом на біржі; пряме розміщення акцій прямо інвесторам без використання торговельних майданчиків; додаткове розміщення акцій емітентом, що вже має лістинг на біржі, публічний продаж акцій одним з великих акціонерів [2, с. 70].

Випуск і розміщення на ринку акцій банку – найдорожчий спосіб нарощування капіталу. Така процедура пов'язана з високими витратами та супроводжується чималим ризиком, який полягає в можливості зниження прибутку на одну акцію та втрати контролю над банком акціонерами. Водночас розширення кола акціонерів створює сприятливі умови для залучення додаткових коштів у майбутньому. Переваги цього способу – можливість швидко отримати значні грошові суми, а також поліпшити позиції банку щодо залучення коштів у майбутньому. Крім того, додаткова емісія може бути використана як захист від недружнього поглинання.

Капітальні боргові зобов'язання – це довгострокові позичкові кошти, вкладені в банк зовнішніми інвесторами. Передбачається, що такі зобов'язання банку мають характер субординованих, тобто в разі банкрутства вони є другорядними порівняно із зобов'язаннями перед вкладниками, але мають пріоритет перед акціонерами під час встановлення порядковості виплат. Хоча за своєю економічною природою субординовані зобов'язання для банку є позичковими коштами, які зрештою потрібно буде повертати власникам, проте з огляду на достатньо тривалий період їх використання та можливість обміну на акції банку (конвертовані облигації), такі кошти можна прирівнювати до власних. Крім того, банки можуть користуватися цим джерелом необмежено довго, погашаючи попередній борг за рахунок нової емісії.

Залучення субординованих зобов'язань може здійснюватися шляхом випуску облигацій, єврооблигацій.

Випуск облигацій вимагає затвердження НБУ та має становити не менше 100 тис. грн. Вітчизняні комерційні банки мають право випускати облигації лише за умови сплати всіх випущених ними акцій.

Процедура емісії єврооблигацій здійснюється шляхом участі іноземного андеррайтера як установи, яка обслуговує і погашає позику за рахунок коштів, що поступають від українського банку, при цьому на цінних паперах вказується назва української установи. Це спрощує процедуру виходу на іноземні ринки капіталу, проте пов'язане із суттєвими витратами на організацію та виплату комісійних андеррайтеру. Єврооблигації є порівняно дешевим джерелом коштів та сприяють підвищенню іміджу банку як надійного контрагента.

Субординовані зобов'язання менш ризикові, ніж акції банку, тому мають нижчий рівень дохідності.

Для банку це дешевше джерело формування капіталу порівняно з емісією акцій. Здебільшого капітальні зобов'язання випускають на 10-15 років під фіксовану ставку або на дисконтній основі, коли дохід забезпечується за рахунок зростання їхньої курсової вартості.

Однак не всі банки можуть скористатися таким джерелом поповнення капіталу, оскільки доступність його великою мірою визначається банківським законодавством конкретної країни. Перевага методу поповнення капіталу через випуск субординованих зобов'язань полягає в підвищенні показників прибутковості на акцію за умови, що такі кошти приносять дохід, який перевищує процентні виплати за ними. Однак такий спосіб порушує стійкість банку (співвідношення власних і залучених коштів) і підвищує ризик банківських операцій, що може негативно вплинути на ціну акцій банку.

Для поповнення капіталу та отримання додаткових ресурсів банки вдаються до проведення таких операцій, як реструктуризація активів. Для прикладу, продаж активів, зокрема будівель, споруд, офісів, які належать банку, з одночасною довгостроковою їх орендою у нових власників. Такі операції стають успішними в умовах, коли через інфляцію ринкова вартість майна суттєво зростає, а законодавством дозволено прискорену амортизацію нерухомості. Найчастіше в банках створюють резерви переоцінювання основних засобів для покриття

різниці між їхньою ринковою та балансовою вартістю. На суму дооцінки активів випускають акції, які безкоштовно розміщують між акціонерами банку, збільшуючи частку їхньої власності. Така операція капіталізації резервів і дооцінювання активів називається бонусною емісією. Бонусна емісія збільшує розмір капіталу, не розпорошуючи власності і не підвищуючи ризику втрати контролю над банком акціонерами, проте підлягає строгому контролю та критиці Національного банку як можливий метод роздування капіталу.

Узагальнюючи, можна зробити такий висновок. Вибір способу доформування капіталу має базуватися на результатах глибокого фінансового аналізу альтернативних варіантів та їхнього потенційного впливу на стан банківської установи. Менеджменту банку необхідно взяти до уваги відносну вартість і ризик, пов'язаний з кожним джерелом, методи державного регулювання й доступність відповідних шляхів нарощування капіталу, а також оцінити довгострокові перспективи та наслідки цих операцій, що значно полегшується наявністю механізму формування власного капіталу та комплексним баченням системи його елементів.

#### Список літератури

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
2. Румянцев А. Особенности украинских IPO // Финансовый директор. – 2006. – № 4. – С. 70-75.

#### SUMMARY

Natalka Paytra

#### THE ANALYSIS OF OWN BANK CAPITAL ORGANIZING MECHANISM

Own bank capital organizing mechanism is offered and the meaning of each of its elements is exposed. Besides, author proposes the analysis of elements interrelationships and influence of every element changing on mechanism activity.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

На сучасному етапі розвитку національної економіки банківський кредит є однією з головних форм кредиту, який набуває все більшого розповсюдження. Сучасна система кредитування в Україні базується на нових методах і формах кредитування. Сьогодні принципово змінився підхід банків до організації кредитних відносин: відбувся перехід від пооб'єктного кредитування до кредитування суб'єкта, тобто кредитування юридичної або фізичної особи; до уніфікації методів кредитування клієнтів незалежно від їхнього галузевого підпорядкування та форм власності. Основним елементом у системі банківського кредитування є його методи, тому що вони визначають ряд інших елементів цієї системи: вид кредитного рахунку, способи регулювання позичкової заборгованості, форми та порядок контролю за цільовим використанням залучених коштів і своєчасним їх поверненням.

Сьогодні банківські установи як найважливіший елемент відтворювальної структури економіки організують рух і перерозподіл ресурсів суспільства в їх грошовому виразі. Через банківську систему проходять грошові розрахунки й платежі господарюючих суб'єктів і населення в цілому. Саме комерційні банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх у реальний капітал, здійснюючи різноманітні кредитні, інвестиційні та інші операції, забезпечуючи в такий спосіб потреби економіки в додаткових ресурсах.

Держава і банки за допомогою інструментів регулювання кредитної діяльності можуть впливати не тільки на її прибутковість і ризикованість, але й на ділову активність суб'єктів господарської діяльності, спрямовуючи кредитні ресурси, насамперед у ті сфери економіки, розвиток яких найбільше потрібен суспільству.

Теоретичні основи регулювання кредитної діяльності знайшли відображення у працях таких зарубіжних вчених як: Й.Ансофф, М.Дж.Ауриемм,

Е. Долан, Дж.М.Кейнс, К.Л.Кемпбелл та Г.Дж.Кемпбелл, Дж.Кейнс, К.Робертс, М.Фрідман, І.Фішер та ін. Особливості становлення вітчизняної банківської системи, дослідження теоретико-методологічних основ банківського кредитування та регулювання кредитної сфери висвітлено у працях українських науковців: Є.О.Алісова, В.В.Вітлінського, В.В.Галасюка, А.В.Головача, М.І.Диби, О.Д.Заруби, І.Б.Івасіва, Т.Т.Ковальчука, В.В.Козюка,

В.В.Корнєєва, Л.Л.Кот, В.Д.Лагута, Б.Л.Луціва, В.І.Міщенко, М.А.Мороза, В.О.Паламарчука, Л.О.Примости, М.І.Савлука та ін. Основну увагу в працях зазначених вчених зосереджено на управлінні кредитним ризиком, механізмі зовнішнього регулювання кредитної діяльності банків, її плануванні, аналізі та контролі, а також розподілі обов'язків та повноважень у процесі ухвалення управлінських рішень щодо здійснення кредитної діяльності.

Водночас важливим і актуальним для України є питання вдосконалення організаційно-економічних і правових засад ефективної кредитної діяльності вітчизняних банків. Спроможність останніх задовольняти суспільні потреби у позичкових коштах сприяє розвитку економіки країни. Від рівня ефективності кредитної діяльності банків значно залежить стабільність банківської системи. Отже, метою даного дослідження є розгляд сучасних тенденцій банківського кредитування та напрямів його подальшого розвитку.

Активізація кредитної діяльності банків України в останні роки супроводжується одночасним зниженням її прибутковості, що зумовлено передусім нестабільністю фінансових ринків, недосконалістю нормативно-правового забезпечення та високим рівнем конкуренції. За таких умов зростають вимоги до якості управлінського процесу в банках, зокрема виникає необхідність розробки нових і вдосконалення існуючих методик оцінювання та підвищення ефективності кредитної діяльності. Залишаються невисвітленими питання стосовно оптимального поєднання зовнішнього та внутрішнього регулювання кредитної діяльності банків, застосування його сучасного інструментарію та оцінки ефективності, що значно знижує дієвість регулятивних заходів [7, с.10-13].

Банки здійснюють кредитування клієнтів з дотриманням таких основних принципів: забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового спрямування.

Кредитна діяльність банку являє собою діяльність банків, спрямовану на видачу кредитів фізичним та юридичним особам. Регулювання кредитної діяльності банку базується на таких принципах: рівноваги, збалансованості, директивності, інформованості.

Заснований у 1992 році ЗАТ КБ "ПриватБанк" є лідером серед комерційних банків України. Він

має найбільшу мережу філій та відділень на території нашої держави, кількість яких на сьогодні сягає 2859. За останні роки кредитна діяльність “ПриватБанку” дуже інтенсивно розвивалася: з’явилися нові види кредитування, поліпшувалася та вдосконалювалася технологія їх обслуговування, стрімко зростав обсяг кредитного портфеля. На сьогодні “ПриватБанк” є лідером у кредитуванні юридичних та фізичних осіб і на міжбанківському кредитуванні. Банк здійснює кредитування юридичних осіб, приватних підприємців (суб’єктів господарської діяльності) та фізичних осіб з дотриманням принципів: терміновості, платності і зворотності, а також при виконанні вимог:

- щодо цільового використання кредитних коштів;
- щодо забезпечення позичальником зобов’язань за кредитним договором.

Комерційний банк “ПриватБанк” є банком, що розвивається найбільш динамічно в Україні і займає лідируючі позиції банківського рейтингу країни. Станом на 1 січня 2008 року розмір чистих активів “ПриватБанку” складає 56,0 млрд. грн., збільшившись за останній рік на 30,3 млрд. грн. [8]. Статутний фонд банку складає 2,8 млрд. грн., власний капітал – 5,5 млрд. грн. Кредитний портфель банку складає 42,3 млрд. грн., в тому числі кредити фізичним особам – 18,7 млрд. грн., кредити юридичним особам – 23,6 млрд. грн. Депозити фізичних осіб на 1 січня 2008 р. становили 17,7 млрд. грн., депозити юридичних осіб – 3,7 млрд. грн.

Частка “ПриватБанку” становить більше 30% ринку платіжних карток. Банком випущено понад 14,3 мільйонів платіжних карток, в мережі обслуговування карток банку працює 4 222 банкомати (25% від загальної кількості АТМ у країні) і 38 550 POS-терміналів (55% української еквайрингової мережі). Національна мережа банківського обслуговування “ПриватБанку” налічує 2 859 філій та відділень по всій території України.

“ПриватБанк” залучає довгостроковий (до 3-5 років) міжбанківський кредит від іноземного банку в розмірі до 85% від вартості контракту, що фінансується. Кредит надається у вигляді непоновлюваної кредитної лінії шляхом оплати безвідкличного акредитива, який використовується лише для фінансування схвалених іноземним банком контрактів на постачання промислового устаткування, техніки, автомобілів та ТНП із країни - експортера. Ризики іноземного постачальника від неотримання виручки за контрактом та іноземного банку по неповерненню українською стороною кредиту страхуються ЕКА («Hermes», «COFACE» та іншими).

Процес кредитування складається з ряду етапів, кожний з яких забезпечує виконання певних завдань, а в сукупності досягаються головні цілі – надійність і прибутковість для банку.

Розмір відсоткових ставок визначається так, щоб плата за кредит покривала витрати банку і забезпечувала одержання необхідного рівня доходу. Залежить від:

- ставки рефінансування центрального банку;
- вартості кредитних ресурсів;
- характеру кредитної угоди;
- ризику погашення наданого кредиту;
- форми забезпечення повернення кредиту тощо [3].

Важливою характеристикою кредитної політики банку є якість кредитного портфеля, яка оцінюється за системою коефіцієнтів, що охоплює абсолютні показники (обсяг виданих позичок за їх видами і обсяг прострочених позичок) і відносні показники, що характеризують частку окремих кредитів у структурі кредитної заборгованості. Коефіцієнт якості кредитного портфеля в загальному вигляді може бути представлений як співвідношення простроченої позичкової заборгованості до суми позичкової заборгованості (основний борг без відсотків).

Щоб знизити кредитний ризик, Асоціація банків України розпочала роботу зі створення в Україні першого кредитного Бюро. Виключною діяльністю його є збирання, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію конкретного позичальника. З 2005 р. воно розпочало свою роботу.

При наданні кредитів позичальникам банк обов’язково враховує нормативи кредитного ризику:

- максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента;
- великих кредитних ризиків;
- максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру;
- максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам.

Важливою передумовою мінімізації втрат у кредитній діяльності банку є досконала організація юридичної оцінки кредитних проектів, адже саме від якості її проведення багато в чому залежить повнота та своєчасність виконання позичальниками зобов’язань за кредитними угодами. Варто наголосити на необхідності вдосконалення процедур юридичної оцінки повноважень посадових осіб позичальників укладати угоди з отримання позичок та їх забезпечення, а саме: в обов’язковому порядку за кожним кредитним проектом має проводитися перевірка повноти надання позичальниками копій установчих документів, на підставі яких вона здійснюється.

За привабливістю стрімкого, але невиваженого нарощення обсягів кредитних вкладень можна не помітити реально існуючої загрози виникнення значних втрат у кредитній діяльності банку.

Зростання конкуренції на вітчизняному ринку кредитних послуг банків зумовлює необхідність

удосконалення організації процесу залучення клієнтів, важливою складовою якого є реклама банківських послуг. Недосконалість вітчизняного законодавства сприяє безкарному використанню недостовірної реклами власних кредитних послуг окремими банками України (пропаговані низькі процентні ставки фактично перекриваються завищеними комісійними), що надає їм безпідставні тимчасові переваги на ринку та шкодить інтересам позичальників і банків з прозорою рекламою.

На сьогодні визріла реальна необхідність внесення відповідних законодавчих змін, що зобов'язуватимуть банки включати до рекламованих процентних ставок усі витрати позичальників, пов'язані з отриманням позичок.

Спрощення умов надання споживчих кредитів і прискорення процесу прийняття рішень істотно підвищили ризики для банків: за експертними оцінками, рівень проблемних споживчих кредитів перевищує 15%. Не бажаючи втрачати прибутки, банки перекладають цей ризик на позичальників – у ціну кредиту: якщо вартість споживчих кредитів коливається в межах 50-100% річних, то маржа за ризик становить 10-12% [6, с.148-157].

Отже, можна окреслити основні напрями подальшого розвитку банківського кредитування. По-перше, для забезпечення зростання та концентрації капіталу банки можуть вживати різноманітних заходів: капіталізувати власні прибутки, залучати додатковий акціонерний капітал, зливатися або приєднуватися один до одного, створювати банківські холдинги. Здійснювати також процедуру банкрутства неплатоспроможних банків. По-друге, основними передумовами зростання банківського кредитування економіки є: наявність у комерційних банків достатніх кредитних ресурсів; реальний попит суб'єктів господарювання на банківський кредит; наявність організаційно-правового механізму захисту інтересів банків-кредиторів; забезпечення дохідності за кредитними

операціями банків на рівні, достатньому для підтримки їх належної прибутковості.

Ефективність організації кредитного процесу в найближчій перспективі буде одним із головних чинників, які визначатимуть конкурентоспроможність українських банків, що особливо відчутно напередодні переходу до кредитування вітчизняними банками інвестиційних проектів. Саме тому чіткість кредитної політики й кредитних процедур, задокументованих у корпоративних нормативних актах, сприятиме зниженню ризиків кредитної діяльності, підвищенню прибутковості банківської діяльності. Окреслення шляхів підвищення ефективності кредитної діяльності банків є завданням подальших наукових досліджень.

### Список літератури

1. Владичин І.В. Роль кредитування в економічному зростанні України // *Фінанси України*. – 2006. - № 4. – С.42-51.
2. Гринькова В.М., Колодізев О.М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України // *Фінанси України*. – 2006. - № 1. – С.94-100.
3. Зимовець В.В., Шелудько Н.М. Макроекономічні аспекти активізації банківського кредитування в Україні // *Вісник НБУ*. – 2006. - № 11. – С.54-58.
4. Романова М.І., Устюгова Ж.В. Основи банківської справи / Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ., 2007. – 168 с.
5. Чайковський Я. Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальників // *Вісник НБУ*. – 2005. - № 3. – С. 11-12.
6. Шелудько Н.М. Кредитна експансія та стійкість банківського сектору в Україні // *Фінанси України*. – 2007. - № 10. – С.148-157.
7. Шелудько Н.М. Роль банківської системи у стимулюванні економічного зростання // *Фінанси України*. – 2006. - №3. – С.10-13.
8. [www.privatbank.ua](http://www.privatbank.ua) - Офіційний сайт Приватбанку.
9. [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua) - Офіційний сайт НБУ.

### SUMMARY

*Olena Tretyakova*

### MODERN TENDENCIES OF THE BANKING CREDITING

On the modern stage of development of national economy a banking credit is one of main forms of credit which gets all greater distribution. Today commercial banks execute the important function of mobilization of temporally free money resources and transformation of them in the real capital, carrying out various credits, investment and other operations and providing the requirements of economy in additional resources.

**СПЕЦИФІКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Страховий ринок є одним із атрибутів ринкової економіки, складовою фінансової системи України, яка істотно реагує на прояв глобалізаційних та інтеграційних процесів у всіх сферах економіки. Стратегічний курс України на інтеграцію у світове і європейське співтовариство стає вирішальним фактором при визначенні напрямків розвитку української економіки та страхового ринку.

У розвинених країнах страховий ринок є одним із найважливіших секторів національної економіки і забезпечує перерозподіл 8-12% ВВП. Загальний обсяг надходжень до бюджетів цих країн від страхової галузі дорівнює обсягу надходжень від банківської системи. Український страховий ринок порівняно з провідними країнами, де він розвивається протягом кількох століть, ще молодий, перебуває у стадії формування, проте розвивається інтенсивним шляхом, має свої проблеми і перспективи. Його частка у вітчизняній економіці ще доволі мала і складала в 2006 році лише 2,6% ВВП [1].

Дослідженню сутності страхового ринку і його розвитку присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних учених як В.Д.Базилевич, О.І.Барановський, Н.М.Внукова, К.Г.Облий, О.О.Гаманкова, Т.Є.Гварліані, О.А.Гвозденко, В.Б.Гомелля, Н.Б.Грищенко, В.І.Грушко, Ю.М.Журавльов, О.М.Зубець, М.С.Клапків, А.В.Криворучко, В.В.Корнєєв, В.М.Опарін, Л.А.Орланюк-Маліцька, С.С.Осадець, В.К.Райхер, Л.І.Рейтман, Т.А.Ротова, А.С.Руденко, В.І.Серебровський, К.Є.Турбіна, Т.А.Федорова, В.В.Шахов, Я.П.Шумелда, Р.Т.Юлдашев, С.І.Юрій, С.Ю.Янова та ін. Метою даного дослідження є розгляд специфіки та перспектив розвитку страхового ринку України.

Поняття «страховий ринок» поєднує в собі дві неоднозначні категорії, а саме: «ринок» та «страхування». Під ринком розуміють певні економічні відносини з приводу купівлі-продажу, а також систему диспутів, які організують відношення обміну. Під страхуванням, як економічною категорією, розуміють певний вид економічних відносин з приводу організації страхового захисту за рахунок створення і використання страховою фонду й інших фондів та ресурсів страховика з метою стабілізації економіки, розподілу ризиків, задоволення потреб страхувальників і власників, здійснення підприємницької діяльності, інвестування в економіку країни тимчасово вільних коштів [2, с. 34-36].

Необхідно також відзначити, що різні автори дають своє тлумачення поняття страхового ринку. Наприклад, Ю.М.Журавльов дає таке визначення: „Страховий ринок – система економічних відносин, яка складає сферу діяльності страховиків і перестраховиків в даній країні, групі держав і в міжнародному масштабі по наданню відповідних страхових послуг страхувальникам». Разом з тим він виділяє і термін «обмежений страховий ринок». Якщо страхування або перестрахування не можуть бути розміщені на страховому ринку якої-небудь іншої країни повністю, то такий ринок обмежений [3, с. 79-81]. Л.О.Орланюк-Маліцька визначає страховий ринок як особливу сферу грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [4, с. 15]. А.В.Криворучко страховий ринок розглядає як сферу фінансово-економічних відносин між страховиками і страхувальниками з надання страхових послуг і захисту майнових інтересів юридичних осіб і громадян, а також по здійсненню відповідної фінансової діяльності в межах чинного законодавства з боку комерційних страхових компаній і фірм чи державних організацій [5, с. 14-15]. За В.М.Опаріним, страховий ринок формується сукупністю страхових компаній і послуг, що ними надаються. Товаром цього ринку є страхова послуга – конкретний вид страхування. Страхові компанії, як правило, спеціалізуються на одній-двох галузях страхування [6, с. 109-110].

Отже, єдиного визначення поняття «страховий ринок» немає. Переважно під страховим ринком розуміють економічні відносини в межах певної території, в процесі яких страхувальник, сплачуючи страхові внески, доручає страховикові використовувати їх на відшкодування збитків від різних несприятливих явищ, передбачених договором страхування. Одночасно страховик зобов'язується чітко дотримуватись договору страхування, вигідно розміщувати резерви, здійснювати превентивні заходи щодо зменшення негативних наслідків настання ризиків, а в разі потреби здійснювати перестрахування частини ризиків. Об'єктивними умовами його існування є суспільна потреба у страхових послугах та наявність страховика, здатного її задовольнити. На ринку відбувається суспільне визнання страхової послуги, а його головна функція – це акумуляція та розподіл страхового фонду. А тому

страховий ринок ще визначають як інструмент розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту фізичних та юридичних осіб.

Загальний розвиток страхового ринку відбувається в рамках розвитку фінансового ринку, який визначається загальним станом економіки країни та рухом капіталу. Страховий ринок не обминають процеси глобалізації, що викликають зростання та концентрацію страхового, банківського і позичкового капіталу.

Страховий ринок України має значні резерви для розвитку. У державі застраховано лише близько 10% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90-95%. Частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить лише 0,05 %, і це при тому, що Україна складає 7% населення Європи.

Зародження й розвиток страхового ринку України – процес, що має багато спільного з аналогічними процесами в інших постсоціалістичних країнах. Проте нашій країні притаманні й деякі специфічні риси.

Перша група факторів пов'язана з особливостями конкуренції на страховому ринку України. Визначальні факторами та обставинами, які впливають на конкуренцію на страховому ринку України, такі:

1. Рівень концентрованості ринку. За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг станом на 31.12.2006 р. в Україні зареєстровано і працює 411 страхових компаній, якими було зібрано 13,829 млрд. грн. страхових премій [1]. Для порівняння, у 2005 році на польському страховому ринку з обсягом страхових премій у 49,6 млрд. грн працювало 66 страхових компаній та 7 філій іноземних страховиків [7, с. 43]. Іншими словами, польський страховий ринок поділений на 73 сегменти, а український – більше ніж на 400, тобто у 5,6 раза більше, а обсяг збору валових страхових премій у 3,6 раза менше.

2. Обмежені можливості цінової конкуренції, переважання нецінової, оскільки відсутня достатня кількість кваліфікованих спеціалістів з розрахунку страхових тарифів (актуаріїв) і тому ціни на страхові продукти не завжди достатньо обґрунтовані, здебільшого їх «підганяють» під ціни інших компаній, які діють на цьому ж сегменті ринку або на тій же території.

Деякі компанії демпінгують ціни, а невисокий рівень виплат дозволяє перекривати збитки на одних продуктах за рахунок високої рентабельності інших, і тому у добровільних видах страхування цінова конкуренція мало відчутна, хоч у деяких видах страхування, наприклад, автокаско, вона вже набрала реальних обрисів. Що ж до обов'язкових видів страхування, то страхові тарифи встановлюються КМУ і тому компанії можуть конкурувати лише кількісно, тобто за

рахунок збільшення кількості договорів страхування, для чого необхідна розвинута філіальна мережа, яка забезпечуватиме зростання обсягів продаж.

3. Способи нецінової конкуренції, до яких відносять якість та надійність продукції, вдосконалення методів продажу, рекламу і популяризацію продуктів. Страхові продукти – специфічні товари, їх відносять до послуг, вони не мають матеріальної форми, не належать до товарів першої необхідності, тому оцінити якість страхування на етапі укладення договору дуже важко. Переважно оцінка якості складається при виплаті страхового відшкодування. Хоча якщо подивитися на співвідношення між страховими платежами й страховими виплатами, яке складає в цілому по ринку менше 20%, і врахувати, що в основі страхових тарифів лежить статистика страхових випадків і розмір завданої шкоди, то такої диспропорції між платежами й виплатами, як це має місце в Україні, бути не повинно. Відомо, що в зарубіжних країнах цей показник сягає 50-70%.

По-друге, висока частка «схемного страхування». Більшість із зареєстрованих в Україні страхових компаній мають мало спільного з традиційним страховим бізнесом. Лише біля 20% усіх зареєстрованих компаній здійснюють свій бізнес шляхом, що нагадує європейський. Решта страхувальників звичайно працюють як кептивні компанії, що обслуговують специфічні інтереси вузького кола акціонерів.

Не можна обминути й такий чинник, як створення страхових компаній з метою суто трастової діяльності – «гри на інфляції». Хоча частка зазначених компаній становила не більш як 3-5 % ринку, вони свого часу завдали великої шкоди багатьом своїм клієнтам, не повернувши їм належних коштів, а також і страховим компаніям, підірвавши довіру громадян до них.

По-третє, недостатня платоспроможність населення, у першу чергу через відносну нечисленність «середнього класу» і низький рівень «страхової культури» – розповсюдженості серед населення знань і навичок, необхідних для користування страховими послугами, низька заінтересованість у страхуванні. А рівень «страхової культури» переважно формує держава і поведінка страховиків.

По-четверте, недостатньо розвинена мережа страхових посередників, що приводить до поширення елементів шахрайства та неконкурентних засад діяльності. Відповідно до ст. 15 Закону України «Про страхування» страхова діяльність в Україні може проводитись за участю страхових посередників. Діяльність страхових посередників регламентується Положенням «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 18 грудня 1996 р. № 1523.



Серед страхових посередників у багатьох країнах переважають брокери. Саме брокер, володіючи знаннями і інформацією, здатний запропонувати своїм замовникам найкращі умови страхування. При цьому ціна за послугу не залежить від того, замовив її страхувальник через брокера, купив безпосередньо в страховій компанії, чи в її агента. А в Україні більше ніж на 400 страхових компаній припадає лише кілька десятків діючих страхових брокерів. Якщо відношення державного регулятора до брокерів не зміниться, то аквізиція страхових послуг ще більше ускладниться.

На сьогодні в Україні існує так званий «неорганізований» або «сірий» сектор, де сотні суб'єктів різних організаційно-правових форм здійснюють посередницьку діяльність у сфері страхування, не будучи ідентифікованими в силу відсутності відповідного державного регулювання.

По-п'яте, відставання нормативно-правової бази від стану розвитку страхового ринку та спрямування до ЄС. В Україні мінімальна величина статутного фонду не залежить від кількості видів страхування (ліцензій), якими займається страхова компанія і з 1 січня 2002 року складає 1 млн. євро для страховиків, які здійснюють загальні види страхування, і 1,5 млн. євро, які здійснюють страхування життя [8]. Це не зовсім правильно, бо компанія, яка здійснює 3-4 види страхування, і компанія, яка здійснює 20-30 видів, можуть мати один і той же мінімальний статутний фонд.

Виходячи з проголошеного президентом і Урядом України курсу на європейську інтеграцію, в Законі України «Про страхування» доцільно передбачити визначення величини статутного капіталу згідно з методикою, яка використовується в країнах Європейського Союзу, і полягає в тому, що утворення статутних капіталів залежить від організаційно-правової форми страховика (акціонерне товариство, товариство взаємного страхування), кількості видів страхування та «важкості» окремих з них. Мінімальна величина статутного капіталу визначається через показник так званого «гарантійного капіталу», який встановлюється для кожної з 18 груп, на які розбиті усі види загального страхування, та однієї групи, до якої відноситься страхування життя. Якщо страхова компанія отримує ліцензії на кілька видів страхування, то її мінімальний статутний фонд повинен дорівнювати сумі мінімальних гарантійних фондів за окремими групами.

Цю систему визначення показників величин статутного фонду можна використовувати тільки одночасно з європейською класифікацією страхування, яка передбачає встановлення єдиних ризиків та їх точне формулювання для найбільш ризикових видів страхувань, зокрема страхування кредитів і фінансових ризиків [9].

А збільшення статутного капіталу активізує

процес капіталізації компаній, посиляться зацікавленість у продажу компаній, головним чином, нерезидентам. На страховому ринку України з'явиться кращий страховий сервіс. Звичайно, що за це потрібно буде заплатити дорожчу ціну співвітчизникам, поступаючись місцем зарубіжним інвесторам, втрачаючи дуже перспективний і вигідний страховий бізнес.

Потребує виваженого підходу законодавство про обов'язкове страхування з урахуванням як зарубіжного досвіду, так і економічної доцільності. При цьому варто враховуватися, що система обов'язкового страхування повинна бути спрямована на захист найбільш значимих майнових та соціальних інтересів як держави, так і, в першу чергу, її громадян. Крім цього, при розгляді питань щодо запровадження обов'язкових видів страхування мають враховуватися такі фактори, як: справжня ємність вітчизняного страхового ринку, можливості перестрахування, здатність здійснення ефективного контролю з боку держави, особливості оподаткування тощо.

По-шосте, існування переважно факультативного перестрахування, яке є історично першим методом організації перестрахування і не забезпечує надійного страхового захисту, оскільки має стримувальний ефект через перестрахування лише окремих ризиків, коли ні страхових, ні страхувальник не зобов'язані укласти договір.

Особливістю українського ринку перестрахування є те, що професійних перестрахових компаній небагато і перестрахуванням займаються звичайні страхові компанії. Також в Україні високий обсяг страхових премій, переданих за кордон за договорами перестрахування. Українські страховики передають іноземним страховикам (перестраховикам) до 90 відсотків страхової премії під час страхування авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я людей, які від'їжджають за кордон, до 60 відсотків – за «автокаско», до 50 відсотків – під час страхування великих майнових ризиків.

По-сьоме, недостатня капіталізація та низька ліквідність страховиків. Сплачений статутний капітал страховиків станом на 31.12.2006 сягав 8391,2 млн. грн. [1]. Останні роки на страховому ринку України вже почались процеси концентрації капіталів та об'єднання страховиків на основі поєднання комерційних, фінансових і методологічних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Поява перших неформальних об'єднань страховиків за змістом «страхова група» зумовила також внесення змін до Закону України «Про страхування» декількох прогресивних норм, зокрема того, що загальний розмір внесків страховика до статутних фондів інших страховиків України не може перевищувати 30 відсотків його власного статутного



фонду, в тому числі розмір внеску до статутного фонду окремого страховика не може перевищувати 10 відсотків. При цьому ці вимоги не поширюються на страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя.

Процеси капіталізації призводять до взаємопроникнення і взаємодії двох найважливіших сегментів ринку фінансових послуг: банківського та страхового. Ефективність концепції банківського страхування («bank assurance»), коли взаємовигідно для страхової компанії та банківської установи поєднуються страхові та банківські продукти, базується на спільній клієнтській базі, спільних каналах продажу, перевагах комплексного обслуговування клієнтів. У такому тандемі провідну роль може виконувати як банк, так і страхова компанія. Тут існує дві основних форми співпраці. Перша: страхова компанія спеціально створюється або купується банком з метою задоволення потреб самого банку або його клієнтів у страхових послугах (наприклад, при страхуванні споживчих кредитів, життя позичальника кредиту, заставного майна тощо), тобто кептивна компанія. Друга: формується спільна мережа продажу, коли страхові продукти розповсюджуються через відділення банків. У цьому випадку банківські працівники фактично виступають страховими агентами, пропонуючи клієнтам поряд із банківськими продуктами ще й страхові поліси з того чи іншого виду страхування. Тож поступово формується «фінансовий супермаркет», знижуються загальні витрати, пов'язані зі збутом, рекламою, маркетинговими дослідженнями, орендою приміщень тощо. Ефект синергії посилюється, якщо така фінансова група (створена однією групою акціонерів) об'єднує окрім кредитної установи, страхову компанію зі страхування життя та страхову компанію з загального (ризикового) страхування. Однією з таких найбільш відомих і впливових фінансових груп є група «ТАС», до складу якої входять дві страхові компанії (СГ «ТАС» і СК «ТАС-Життя») і три банки (АКБ «ТАС-Комерцбанк», АКБ «ТАС-Інвестбанк» та АКБ «Муніципальний»). Існує ряд фінансових груп, що складається із двох страхових компаній і одного банку, як наприклад, АКБ «Промінвест-банк», СК «Вексель» та СК «Вексель-Життя», тощо.

По-восьме, в українській страховій практиці переважає страхування юридичних осіб. Головна причина такого становища – переважаючий продаж страхових послуг через засновників та акціонерів страхових компаній, а також пов'язані з ними чи підконтрольні їм структури та підприємства. З метою залучення і утримання корпоративних клієнтів все більше страховиків застосовують комплексний підхід до надання страхових послуг. При цьому формування

пропозиції може передбачати: а) створення комплексного продукту компанією, що здійснює загальне страхування (наприклад, автотранспортному підприємству може бути запропонований пакет, який складається з послуг зі страхування автотранспортних засобів, страхування цивільної відповідальності автовласників, страхування вантажів, страхування водіїв і пасажирів від нещасного випадку на транспорті); б) створення комплексного продукту страховою компанією, що здійснює загальне страхування, і страховою компанією, що здійснює страхування життя. Найпопулярніші послуги, які можуть бути запропоновані корпоративним клієнтам страховиків – це так звані «соціальні пакети» для співробітників страховальників-юридичних осіб. До таких пакетів можуть входити, наприклад, медичне страхування, страхування від нещасних випадків, накопичувальне страхування життя, пенсійне страхування.

Виразна тенденція до комплексного обслуговування клієнтів знаходить свій прояв у створенні страхових груп, що об'єднують компанію зі страхування життя та компанію, яка проводить загальне страхування. Такі «двійники» зазвичай утворюються однією групою акціонерів, спільно розмішуються, мають спільну корпоративну стратегію, місію, пріоритети на страховому ринку. Прикладом можуть слугувати НАСК «Оранта» та «Оранта-Життя», СК «АСКА» та СК «АСКА-Життя», СК «АІГ» та компанія зі страхування життя «АІГ Україна, ЕККО Страхування» та компанія зі страхування життя «ЕККО» тощо.

По-дев'яте, розвиток страхового ринку України потребує розв'язання проблем зі страхування життя, пенсійного, медичного страхування. Страхування життя, як надійне джерело інвестиційних ресурсів, становить на ринку страхових послуг найменшу частку 3,3%, тоді як у країнах з розвинутою економікою цей показник дорівнює 30-40%.

З метою розвитку страхового ринку України за європейськими стандартами, відновлення довіри до страхування як інституту соціально-економічного захисту необхідно:

- створити законодавче середовище, яке дозволяло б створювати транснаціональні страхові компанії, що дозволить подолати міжнаціональні перешкоди у страхуванні, набутти навички та освоїти технології, створити нові робочі місця, забезпечити конкурентоспроможність страхових послуг на внутрішньому ринку, покращити якість надання страхових послуг і значно розширити їх асортимент, наростити обсяги статутних фондів і за рахунок цього забезпечити фінансову стійкість страхових компаній, створити сприятливий інвестиційний клімат;
- поступово замінити обов'язкове державне страхування безпосереднім відшкодуванням з

державного бюджету за рахунок коштів, передбачених на утримання відповідних державних органів;

- впровадити нові ефективні та привабливі для населення форми фінансових послуг, зокрема таких, як надання кредитів під заставу страхових полісів тощо;

- залучати до роботи висококваліфікованих спеціалістів (менеджерів, актуаріїв, брокерів, страхових експертів, фінансових аналітиків, бухгалтерів, юристів та інших), добре обізнаних з теорією та передовою технологією страхування;

- інформувати населення через засоби масової інформації про стан страхового ринку і рівень державного контролю за його діяльністю.

Результатом дослідження суперечностей та перспектив розвитку страхового ринку в Україні стали сформульовані основні його пріоритети [10]:

- відкриття ринку для іноземних інвесторів на основі прагматичної політики з додержанням національних інтересів;

- підвищення вимог до гарантій платоспроможності страхових компаній та їхньої фінансової стійкості;

- розвиток інфраструктури фінансового ринку;

- удосконалення страхового законодавства;

- забезпечення належного контролю за виконанням страхового законодавства і наглядом на стадії заснування страхових компаній;

- створення сучасних моделей управління страховими відносинами;

- збільшення інвестицій страховиків у реальний сектор економіки;

- стимулювання заінтересованості інвесторів в акціях вітчизняних страхових компаній;

- посилення ролі страхових брокерів;

- зниження цін на послуги завдяки створенню внутрішнього ринку перестрахування;

- створення страхових груп, пулів;

- «страхова культура» населення.

Отже, перед нами постає подвійне завдання з позиції розвитку українського страхового ринку та його входження до світового глобального страхового простору: адаптувати свої стандарти до міжнародних, перейняти те позитивне, що є в страховій практиці країн-лідерів (США, країн Євросоюзу, Японії), а з іншого – цілком свідомо уникнути неприйнятних для національного страхового ринку стандартів.

#### Список літератури

1. [www.uainsur.com](http://www.uainsur.com) – сайт Ліги страхових організацій України.
2. Александрова М.М. Страхування: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
3. Журавлев Ю.М. Секерт И.Г. Страхование и перестрахование: теория и практика. – М.: Анкил, 1993. – 192 с.
4. Орланюк-Малицкая Л.А. Страховые организации при переходе к рынку // Экономические науки. – 1991. – № 7. – С. 69-79.
5. Криворучко А.В. Развитие страхового рынка в сельскому хозяйстве // Экономика АПК. – 1978. – № 6. – С. 66-70.
6. Опарін В.М. Фінанси: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
7. Ubezpieczenia 2005. Raport roczny: Polska Izba Ubezpieczen. – Warszawa, 2006.
8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» // Урядовий кур'єр. – 2001. – 7 листопада.
9. Pierwsza dyrektywa Rady z dnia 24 lipca 1973 r. w sprawie koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie (73Y239YEEC) // Ubezpieczenia w Unii Europejskiej / Pod red. J. Monkiewicza. – Warszawa: Poltext, 2002. – S. 403-429.
10. Степанов Д. Перспективи розвитку страхування // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 83-87.

#### SUMMARY

Oksana Cheberyako

#### SPECIFIC AND PROSPECTS OF UKRAINE INSURANCE MARKET DEVELOPMENT

The contradictions and prospects of development of insurance market of Ukraine are studied in the article. The necessity of improvement of insurance legislation, which would be instrumental in creation of transnational insurance companies, will allow overcoming international obstacles in insurance, and providing the competitiveness of insurance services at the internal market, improving quality of grant of insurance services and considerably extending their assortment, thus creating a favorable investment climate.

## ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

В умовах розвинутої ринкової економіки багатьох країн інвестиції є джерелом фінансових ресурсів для розвитку нових технологій, сільськогосподарського та промислового комплексів, інших ланок національного господарства. Особлива їх роль у забезпеченні соціального зростання як країни в цілому, так і її адміністративно-територіальних одиниць. На даному етапі соціального розвитку в Україні виникає проблема дефіциту фінансових ресурсів для реалізації інвестиційно-інноваційних проектів взагалі та соціальної спрямованості зокрема, пошуку джерел їх фінансування, що потребує нових підходів до здійснення перетворень, забезпечення яких дасть змогу розв'язати проблему нестачі фінансових ресурсів. Сьогодні основним джерелом фінансового забезпечення соціальної сфери є бюджетні кошти, але, на жаль, вони не можуть у повному обсязі забезпечити соціальні потреби суспільства, тому виникає потреба залучення додаткових інвестиційних ресурсів.

розробок з даної проблематики, проблема пошуку джерел фінансування проектів соціальної спрямованості не втрачає своєї актуальності.

Тож метою даної статті є дослідження проблем формування системи фінансового забезпечення соціальної сфери та окреслення шляхів її покращення в Україні.

Сьогодні соціальна сфера є об'єктом дослідження багатьох науковців. У першу чергу це пов'язано з великою кількістю нерозв'язаних проблем, які стримують темпи соціального розвитку як на місцевому рівні, так і на загальнодержавному. Однією з таких на наш час є проблема формування ефективної системи фінансового забезпечення соціальної сфери, структуру якої, на нашу думку, можна зобразити у вигляді рис. 1.

Вищезазначені проблеми не втрачають своєї актуальності і у вітчизняній практиці фінансового забезпечення соціальних витрат. Крім того, не

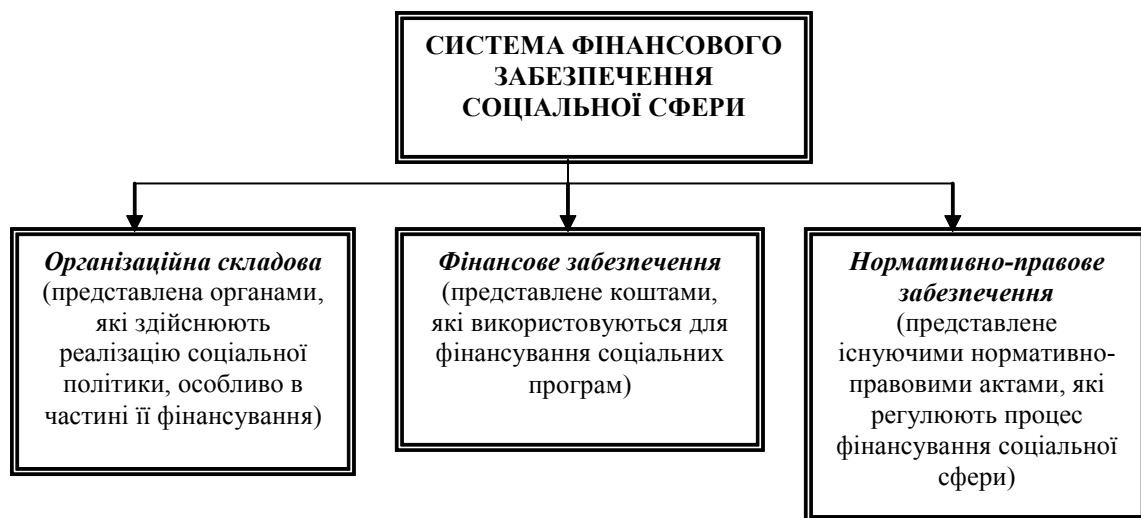


Рис. 1. Структура системи фінансового забезпечення соціальної сфери

Проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери сьогодні розглядає цілий ряд науковців науковців, зокрема С.В.Львович, Л.І.Антошкіна, Г.І.Ляхович, О.В.Величко, І.І.Кичко, С.Б.Єфімова, Т.Г.Затонацька, А.В.Ставицький та багато інших. Але незважаючи на те, що протягом останніх років значно зросла увага до проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери і, як наслідок, з'явилася велика кількість науково-теоретичних

завжди можна погодитися із запропонованими напрямками розв'язання вищезазначених проблем. Наприклад, замість скорочення об'єктів фінансування соціальної сфери в окремих випадках можна орієнтуватися на можливість залучення до їх фінансування приватного капіталу у вигляді інвестицій. Але головною проблемою залишається дефіцит бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери.

Оскільки держава не може задовольнити у повному обсязі потреби у фінансуванні соціальної сфери, виникає потреба у залученні недержавних ресурсів (інвестицій та кредитів). Схематично систему фінансового забезпечення соціальної сфери представлено на рис. 2.

узагальнення їх досліджень сьогодні можна стверджувати про тісний взаємозв'язок соціальної сфери і інвестицій на місцях. Так, зокрема, саме поживлення інвестиційної діяльності створює передумови для забезпечення життєдіяльності суспільства.

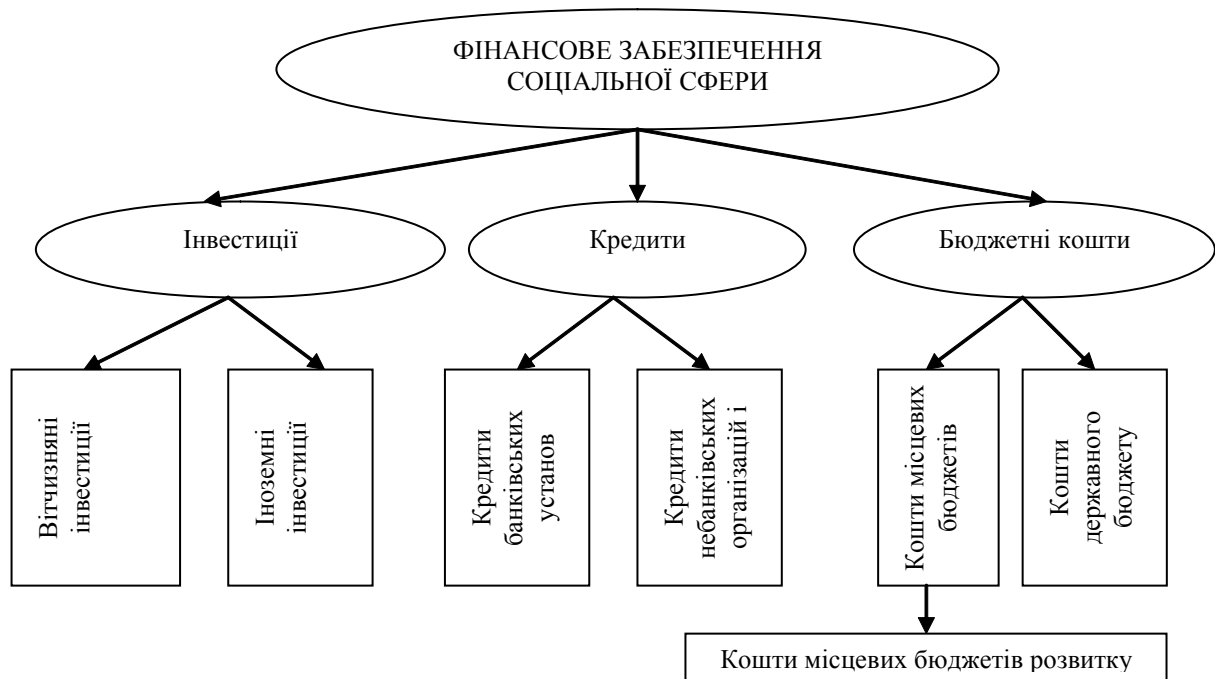


Рис. 2. Система фінансового забезпечення соціальної сфери

Оскільки можливості бюджетного фінансування обмежені основне навантаження повинно бути спрямоване на кошти інвесторів і кредиторів.

Проблеми взаємозв'язку соціально-економічної ситуації інвестиційної активності в Україні досліджують у своїх працях такі вітчизняні економісти, як М.І.Долішній, Я.О.Побурко, В.І.Карпов, О.А.Онисьченко, О.П.Сологуб, В.О.Стойка, Л.М.Салімов та ін. За результатами

Оскільки індикатором соціально-економічного розвитку країни є саме приріст валового внутрішнього продукту, який безпосередньо залежить саме від рівня інвестиційної активності, то сьогодні першочерговим завданням органів влади на всіх рівнях є сприяння збільшенню обсягів інвестицій як на місцевому рівні так, і на рівні країни (табл. 2).

Таблиця 2

#### Динаміка основних показників соціально-економічного розвитку

Рік	Обсяги інвестицій в основний капітал, млн. грн..	Приріст інвестицій в основний капітал, у % до попереднього року	Темпи зростання ВВП у порівнянні з попереднім роком, %
1996	12557	78,0	90,0
1997	12401	91,2	97,0
1998	13958	106,1	98,1
1999	17552	100,4	99,8
2000	23629	114,4	105,9
2001	32573	120,8	109,2
2002	37178	108,9	105,2
2003	51011	131,3	109,6
2004	75714	128,0	112,1
2005	93096	101,9	102,4

Примітка: Дані офіційного сайту Державного комітету статистики в Україні // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

В Україні існує цілий ряд інших проблем, які на сьогодні в Росії вже вирішені. Однією з них є фінансування соціальних витрат шляхом впровадження фондової системи фінансування. Якщо в Росії інвестиційно-інноваційні проекти соціальної спрямованості фінансуються з інвестиційного фонду, то в Україні вони фінансуються за рахунок видатків місцевих бюджетів розвитку (оскільки такі програми мають переважно місцевий характер). Тому в першу чергу виникає необхідність створення спеціальних цільових позабюджетних фондів, в рамках яких будуть виконуватися інвестиційно-інноваційні програми соціальної спрямованості на пільгових умовах або ті, які забезпечуються державною підтримкою (в тому числі і частково фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів розвитку).

На наш погляд, одним із можливих варіантів розв'язання зазначених проблем може бути створення фонду розвитку, який би формувався насамперед на основі бюджетних коштів і мав на меті сприяння реалізації інвестиційної політики у соціальній сфері. Такий фонд має бути створений на основі принципів цільового використання, прибутковості та ін., виходячи з чого можна стверджувати, що вперше використання бюджетних коштів буде передбачати не тільки соціальну орієнтацію, а й певний рівень прибутковості.

На місцевому рівні можна створити місцевий фонд розвитку, який би формувався з коштів, виділених у місцевому бюджеті розвитку на соціальну сферу, субвенцій з Державного бюджету України, а також інвестицій (при цьому потрібна окрема програма заохочення для таких інвесторів, що включає податкові пільги чи інші інструменти). Структура формування місцевого фонду розвитку представлена на рис. 3.

Щоб використання коштів у рамках місцевого фонду розвитку було ефективним, потрібно передбачити певний механізм визначення пріоритетів у фінансуванні інвестиційних проектів соціальної спрямованості за рахунок цього фонду. Фінансування соціальних витрат шляхом застосування фондової форми фінансування також має ряд переваг, зокрема:

- забезпечити цільове використання бюджетних коштів і цілісність коштів інвесторів, оскільки фінансування коштів на інші потреби буде заборонено;

- дозволить не тільки підвищити темпи соціального зростання, а й забезпечити стабільність фінансування інвестиційно-інноваційних проектів соціальної спрямованості;

- створить умови для визначення чіткої відповідальності за ресурси, що акумулюються в рамках фонду;

- дозволить здійснювати фінансове забезпечення соціальної сфери виключно на основі сформованих методик відбору і фінансування інвестиційно-інноваційних проектів соціальної спрямованості;

- визначення коштів фонду розвитку як основного джерела фінансування інвестиційно-інноваційних проектів соціальної спрямованості, що дозволить забезпечити довгострокове планування інвестиційно-інноваційної діяльності у соціальній сфері, а також здійснювати розподіл цих коштів відповідно до існуючих соціальних потреб.

Розв'язання проблем, пов'язаних з фінансовим забезпеченням соціальної сфери, неможливе без розв'язання ряду інших проблем, у тому числі й організаційного характеру. Зокрема, при реалізації інвестиційно-інноваційних програм соціальної спрямованості існує потреба впровадження

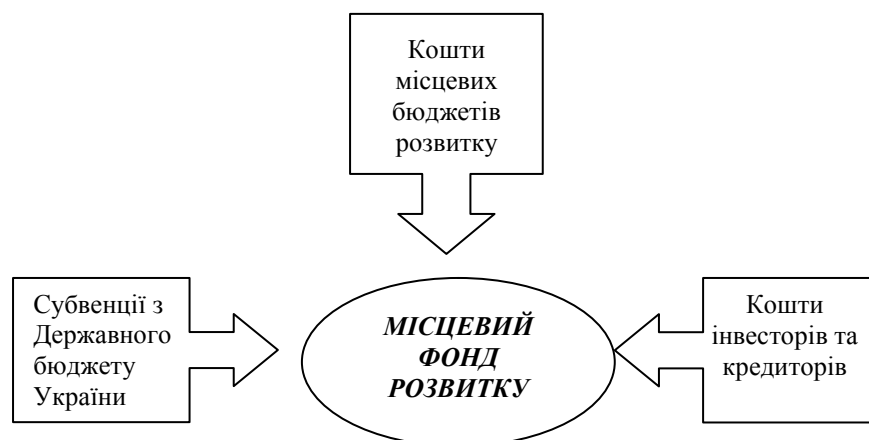


Рис. 3. Структура формування ресурсів місцевого фонду розвитку

ефективної організаційної складової системи фінансового забезпечення соціальної сфери. Органом, який сьогодні здійснює контроль видатків на соціальні потреби, є державне казначейство; органом, який здійснює планування соціальних видатків, є фінансові управління місцевих адміністрацій; затверджує такі видатки місцева рада. Сьогодні постає питання: хто несе відповідальність за результативність фінансового забезпечення соціальної сфери? На нашу думку, повинна бути створена установа, яка б займалася безпосередньо плануванням (включаючи і стратегічне планування), розподілом фінансових ресурсів запропонованого в даній статті фонду розвитку і при цьому несла повну відповідальність за результати використання таких ресурсів.

На наш погляд, дієвим механізмом розв'язання зазначеної проблеми має стати формування єдиної інфраструктурної складової організаційного елемента системи фінансового забезпечення соціальної сфери, основу якої буде складати Комітет розвитку при обласних органах влади та його представництва при органах районної виконавчої влади. Перевагою запропонованої структури (порівняно з існуючими) є можливість забезпечення системності процесу фінансового забезпечення соціальної сфери на місцевому рівні, комплексного вирішення різномасштабних і різнопланових завдань управління коштами фонду розвитку, що сприятиме підвищенню ефективності їх використання.

Крім вищезазначених проблем, на сьогодні не втрачає актуальності і проблема формування ефективного нормативно-правового забезпечення фінансування соціальної сфери, оскільки досить часто воно або суперечливе, або обмежує можливості управління фінансовими ресурсами на місцях. Тому в рамках запропонованої організаційної складової фінансової системи потрібно здійснити ряд удосконалень існуючої системи фінансового забезпечення соціальної сфери і розробити нові методики відбору проектів і формування їх оптимального набору на законодавчому рівні.

Отже, сьогодні в Україні існує безліч проблем функціонування системи фінансового забезпечення, які супроводжуються великою кількістю наукових досліджень вітчизняних економістів, але не існує загального підходу до реформування системи фінансового забезпечення соціальної сфери, що визначає завдання подальших наукових розвідок у цьому напрямі.

#### Список літератури

1. Ефимова С.Б. Оптимизация расходной бюджетной политики государства в социальной сфере // Финансы и кредит. – 2007. – № 1. – С. 49-57.

#### SUMMARY

Nataliya Vynnychenko

#### PROBLEMS OF THE SYSTEM OF FINANCIAL PROVISION OF SOCIAL SPHERE FUNCTIONING

The modern system of providing social security sphere system with financial support is considered in the article. Basic problems of the system functioning are treated. Ways to resolve and the problems under study are suggested.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ВЫРАВНИВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ (РА)

Порядок предоставления официальных трансфертов общинам Республики Армения (РА) существенно изменился в 1999 году. Предоставление дотаций осуществилось согласно закону РА "О финансовом выравнивании", целью которого было "снижение различий между финансовыми возможностями общин, определяемыми законом о местном самоуправлении органов" (статья 3). Прежде всего, законом был определен минимальный размер общей суммы предоставленных дотаций ("Закон о бюджетной системе РА", статья 20), т.е., принимая за основу факторы, характеризующие экономическое состояние органов местного самоуправления (статья 5), был определен размер дотации для каждой общины. Согласно закону, выделены следующие факторы, характеризующие экономическое состояние:

а) уровень подоходного, земельного налогов и налога на имущество, приходящиеся на душу населения общины (условно обозначим "а"

фактором). Согласно этому фактору, дотации предоставляются только тем общинам, у которых уровень доходов по подоходному налогу, земельному налогу и налогу на имущество ниже соответствующего среднего уровня для республики, приходящегося на душу населения;

б) численность населения общины ("б" фактор). Согласно этому фактору, дотации предоставляются всем общинам и определяются, умножая численность населения данной общины на величину дотации (на душу населения);

в) необходимость получения общинами первичного содействия со стороны государства ("в" фактор). Этим фактором предусмотрено, что суммы дотаций распределяются между действиями, похожими на вышеуказанные "а" и "б" факторы, только для общин по установленным спискам.

Согласно закону, финансовое выравнивание имеет следующий схематический вид (рис. 1).



Рис. 1. Схема финансового выравнивания

Таким образом, предоставление дотаций является неотделимой частью финансового обеспечения, принимая во внимание особенности общин, тем более что, согласно законодательству, которое, действуя по принципу "чем проще, тем лучше", в основу расчета было положено всего лишь два показателя: численность населения общины и объем налоговых доходов, т.е. показатели, связь которых со стоящими перед общинами обязательными, исполнительными

работами по обеспечению финансирования является очень неудовлетворительной. С помощью этих двух показателей всего лишь выясняется, какую сумму могут предоставить центральные власти тем или иным общинам, но остается открытым вопрос, какова в реальности необходима сумма дотаций для данной общины.

Принятый механизм распределения не принимает во внимание, например, что обеспечение питьевой водой одного человека, как исполнение

обязательных полномочий общин, потребует различных расходов в разных общинах, и эта разница, особенно между сельскими и городскими общинами, довольно-таки большая. Так, во многих селах этот вопрос решается с помощью использования общих источников, а в городах водная сеть очень разветвлена, в то же время вышла из строя и для ее эксплуатации требуются большие затраты. Кроме того, очень важно, какую модель выбирают общины для решения этой задачи в плановые сроки исполнения обязательных полномочий и действительно ли государство согласно оказывать содействие в этом вопросе.

Открытым остался также вопрос, как образуются эти суммы, которые в форме дотаций должны распределяться между общинами. Согласно закону РА "О бюджетной системе РА", по принципу выравнивания общая сумма предоставленных дотаций для общин в государственном бюджете рассчитывается, основываясь на не менее 25 ти процентов фактических поступлений от общей суммы земельного налога и налога на имущество за предыдущий год. Так, в 1999 году для общин РА было предоставлено около 4,7 млрд. драм, что больше 25 % от сумм подоходного налога, земельного налога и налога на имущество за прошлый год, более чем в 1,8 раза. Вопрос, остается открытым, в то время как его значение возрастает. Закон РА "О бюджетной системе РА" предусматривает, что из государственного бюджета общинам по принципу бюджетного выравнивания при расчете предоставляемых дотаций со стороны органов местного самоуправления будут приняты во внимание предоставленные налоговые льготы, которые предусмотрены вышеупомянутым законом (статья 20, пункт 9), что не нашло отражения, т.е. принятия или отказа, в законе РА "О финансовом выравнивании". И вообще, механизм финансового выравнивания не принимает во внимание все те финансовые потоки и результаты, которые в контексте государственных (областных) программ связаны с задачами развития обязательных полномочий общин. Например, предусмотрена программа по реконструкции водоснабжения г. Еревана в размере 3,2 млн. долларов, которая существенно повлияет на развитие водоснабжения некоторых городских общин, что при других условиях, потребует крупных финансовых вложений в течение нескольких лет.

Одним из недостатков действующей системы финансового выравнивания является то, что она не реагирует на те изменения, которые могут происходить в рамках обязательных полномочий общин. Например, в некоторых общинах республики 58 школ и детских садов перешли на систему местного самоуправления и, естественно, здесь возрастут расходы, связанные с обеспечением этой системы, в то время как механизм финансового выравнивания безразличен к подобным явлениям.

При обсуждении результатов внедрения механизма финансового выравнивания в 1999 году возникает вопрос, насколько эффективен этот механизм, действительно ли он способствует гармоничному развитию общин. На наш взгляд, можно считать достижением переход от субъективных подходов выбранных методов распределения дотаций, соответственно, к объективному распределению, как для развивающихся общин (за счет "б" фактора), так и для общин, требующих первичного содействия со стороны государства (за счет "в" фактора), а также продвижение в вопросе о предоставлении дополнительных средств. Одновременно, имеется потребность в углублении осмысления как самого понятия выравнивания, так и в совершенствовании механизма предоставления дотаций. В 2000 г. и в 2002 г. были введены изменения в законе РА "О финансовом выравнивании" (существенные изменения касаются общин, требующих первичного содействия со стороны государства, где вместо предоставления дополнительных средств для общин, имеющих не более 300 человек населения, будут предоставлены из бюджета равномерно распределенные, предусмотренные дотации).

В настоящее время, каждый год для осуществления Закона РА "О государственном бюджете" определяется порядок исчисления предварительных сумм дотаций. В частности, согласно Закону РА "О государственном бюджете на 2005 г." предоставленные бюджетам общин расчеты предварительных сумм дотаций по принципу финансового выравнивания для каждой общины были осуществлены в порядке, определенном в законе РА "О финансовом выравнивании".

Согласно методологическому применению механизма финансового выравнивания, те общины, в которых уровень доходов по земельному налогу и налогу на имущество, приходящиеся на душу населения общины, превысят предельный уровень средних доходов по земельному налогу и налогу на имущество, а также предусмотренные "а" фактором общие суммы дотаций, приходящиеся на душу населения республики, будут находиться в прямой зависимости от двух показателей: численности населения общины и величины дотации, приходящейся на душу населения. Для выяснения размеров дотаций, подлежащих распределению согласно факторам, их структурных изменений, а также темпов роста или сокращения, обратимся к данным таблицы 1.

Из данных таблицы 1 следует, что в республике за 2000-2008 гг. произошел рост объема предоставленных дотаций из государственного бюджета бюджетам общин по принципу выравнивания. Так, в 2008 г. по сравнению с 2000 г. дотации увеличились в 5 раз с наиболее



существенными изменениями в отрезке распределяемых сумм по "а" и "б" факторам. Если до 2002 г. распределяемые "б" фактором суммы в объеме общих дотаций составили в среднем 23 %, то в 2008 г. удельный вес этого фактора возрос до 52 %. Это свидетельствует о том, что в некоторых общинах республики преодолели средний уровень доходов по земельному налогу и налогу на имущество, приходящихся на душу населения, по

сравнению с соответствующим показателем по республике. В результате, согласно действующему закону РА "О финансовом выравнивании", для этих общин дотации рассчитывались умножением численности населения на величину дотации, приходящуюся на душу населения. Заметим также, что согласно этому закону (пункт 5 статьи 6), в расчете земельного налога и налога на имущество не были включены суммы пошлин и штрафов.

Таблица 1

**Динамика объёмных и структурных изменений в распределении дотаций, предоставленных бюджетам общин согласно экономическим факторам за 2000-2008 гг.**

Промежуток времени (года)	Дотации согласно факторам (млрд. драм)		Дотации согласно факторам (в процентах к общему)	
	"а" фактор	"б" фактор	"а" фактор	"б" фактор
2000	4,5	1,5	75	25
2001	5,7	1,9	75	25
2002	6,2	1,5	81	19
2003	5,1	4,0	58	42
2004	4,3	6,3	41	59
2005	5,7	7,9	42	58
2006	6,9	7,6	48	52
2007				
2008				
<b>Рост в 2008 г. по отношению к 2000 г. (в процентах)</b>	53,3	506,6	-36	208

На наш взгляд, осуществление финансового выравнивания только с помощью дотаций довольно таки сужает смысл выравнивания. Предлагаем в этом плане пересмотреть закон РА "О финансовом выравнивании" с целью включения в него налогового выравнивания, а также положений и принципов предоставления официальных трансфертов в виде субвенций. Таким образом, пересмотренные положения закона предлагают бюджетноналоговое выравнивание, в котором будут включены и финансовое выравнивание для общин в полном объеме и налоговое выравнивание.

Мы представляем это в виде следующей схемы (рис. 2).

Первый блок бюджетноналогового выравнивания должен решать задачи финансового обеспечения для выполнения обязательных

полномочий общин в более или менее равных финансовых условиях. Эти задачи должны решаться с помощью закрепления налогов и предоставления дотаций за общинами. Налоговое выравнивание, наверное, более результативно будет осуществляться по территориальному принципу.

Работы по налоговому выравниванию должны проводиться каждый год в рамках составления проекта государственного бюджета по следующим основным направлениям: пересмотр закрепленных налогов за бюджетами общин и уточнение размера отчислений, предоставление налоговых льгот, законодательное регулирование местных налогов (пошлины и оплаты). Отметим, что налоги, закрепленные за бюджетами общин, будут иметь не только фискальную роль и не только с точки

зрения решения таких вопросов, как вид налога и размеры отчислений, которые будут закреплены за бюджетами общин. Налоговое выравнивание не решает и не ставит перед собой задачу обеспечения равных налоговых доходов, приходящихся на душу населения. Поэтому возникает необходимость предоставления общинам, с точки зрения равных финансовых условий, дотаций в виде официальных трансфертов. На наш взгляд, согласно действующему закону РА "О финансовом

выравнивании", механизм предоставления дотаций по "а" фактору, а также предоставление равномерных дотаций общинам, имеющим до 300 человек населения, в достаточной степени и на высоком уровне может решить эту проблему.

Во втором блоке бюджетноналогового выравнивания внимание уделяется относительно отставшим в развитии общинам, т.е. выравниванию жизненных условий. Здесь выравнивание может быть осуществлено по нескольким направлениям.



Рис. 2. Предлагаемый механизм финансового выравнивания

Первое направление: путем предоставления дополнительных дотаций обеспечить развитие отстающих общин с целью повышения жизненных условий населения. Закон РА "О финансовом выравнивании" предполагает решить этот вопрос с помощью "б" фактора, предоставляя дотации для всех общин, умножив численность населения общин на величину дотации, приходящую на одного человека. Однако численность населения характеризует лишь число людей, проживающих в данной общине, а не жизненные условия, и может получиться так, что общины с относительно высоким жизненным уровнем, имея большую численность населения, могут получить львиную долю средств, предоставленных государственным бюджетом в виде дотации для выравнивания жизненных условий. Очевидно, что примитивный механизм не обеспечивает осуществление принципа гармоничного развития общин. На наш взгляд, эту задачу правильнее решить, используя частичную и высокую степень обобщения, с помощью единого обобщающего расчетного и оценочного показателя, характеризующего социально-экономическую систему городских и сельских общин. Этот показатель можно представить на примере индекса развития человечества, предложенного Комитетом развития человечества при ООН, или другими математическими методами. Однако этот обобщающий показатель должен быть построен так, что выбор формирующих показателей должен отражать важнейшие стороны территориальной единицы, быть соизмеримым и информационно доступным. Такими показателями могут быть уровень занятости населения, средний уровень жизни, степень обеспечения населения квартирами, соотношение благоустроенных улиц, площадей, тротуаров к неблагоустроенным, соотношение убираемых и не убираемых территорий, уровень вовлеченности детей дошкольного и школьного возрастов в работу по сохранению музыкальных школ, школ искусств, учреждений культуры и т.д. Очевидно, что эти показатели можно использовать отдельно, однако их параллельный анализ даст возможность однозначно оценить и изучить динамику развития общин. Эти оценки и расчеты, на наш взгляд, могут стать основой для осуществления административно-территориальной политики, а также для дифференциации общин с высоким, средним и низким уровнем жизнедеятельности. Выбор

показателей - трудная и трудоёмкая задача, хотя необходимость этого не вызывает сомнений с точки зрения познавательного, оценочного и целенаправленного распределения дотаций общинам. По существу, этой проблемой будут заниматься общины при помощи марзпетаранов и при условии контроля, т. к. эти дотации - средства государства.

Второе направление: предоставление дополнительных дотаций для общин, требующих первичного содействия со стороны государства. Нельзя не согласиться с приведенными принципами и механизмами в действующем с 1999 года законе РА "О финансовом выравнивании", однако считаем, что утвержденный правительством и имеющий необходимость в первичном содействии со стороны государства список слишком большой, что, естественно, приведёт к распылению средств. Этот список не должен быть постоянным, как например, утвержденная правительством РА классификация местности по принципу высокогорности (список горной местности, список высокогорной местности) или список пограничных общин РА. Этот список должен периодически, может быть один раз в год, пересматриваться исходя из полученных показателей. В перспективе, в годовой смете исполнения бюджета заранее должны быть указаны не только суммы субвенций, но и их распределение по общинам.

При бюджетноналоговом выравнивании целесообразно применение вышеупомянутых подходов с целью обеспечения процесса развития отстающих общин. На наш взгляд, предоставленные финансы должны быть закреплены в фондовой части бюджета, т.е. должны быть направлены на развитие общин.

#### Список источников

1. Конституция Республики Армения, 1995 г.
2. Конституция Республики Армения (поправки), 2005 г.
3. Закон РА "О местном самоуправлении", 1996 г.
4. Закон РА "О налогах", 1997 г.
5. Закон РА "О бюджетной системе Республики Армения", 1997 г.
6. Закон РА "О финансовом выравнивании", 1997 г.
7. Арутюнян О. Бюджет общины - основные вопросы формирования и использования. - Ереван, 2003.
8. Арутюнян О. Проблемы бюджетного процесса и оценки финансовой стабильности в системе местного самоуправления. - Ереван, 2007.
9. [www.gov.am](http://www.gov.am).
10. [www.parliament.am](http://www.parliament.am).
11. [www.parliament.ru](http://www.parliament.ru).

#### SUMMARY

*Hovhannes Harutyunyan*

#### SOME ASPECTS OF FINANCIAL ALIGNMENT IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

The author discusses one of the important issues for countries with transition economy: introduction of the system of local self-government, as well as ensuring its effective functioning and conditions for further development. One of the aspects of the issue - communities' financial stability and mechanism of financial alignment of the Republic of Armenia is considered.

In this connection it is still necessary to develop scientifically proven approaches and targets of mentioned issue, which are introduced in this article.

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ТЕОРІЇ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ**

При переході від централізованої економіки до економіки ринкового типу в Україні значної трансформації зазнають різні складові бюджетного механізму держави. Незважаючи на те, що трансформаційні процеси тривають уже більше 15 років, бюджетна система в Україні залишається надто централізованою. З метою побудови ефективної системи міжбюджетних відносин в Україні необхідно надати місцевим органам влади більше бюджетних важелів впливу на економічну політику в регіоні, стимулювати їх зацікавленість у збільшенні доходів і повному та якісному фінансуванні витратків.

Питанням розбудови та реформування міжбюджетних відносин присвячені праці таких західних учених, як Р.Гордон, Р.Маккіннон, Р.Масгрейв, У.Оутс, В.Танзі, Ч.Тібу, А.Шах та інші. Над проблематикою міжбюджетних відносин та їх удосконаленням в Україні активно працюють В.Л.Андрущенко, В.В.Зайчикова, О.П.Кириленко, І.О.Луніна, К.В.Павлюк, С.В.Слухай, Л.Л.Тарангул, І.Я.Чугунов, В.Я.Швець та інші. У російській фінансовій науці даному питанню присвячені праці Т.В.Грицюк, О.А.Гришанової, А.Г.Ігудіна, В.Н.Лексина, В.Б.Христенко та інших. Проте питання використання засад бюджетного федералізму при побудові міжбюджетних відносин досліджено недостатньо.

Метою статті є з'ясування проблем у сфері міжбюджетних відносин в Україні, дослідження можливості їх розв'язання при використанні принципів бюджетного федералізму, визначення суті та принципів бюджетного федералізму.

Згідно з Бюджетним кодексом України (БКУ), міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим і місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України. Метою регулювання міжбюджетних відносин, згідно з БКУ, є забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення витратків, закріплених законодавчими актами України за бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень [1, с. 306].

Дана трактовка суті та мети міжбюджетних відносин обмежується лише фінансовим аспектом відносин між бюджетами. Але, крім фінансового аспекту забезпечення фінансовими ресурсами

функцій держави, міжбюджетні відносини охоплюють і відносини з приводу оптимального розподілу самих функцій органів влади, а також їх видаткових і доходних повноважень. Тому, на наш погляд, суті міжбюджетних відносин більше відповідає визначення, запропоноване вітчизняним науковцем В.Я.Швецем: це система взаємовідносин між державою та місцевим самоврядуванням щодо розподілу повноважень державних органів влади й органів місцевого самоврядування, а також розподілу видаткових зобов'язань і доходних джерел між бюджетами різних рівнів [2, с. 27].

Відповідність між повноваженнями на здійснення витратків і бюджетними ресурсами для забезпечення їх виконання можна досягти з різним ступенем ефективності. Залежно від того, якою буде частка власних повноважень місцевих органів влади, а також, яка частка бюджетних ресурсів буде сформована за рахунок власних джерел доходів, а яка – за рахунок закріплених джерел і міжбюджетних трансфертів, можна зробити висновок про ступінь децентралізації системи міжбюджетних відносин. Поняття децентралізації напряду пов'язане з ефективністю, оскільки, за теоремою децентралізації В.Уотеса, яку він вивів у 1972 році, надання суспільного блага на місцевому рівні за інших рівних умов буде завжди ефективнішим, ніж на центральному [див.: 3, с. 338; 8].

Аналіз побудови системи міжбюджетних відносин в Україні дає підстави вважати наявність значної централізації повноважень і фінансових ресурсів на центральному рівні та значну фінансову залежність місцевих бюджетів.

Так, у структурі доходів місцевих бюджетів України офіційні трансферти займають близько 50% (46,1 % за даними 2006 року, 46,3% за січень-листопад 2007 року). По Чернівецькій області даний показник у 2006 році склав 63,4%, у січні-жовтні 2007 року – 66,9%. Для окремих бюджетів частка трансфертів складає більше 90%, наприклад, для районного бюджету Заставнівського району Чернівецької області – 92,2% в 2007 році. Власні доходи (обсяги яких залежать від рішень, які приймаються органами місцевого самоврядування) у структурі доходної частини місцевих бюджетів держави складають менше 10% (по Чернівецькій області в 2006 році – 9%). Відповідно, надто велика частка делегованих повноважень у структурі витратків місцевих бюджетів. Так, витатки на виконання делегованих повноважень у структурі

сукупних видатків місцевих бюджетів в Україні в останні роки складали більше 90%. Сума фінансування власних повноважень місцевих бюджетів Чернівецької області в 2006 році склала всього 5,4% усіх видатків цих бюджетів.

Висока частка делегованих повноважень знижує ефективність фінансування переданих об'єктів, оскільки спричиняє розпорошення відповідальності між центром і регіоном (містом). Іншим недоліком чинної системи міжбюджетних відносин є можливість фінансування однотипних установ з різних бюджетів, що також спричиняє розподіл відповідальності за фінансування галузі. Фінансування подібних установ з різних бюджетів призводить до різного рівня їх забезпеченості, що порушує принцип соціальної справедливості. Це стосується закладів професійно-технічної освіти, спеціалізованих шкіл, закладів післядипломної освіти, охорони здоров'я, культури, фізичної культури і спорту.

Отже, зазначене свідчить про недоліки чинної системи міжбюджетних відносин в Україні та необхідність її реформування. На наш погляд, введення засад бюджетного федералізму до концепції реформування міжбюджетних відносин збільшить фінансовий потенціал бюджетної системи держави та підвищить її ефективність.

Застосування принципів бюджетного федералізму не пов'язано з конкретним типом політичного устрою держави. І в унітарних, і в федеративних державах існують кілька рівнів влади, відповідний адміністративно-територіальний устрій та бюджетна система, що складається з центрального та регіональних (місцевих) бюджетів. Проблеми пошуку ефективної системи взаємодії різних рівнів влади, розподілу державних функцій та відповідальності між ними, побудови ефективних фінансових відносин між бюджетами держави і покликана розв'язати теорія бюджетного федералізму.

Серед учених існують різні погляди на визначення змісту бюджетного федералізму. Так, Д. Хьюмен під бюджетним федералізмом розуміє поділ функцій оподаткування та здійснення видатків між рівнями держави [4, р. 599]. На наш погляд, це дуже спрощене визначення, оскільки в ньому не зазначено, на яких принципах повинні бути розподілені повноваження між рівнями державної влади. Адже пропорції такого розподілу можуть бути різними – як надання більшості повноважень центральній владі (бюджетний унітаризм), так і перерозподіл більшості державних функцій на користь регіонів.

Серед російських учених, на наш погляд, найбільш повно визначає бюджетний федералізм Т.В.Грицюк, як систему відносин, спрямованих на пошук балансу інтересів федерації та її суб'єктів для досягнення стійкого територіального розвитку, забезпечення доступності споживання основних

суспільних благ населення за допомогою: розмежування відносин за видатковими повноваженнями; досягнення самостійності й рівноправності бюджетів різного рівня, тобто відповідності фінансових ресурсів органів влади й управління їхнім повноваженням і відповідальності; перерозподілу фінансових ресурсів для збалансованості бюджетів [5, с. 28]. Дане пояснення змісту бюджетного федералізму містить як його основні принципи, так і цілі, які забезпечує побудова міжбюджетних відносин при використанні таких принципів.

Вітчизняні вчені В.Федосов та інші пропонують таке розгорнуте визначення бюджетного федералізму – це законодавчо зафіксований розподіл функціональних повноважень та відповідальності структур різних рівнів влади з паритетним розмежуванням на цій основі доходів і видатків між ними на засадах державної соціально-економічної та політичної доцільності, соціальної етики, міжрегіональної, міжнаціональної та суспільної солідарності [6, с. 649-650].

Економічна сутність бюджетного федералізму визначається принципами, які його характеризують. Найбільш повно, на наш погляд, викладає принципи бюджетного федералізму російський учений А.Лавров [7, с. 21]:

1) самостійність бюджетів різних рівнів, яка означає: закріплення за кожним рівнем влади та управління власних джерел доходів та права самостійно визначати напрямки їх витрачання; неприпустимість вилучення додатково отриманих доходів в вищестоящі бюджети; право на компенсацію видатків, що виникають у результаті рішень, прийнятих вищестоящими органами влади та управління;

2) законодавчо закріплений розподіл бюджетної відповідальності та видаткових повноважень між центральними, регіональними і місцевими органами влади й управління;

3) відповідність фінансових ресурсів органів влади й управління функціям, що ними виконуються;

4) наявність нормативно-розрахункових (формалізованих) методів регулювання міжбюджетних відносин і надання фінансової допомоги;

5) наявність спеціальних процедур недопущення та вирішення конфліктів між різними рівнями влади та управління, досягнення узгоджених рішень з питань податково-бюджетної політики.

Традиційна теорія фіскального федералізму базується на аналізі розподілу функціональних повноважень між рівнями державної влади, а також аналізі розподілу фіскальних інструментів між рівнями влади, необхідних для виконання таких повноважень [8]. В основі такого розподілу повинні бути чіткі економічно обґрунтовані критерії або принципи. Для більш повного розуміння сутності бюджетного федералізму розглянемо основні

принципи розподілу видаткових і доходних повноважень між рівнями бюджетної системи.

Вітчизняні та закордонні вчені пропонують різні принципи розподілу видаткових повноважень між рівнями державної влади. На наш погляд, даний розподіл повинен базуватися на таких основних принципах:

1) субсидіарність (максимальна наближеність органів влади, які реалізують видаткові повноваження, до споживачів відповідних бюджетних послуг);

2) територіальна відповідність (до компетенції місцевих органів влади повинні входити такі завдання, результати розв'язання яких обмежені кордонами відповідної території);

3) зовнішні ефекти (чим вища зацікавленість суспільства в цілому в реалізації видаткових повноважень, тим, при інших рівних умовах, за більш високим рівнем влади вони повинні закріплюватись);

4) ефект територіальної диференціації (чим вищі регіональні/місцеві відмінності у виробництві та споживанні бюджетних послуг, тим, при інших рівних умовах, на більш низьких рівнях бюджетної системи вони повинні надаватись);

5) ефект масштабу (можливість зниження питомих витрат на надання бюджетних послуг за рахунок збільшення обсягів їхнього надання).

Положення Бюджетного кодексу України не містять чітких і економічно зважених критеріїв розподілу повноважень між різними видами бюджетів. Відсутність чіткого науково обґрунтованого розподілу повноважень і видатків органів влади в Україні та зосередження лише на кількісному аспекті розподілу доходів, на нашу думку, призвело до створення системи міжбюджетних відносин без чіткого розподілу відповідальності за виконання функцій публічної влади та зниження ефективності функціонування бюджетної системи в цілому.

Причиною такої ситуації є також те, що в основі розподілу повноважень в Україні часто лежить не функціональний, а пооб'єктний підхід. Це підтверджують положення БКУ щодо розподілу між бюджетами різних рівнів видатків на освіту, охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт. Так, спеціалізовані школи, лікарні широкого профілю, поліклініки, державні програми підтримки будівництва (реконструкції) житла для окремих категорій громадян можуть фінансуватися не тільки з бюджетів районів, міст республіканського (АР Крим) і обласного значення, але й з державного бюджету. Заклади професійно-технічної освіти, післядипломної освіти, вузи, санаторії для хворих на туберкульоз та для дітей і підлітків – з обласних і державного бюджетів.

Основним принципами, на яких повинен будуватися розподіл доходних повноважень і доходів між рівнями бюджетної системи, вважаємо такі:

1) повноваження з установа та регулювання певних доходів повинні належати тим

органам влади, від економічної політики яких залежить величина податкової бази встановлених і регульованих доходів. Так, основним джерелом доходів місцевих бюджетів є податок з доходів фізичних осіб. Але місцева влада обмежена у впливі власної економічної політики на збільшення доходів від цього податку. На наш погляд, власними податками, обсяг надходжень яких залежить від економічної політики на місцях, могли б стати місцеві акцизи, податки на прибуток, з реалізації;

2) повноваження з регулювання окремих доходів повинні належати тому рівню бюджетної системи, який найбільш повно володіє інформацією про величину податкової бази;

3) чим вища мобільність і нерівномірність територіального розміщення податкової бази, тим на більш високому рівні бюджетної системи вона повинна оподатковуватись;

4) податки із вбудованою гнучкістю до циклічних коливань повинні бути в компетенції регулювання центральної влади, а податки з високим рівнем стійкості до циклічних коливань повинні бути пріоритетом місцевої влади. Відповідно до цього критерію, в компетенції регулювання центральної влади повинні бути податки з доходів фізичних і юридичних осіб, а місцевої влади – податки на майно та споживання;

5) власні доходи бюджетів кожного рівня повинні бути основою для реалізації закріплених за ними видаткових повноважень. Цей принцип пріоритетний при розподілі доходних повноважень і доходів між рівнями бюджетної системи, оскільки він забезпечує, з одного боку, зацікавленість органів влади різних рівнів у проведенні власної бюджетної політики, а з іншого – забезпечує відповідальність за її проведення.

Отже, виходячи із засад теорії бюджетного федералізму, основними заходами у реформуванні міжбюджетних відносин в Україні можуть стати такі.

По-перше, потрібний чіткий законодавчо закріплений розподіл функцій, видаткових і доходних повноважень, а також належних видатків і доходів між органами державної, регіональної влади та місцевого самоврядування. Це необхідно для визначення відповідальності за повне та якісне фінансування певної функції.

По-друге, доцільно усунути в законодавстві наявні випадки дублювання функцій різними рівнями влади. Розмежування видатків за типом установ, а не за їх функціональним призначенням, призводить до розірваності функціонування галузі, втрати керованості нею, погіршення якості надання послуг.

По-третє, розподіл видаткових і доходних повноважень повинен базуватись на єдиних науково обґрунтованих принципах. Дані принципи доцільно ввести в Бюджетний кодекс. Єдиний принцип субсидіарності, на якому тепер базується розподіл

видатків між рівнями влади, повинен бути доповнений принципами територіальної відповідності, територіальної диференціації, ефекту масштабу.

По-четверте, необхідно ввести в БКУ поняття «видаткові повноваження» – права й обов'язки відповідних органів влади в межах своєї компетенції:

а) здійснювати нормативно-правове регулювання бюджетних видатків (у тому числі – визначати потреби до обсягу, якості та доступності суспільних послуг, натуральні та фінансові нормативи, рівень і структуру видатків);

б) забезпечувати їх фінансовими коштами;

в) виконувати фінансування (організацію, виробництво) суспільних послуг.

Для забезпечення ефективності та відповідальності за виконання конкретної функції необхідно прагнути до закріплення трьох видів видаткових повноважень (нормативно-правове регулювання, забезпечення коштами, фінансування) за даною послугою за одним рівнем бюджетної системи.

По-п'яте, на кожному рівні влади потрібно прагнути до забезпечення виконання умов інституційної симетрії, які базуються на ідеях К.Вікселля [див.: 2, с. 28]. Це означає, що на одному рівні влади одночасно дотримуються трьох принципів:

а) принципу фіскальної еквівалентності, згідно з яким користувачі суспільних благ самі мають нести відповідні витрати;

б) принципу коннекситету, дотримання якого потребує відповідності між функціональними повноваженнями (повноваженнями з прийняття рішень щодо надання суспільних благ) та видатковими зобов'язаннями (відповідність предметів ведення і видаткових повноважень);

в) принципу автономії, тобто самостійності прийняття рішень органами влади певного рівня про витрати та доходи відповідного бюджету.

За таких умов податки фактично виконують функцію цін на суспільні блага, тобто збільшення надання суспільних благ вимагає вищих витрат, отже — вищих податків від громадян.

І останнє в переліку заходів, але не останнє за значенням: з метою підвищення фінансової

незалежності місцевих органів влади першими кроками повинно бути зменшення питомої ваги делегованих повноважень та збільшення частки їх власних повноважень. Відповідно, такий перерозподіл повинен бути забезпечений власними доходами. Додатковими джерелами доходів місцевих бюджетів, які б підвищили їх фінансову самостійність, можуть стати однорівневий податок з реалізації, акцизний збір із вироблених вітчизняних товарів, податок на нерухомість. Ставка однорівневого податку з реалізації може бути в межах 2-3 % при одночасному зменшенні на 3-5 % ставки із загальнодержавного податку на додану вартість.

Завдання подальших наукових досліджень бачимо у визначенні конкретних доходів, які можна закріпити за окремими рівнями місцевих бюджетів для збільшення їх фінансової автономії; пошуку пропорцій розподілу видаткових повноважень між ланками бюджетної системи; пошуку ефективних шляхів фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку територій.

#### Список літератури

1. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / М.Я.Азаров, В.А.Копилов, Л.К.Воронова та ін.; За заг. ред. М.Я.Азарова. – К.: НДФІ, 2006. – 632 с.
2. Швець В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 23-31.
3. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: Монографія. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.
4. Human D.N. Public Finance: a Contemporary Application of Theory to Policy. – London: The Dryden Press, 1993.
5. Грицюк Т.В. О некоторых концептуальных представлениях о бюджетном федерализме // Финансы и кредит. – 2003. – № 15 (129). – С. 25-37.
6. Бюджетний менеджмент: Підруч. / В.Федосов, В.Опарін, Л.Сафонова та ін. – К.: КНЕУ, 2004.
7. Лавров А. Бюджетный федерализм и финансовая стабилизация // Вопросы экономики. – 1995. – № 8. – С. 21-28.
8. Oates W. Fiscal Federalism. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972.

#### SUMMARY

Igor Legkostup

#### IMPROVEMENT OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE ON BASE OF BUDGETARY FEDERALISM PRINCIPLES

The article deals with the problems in the field of interbudgetary relations in Ukraine. The idea of reformation of interbudgetary relations on principles of budgetary federalism with the purpose of their improvement is offered.



# ОБЛІК І АУДИТ

УДК 338.46

© Малкова О.І., 2008

*Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, Луганськ*

## УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК – КЛАСИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ ЗАТРАТ

Для реалізації основних положень концепції оперативного контролінгу в управлінні затратами підприємства необхідно вибрати найбільш дієві інструменти. Ефективність їх застосування визначається, насамперед, ступенем імовірності отримання бажаного результату від управління затратами на підприємстві. В економічній літературі визначають кілька видів інструментів системи оперативного контролінгу. Так, у [1] виділено класичні та сучасні (новітні) інструменти контролінгу. Серед новітніх інструментів автор розглядає систему збалансованих показників – BSC (Balanced Scorecard), метод управління, що націлений на створення вартості – VBM (Value – Based Management), самоконтролінг та інші інструменти. Серед класичних інструментів оперативного контролінгу виділяють систему управлінського обліку та бюджетування. В. Анташоновим запропоновано розподіл інструментів контролінгу на дві складові: технологію отримання управлінської інформації й аналітичні розрахунки [див.: 2, с. 104]. Ф. Пісчасов й Є. Попов [3] пропонують класифікувати інструменти контролінгу за двома критеріями: області застосування (які завдання допомагає вирішити даний інструмент) і періоду дії (оперативний або стратегічний контролінг).

Надання переваги будь-якому із запропонованих інструментів зумовлюється особливостями об'єкта управління. Вибраний інструмент повинен задовольняти не лише потребам оперативного управління затратами, але й відповідати специфіці підприємства, тобто враховувати його галузеву приналежність, організаційно-технологічні особливості, стиль управління. До інструменту, що відповідає таким вимогам, належить система управлінського обліку, яка базується на методологіях, тісно пов'язаних з функціональними процесами на підприємстві, і тому основний акцент в ній переноситься саме на управлінський облік затрат («Три в одному»). Отже, управлінський облік виступає як економічний інструмент мінімізації затрат підприємства та має на меті вибір найбільш ефективних методів збору й узагальнення інформації про затрати в рамках реалізації загальної стратегії розвитку підприємства. Та хоча в теорії

вже розроблені й докладно описані новітні інструменти контролінгу, на практиці ще досить неактивно впроваджені навіть класичні інструменти.

Метою даної роботи є розгляд управлінського обліку як класичного інструменту системи оперативного контролінгу затрат.

Якщо розглядати систему оперативного контролінгу як сукупність двох елементів – саме управління та системи, що його обслуговує, то управлінський облік потрібно віднести до другого елемента. При цьому управлінський облік є одним з головних компонентів системи контролінгу й через свої функції виступає основною інформаційною базою системи оперативного контролінгу в процесі його практичної реалізації на вітчизняних підприємствах [4]. Головна мета управлінського обліку зумовлена його назвою і спрямована на обслуговування системи оперативного контролінгу [4; 5]. Будучи обслуговуючою системою, управлінський облік виконує одну з головних функцій у системі оперативного контролінгу – інформаційного забезпечення процесу управління затратами на всіх стадіях управлінської діяльності. Це досягається через розширення можливостей пізнання законів і процесів функціонування об'єкта управління за рахунок усунення невизначеності в процесі вироблення управлінських рішень і оцінки наслідків їх виконання [6, с. 477]. Використання інформації в управлінні підпорядковане одержанню нових або додаткових відомостей про затрати підприємства, достатніх для регулювання, контролю й прийняття оперативних рішень [6, с. 481].

Інформаційне забезпечення складається інформаційної системи (бази), яка містить інформаційний фонд (сукупність персоналу та технічних засобів) й системи інформаційних потоків [2, с. 66-67]. Отже, інформаційна база управлінського обліку – це основа для прийняття керівництвом правильних управлінських рішень, спрямованих на зниження рівня затрат підприємства, і виступає найважливішою метою створення даної системи [7]. Інформаційна база управлінського обліку ґрунтується на інформації, до якої висуваються певні вимоги, що роблять її



придатною для прийняття управлінських рішень, яка надходить до керівників певними каналами.

Будь-яка управлінська діяльність за своєю сутністю ґрунтується на певній інформації, яка створює додаткову інформацію. В кінцевому підсумку управлінська діяльність розглядається як інформаційна діяльність щодо середовища існування [6, с. 478]. Інформація як сукупність необхідних даних для успішного проведення обліку, контролю, прийняття й організації виконання управлінських рішень, виступає невід'ємним елементом ефективного управління затратами підприємства. Вона відбиває умови, властивості, закономірності, особливості затрат підприємства як об'єкта управління. Інформація в управлінні виступає одночасно як засіб, предмет і продукт діяльності. Проте інформація, що використовується в управлінні затратами, має свої технології обробки, несе певне змістове навантаження, цінність, передбачає відповідні форми подання й відображення у фізичних носіях, вимоги до точності, вірогідності, оперативності відбиття явищ, що породжують затрати [8].

Процес забезпечення керівників такою інформацією в ході управління затратами підприємства може здійснюватися двома основними каналами: формалізованим і стихійним. Формалізованим каналом надходить регламентована інформація за формою, змістом й часом надання з достатнім ступенем достовірності. Таку інформацію для управління готує бухгалтерський (фінансовий) облік. Хоча така інформація має досить високий рівень достовірності, її жорстка регламентованість, що впливає з принципів та елементів методу бухгалтерського обліку, накладає окремі обмеження щодо її використання в оперативному управлінні затратами. Так, інформація щодо затрат у фінансовому обліку готується за чітко визначеними класифікаційними ознаками, виключно у грошовому вимірнику та надається у заздалегідь визначені терміни. Через стихійні канали надходить хаотична інформація з різних джерел, які далеко не завжди об'єктивно відбивають реальний стан справ, а саме: інформація, отримана з телефонних дзвінків, службових записок, численних нарад тощо. Використовувати таку інформацію в управлінні досить небезпечно, оскільки зростає ймовірність прийняття хибних рішень через недостовірність джерел, на підставі яких приймалися рішення. Найбільш оптимальним каналом надходження інформації для управління затратами є поєднання регламентованого та стихійного способів надходження інформації, що втілюється у підготовці фахівцями за дорученням керівників необхідної (релевантної), точної та своєчасної інформації. Ці критерії, що висуваються до інформації для управління затратами, потребують уточнення.

У практичній управлінській діяльності головною проблемою є не брак інформації, а її надлишок.

Сукупність інформації стосовно питання, що потребує розв'язання та яка може вплинути на прийняте рішення, відносять до релевантної. Обсяг релевантної інформації багато в чому залежить від рівня кваліфікації управлінського персоналу, його знань і досвіду. Чим досвідченіший менеджер, тим менший обсяг релевантної інформації йому потрібен для прийняття управлінського рішення. Відносно визначення точності інформації в управлінні затратами є деякі розбіжності. Точність інформації не повинна йти врозріз з оперативністю її подання. При цьому повинна бути такою, щоб забезпечити достатньою кількістю інформації, деталізованою до ступеня, що зумовлений потребами оперативного управління затратами. Релевантну та точну інформацію потрібно надавати управлінцям тоді, коли її можна використати оптимально. Тобто тоді, коли її використання для прийняття управлінських рішень призведе до бажаного результату. Інформація, що постійно запізнюється, може бути марною, або привести до дій, що не відповідають новій ситуації. Проте не варто готувати інформацію швидше, ніж її можна застосувати в управлінні.

Постійне ускладнення виробництва вимагає перегляду питань інформаційного забезпечення управління, при цьому підвищується роль самої інформації та її цінність у прийнятті управлінських рішень, спрямованих на мінімізацію затрат підприємства.

Високоєфективного рівня інформаційного забезпечення системи оперативного контролінгу можна досягти шляхом створення управлінської інформаційної системи, основне місце в якій відводиться саме системі управлінського обліку. Інформаційні системи управління надають широкий спектр можливостей своїм користувачам – керівникам різних рівнів ієрархії. Для отримання найбільшого ефекту від такої системи необхідно, щоб вона повністю відповідала вимогам оперативного управління затратами. Для цього вона повинна мати певну функціональну повноту, характер і спосіб побудови, які є дієвими для окремо взятого підприємства. Відобразити взаємозв'язок між цими параметрами інформаційних управлінських систем можна за допомогою проведення класифікації (табл. 1).

Домінантною ознакою, що визначає подальші особливості інформаційної системи (виконувані функції, принцип і характер побудови), є розмір підприємства (табл. 1).

Ріст економічного потенціалу, що намітився в країні, багато в чому залежить від розвитку великих підприємств, що представляють „обличчя” окремого регіону чи країни в цілому. Такі підприємства мають окремі організаційні і технологічні особливості, які повинні бути враховані в автоматизованій системі з управлінського обліку. Як правило, великі підприємства (корпорації) мають значну

адміністративну й обслуговуючу системи, певну кількість територіально роз'єднаних структурних одиниць. Одержання узагальненої інформації про зміни, що відбуваються з ресурсами підприємства протягом одного робочого дня по різних ділянках, цехах, а також відокремлених центрах, є важливим елементом управління затратами підприємства. Також варто відзначити, що впровадження системи управлінського обліку економічно доцільне лише на великих підприємствах, які мають у розпорядженні необхідну кількість вільних грошових коштів і на яких ефект від

сьогодні" чи „сьогодні на вчора" [9].

Специфіка великого підприємства висуває цілий комплекс вимог до автоматизованої системи з управлінського обліку затрат, що впливають на методологію й організацію обліку. До них належать:

- урахування галузевих і організаційно-технологічних особливостей кожного окремого підприємства, що потребує пошук особливого підходу до методики та організації обліку затрат;
- можливість внесення користувачем змін до існуючих форм первинних документів при появі нових об'єктів аналітичного обліку чи розширенні

Таблиця 1

### Класифікація інформаційних систем з управлінського обліку затрат

№ п/п	Класифікаційна ознака	Вид інформаційної системи з управлінського обліку
1.	Об'єкт автоматизації	Великі підприємства
2.	Функціональна повнота	Корпоративна система
3.	Характер побудови	Модульний тип
4.	Спосіб виготовлення	Під замовлення
5.	Спосіб побудови	Мережева

впровадження проявиться найбільш виразно й перекине затрати на нього ресурси.

Потреби великого підприємства підвищують роль усіх функцій управління затратами, в тому числі обліку як головного постачальника інформації для управління. Автоматизована система управлінського обліку на таких підприємствах повинна забезпечувати інформаційний взаємозв'язок задач обліку з іншими підсистемами управління, органічно входити до складу загальної моделі управління підприємством (системи оперативного контролю). Це потребує більш ефективного й одночасно складного підходу до автоматизації задач управлінського обліку затрат, реалізація яких стає можливою в корпоративних системах. Такі системи працюють у багатокористувальному режимі на єдиному інформаційному просторі, де фіксація інформації відбувається безпосередньо на робочих місцях і яка одночасно стає доступною будь-якому керівнику. Система будується у вигляді повнофункціонального набору спеціалізованих за напрямками управління підсистемами (модулями) в розрізі функціональних сфер (у даній роботі розглядається підсистема управління затратами на виробництво). Такі системи, як правило, мережеві. Корпоративна система має повний набір функціональних задач, які за необхідності можуть збільшуватися, що повністю забезпечує потреби управління затратами на виробництво. Така система створює умови для оперативної роботи в режимі „на

вже існуючих у зв'язку з потребами оперативного управління затратами;

- більш деталізований облік затрат: за видами затрат, центрами відповідальності в розрізі окремих важливих для управління об'єктів;
- удосконалення документообігу на підставі інтеграції в єдину систему планових, облікових, фінансових, технологічних та юридичних служб підприємства, котрі задіяні у процесі управління затратами.

В основі реалізації завдань корпоративних систем лежить застосування „нової інформаційної технології", до основних переваг якої можна віднести: роботу користувача в режимі оперативної взаємодії з даними, наскрізну інформаційну підтримку користувача на основі створення інтегрованої бази даних, безпаперовий процес підготовки документів щодо затрат підприємства [8]. Системи, побудовані на цих принципах, можуть більш гнучко реагувати на зміну функцій, умов завдань, алгоритмів їхньої побудови, враховуючи при цьому інформаційні потреби користувачів. Такі властивості інформаційних технологій дозволяють підвищити якість управлінських рішень за рахунок раціонального використання тимчасових ресурсів шляхом швидкого доступу до потрібної інформації й можливості її подання в різних формах і різними способами.

Будь-яке підприємство, приймаючи рішення щодо необхідності впровадження автоматизованої системи з управлінського обліку, бере до уваги

кілька параметрів: власні судження, погляди, що склалися на підприємстві, й мету, яку воно переслідує. Існує кілька альтернативних варіантів одержання потрібного програмного продукту, кожен з яких має свої переваги та недоліки і може виявитися прийнятним у певних обставинах. Автоматизовану систему можна виготовити: власними силами; під замовлення; придбати тиражну розробку.

Для ефективного управління затратами підприємства необхідно, щоб система управлінського обліку повністю задовольняла інформаційні потреби менеджерів. Управлінський облік, будучи внутрішнім видом обліку, має враховувати індивідуальні особливості кожного підприємства чи їх групи, а саме галузь економіки, масштаб діяльності підприємства (малі, середні, великі) та технології виробництва (індивідуальне, серійне, масове). Саме ці параметри визначають підходи до управління затратами підприємства: ознаки класифікації затрат, методи їх обліку й контролю, склад вхідної та вихідної документації, що відображають стан затрат підприємства та швидкість руху інформації щодо затрат всередині підприємства. Тобто по суті система управлінського обліку не є універсальною, оскільки наряду з традиційними застосовує унікальні засоби, методи (технології) управління затратами підприємства.

Отже, система управлінського обліку не може видавати універсальних (типових) рішень щодо мінімізації рівня затрат для різних типів підприємств, тому, як правило, розробляється під замовлення і створюються в постійному контакті з кінцевим користувачем. Проектування такої системи займає досить тривалий проміжок часу й вимагає з боку замовника не тільки чітко сформульованої мети і завдань щодо управління затратами, але й правильно побудованої моделі, що враховує всі особливості даного підприємства. Створення функціонально-інформаційної моделі, що досить повно відбиває організаційну, методичну й технічну складову облікової політики підприємства, – основа грамотної побудови автоматизованої інформаційної системи. Вартість таких розробок значно вища, ніж універсальних програм. Утім більш висока ціна автоматизованої системи управлінського обліку зумовлена її якістю (оскільки розробляється спеціалістами) й отримуваним результатом (який пов'язаний з підвищенням ефективності управління затратами підприємства).

За результатами проведеного дослідження управлінського обліку як класичного інструменту системи оперативного контролінгу затрат можна зробити такі висновки.

1. Управлінський облік спрямований на обслуговування системи оперативного контролінгу і виконує головну функцію – інформаційне забезпечення процесу управління затратами на всіх стадіях управлінської діяльності.

2. Інформаційна база управлінського обліку ґрунтується на інформації, до якої висуваються певні вимоги, що роблять її придатною для прийняття управлінських рішень, які надходять до керівників визначеними каналами.

3. Оптимальним каналом надходження інформації для управління затратами є поєднання регламентованого та стихійного способів надходження інформації.

4. Високоєфективного рівня інформаційного забезпечення системи оперативного контролінгу затрат можна досягти шляхом створення управлінської інформаційної системи, яка є системою корпоративного типу, що побудована за модульною принципом. Прийняття до уваги індивідуальних особливостей кожного окремого великого підприємства робить їх унікальними, що викликає необхідність розробки таких систем під замовлення.

#### Список літератури

1. Horvath & Partners. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности, Бюджетирование / перев. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 272 с.
2. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
3. Писчасов Ф., Попов Е. Инструментарий контроллинга предприятий // <http://www.masters.donntu.edu.ua>.
4. Керимов В.Э., Селиванов П.В., Минина Е.В. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 134-142.
5. Нападовская Л. Проблемы становления и развития управленческого учета в Украине // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – № 9. – С. 33-38.
6. Шегда А.В. Менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 687 с.
7. Пизенгольц М.З. О содержании управленческого учета // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 19. – С. 60-62.
8. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Наукове видання. – Житомир: АСА, 2001. – 416 с.
9. Ліхота У. Використання інформаційних систем в управлінні підприємством // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Вип. №7/3. – С. 107-110.

#### SUMMARY

Olena Malkova

#### MANAGEMENT ACCOUNTING AS CLASSIC INSTRUMENT OF THE SYSTEM OF OPERATIVE CONTROLLING EXPENSES

The features of management accounting are considered as a classic instrument of the system of operative controlling expenses.

## ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ НОРМАТИВНОГО МЕТОДУ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В УМОВАХ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ

Сучасні вимоги до вдосконалення обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції, а також можливість використання окремих елементів обліково-аналітичної системи, контролінг у вітчизняному виробничому обліку дозволяють виробити спільну принципову концепцію формування обліково-аналітичної системи управління витратами та результатами. Формування концепції відбувалося відповідно до того, що йдеться про організацію насамперед управлінського обліку, тобто системи, в якій, вимоги повноти та високої точності не є домінуючими, а в першу чергу важлива можливість оперативної оцінки загальної тенденції на основі контрольних відомостей про відхилення, їх причини, а також можливих варіантів корекції негативних тенденцій. Даний концептуальний метод конкретизується у таких принципах побудови моделі нормативного обліку, яка відповідає вимогам сучасного підприємства.

Найбільш поширеною системою на вітчизняних підприємствах машинобудівної галузі Волинської області виявився нормативний метод. Як свідчить практика його впровадження на підприємствах ВАТ «Україна» та ВАТ «Богдан» (м. Луцьк), саме цей метод є дієвим інструментом для контролю витрат. З огляду на це важливо розглянути формування сучасної моделі нормативного методу обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості в умовах ринкового господарського механізму.

В останній час, у зв'язку зі зростанням інтересу як вчених, так і підприємців до системи калькуляції собівартості за нормативними витратами, з'явилися публікації В.Б.Івашкевича, Т.П.Карпової, Л.В.Нападовської, О.Е.Ніколаєвої, В.Ф.Палія, В.М.Панасюка, М.С.Пушкаря, В.В.Сопка, у яких були детально розглянуті способи нормування витрат, калькулювання нормативної собівартості та контролю за витратами. Так, на думку Л.В.Нападовської, причиною широкого використання системи калькуляції за нормативними затратами є формування на її основі інформації, корисної для досягнення багатьох цілей. Водночас вона зазначає, що хоча метод калькулювання собівартості за нормативними затратами виник ще на початку ХХ ст., він постійно розвивається і широко застосовується й тепер [1, с. 318].

Нормативний метод калькулювання собівартості продукції, як правило, характеризується тим, що на підприємстві по кожному

виробу складається попередня калькуляція нормативної собівартості виробу.

Аналіз літературних джерел з проблем бухгалтерського обліку дає можливість зазначити, що важливими завданнями нормативного обліку є своєчасне попередження нераціонального використання ресурсів підприємства, оперативний аналіз витрат на виробництво, який дозволяє розкрити невраховані при плануванні і в практичній роботі резерви, визначати результати госпрозрахункової діяльності підрозділів підприємства, що беруть участь у виробничому процесі.

Побудова моделі нормативного обліку, що відповідає вимогам сучасного підприємства, ґрунтується на таких принципах:

- використання системи прогресивних норм та нормативів для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, як база побудови моделі обліково-аналітичної системи;

- управління за відхиленнями;

- принцип розподілу облікових завдань фінансової та виробничої бухгалтерії;

- калькулювання собівартості продукції за скороченою номенклатурою витрат;

- застосування принципу розподілу витрат на прямі та непрямі до сукупності змінних витрат;

- віднесення постійних витрат на фінансові результати;

- ідентичності.

При детальному розгляді ці принципи означають таке.

Використання принципу системи прогресивних норм та нормативів для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції як база, побудови моделі обліково-аналітичної системи є неодмінною основоположною умовою реалізації даної концепції, що дозволяє досягти основної поставленої мети – контроль та управління витратами як у розрізі кожного виду витрат, так і кожного калькуляційного об'єкта. При цьому основою всієї системи калькулювання, обліку та контролю витрат виступає показник нормативної калькуляційної ставки кожного виду витрат. Цей показник розраховується на основі традиційного нормативного господарства з урахуванням змінності витрат. Як зауважує М.С.Пушкар, центральним місцем у системі управління собівартістю продукції є нормативне господарство, яке являє собою деталізовані норми та нормативи матеріальних, трудових і фінансових ресурсів,

починаючи з деталей і закінчуючи виробом у цілому [2, с. 126]. Такий підхід дозволяє ефективно використати всю традиційну систему норм і нормативів, що застосовують у традиційному нормативному обліку, а розрахунок показника нормативної калькуляційної ставки кожного виду витрат на основі обмеженої номенклатури витрат дозволить визначити такі нормативні калькуляційні ставки, які дозволяють здійснити значно глибший і адекватніший економічним реальностям контроль витрат та результатів.

Так, В.В.Сопко вважає, що нормативний метод похідний від методу управління за відхиленнями. На його думку, сутність нормативного управління полягає в управлінні на підставі інформації про відхилення від заздалегідь визначених норм (кошторису, стандарту тощо) [3, с. 416].

Застосування принципу управління за відхиленнями для вдосконалення нормативного обліку дозволить здійснювати диференційоване виявлення відхилень, що зумовлені:

- впливом коливань ринкових цін – “відхилення цін” (зовнішнє ринкове середовище);
- ступенем економічності використання виробничих ресурсів безпосередньо в самому процесі виготовлення продукції – “відхилення від норм використання” (внутрішньофірмове середовище).

“Відхилення цін” визначається способом зіставлення витрат, що розраховані, зважаючи на оцінку натурального використання виробничих ресурсів (за даними обліку фактичних витрат) за фактичними та нормативними (планово-розрахунковими) цінами.

“Відхилення від норм використання” – розраховується шляхом зіставлення витрат, що розраховані виходячи із оцінки натурального використання виробничих ресурсів за нормативними (планово-розрахунковими) цінами й оцінки величини фактичного виробітку за нормативними калькуляційними тарифами (що розраховані в блоці нормативного господарства).

Принцип розподілу облікових завдань фінансової й виробничої бухгалтерії також є важливим питанням реалізації даної концепції, оскільки є рішенням досягнення компромісу між повнотою та точністю інформації, а також її орієнтації на потреби внутрішньофірмового управління – оперативним та аналітичним представленням. Такий розподіл облікових завдань – виділення сфер специфічних завдань, властивих через об’єктивні вимоги інформаційного обслуговування клієнтів різним секторам облікової діяльності, та мінімальна реорганізація структури бухгалтерії та системи інформаційних потоків (в організаційному плані необхідно виділити блок специфічних управлінських рахунків, функцій, ведення яких можуть ефективно виконати працівники традиційної бухгалтерії).

Принцип калькулювання собівартості продукції за скороченою номенклатурою витрат. Зважаючи на те, що прямий взаємозв’язок між коливаннями обсягу виробництва та зміною витрат можна визначити не для всієї сукупності витрат, а тільки для частини з них – змінних витрат. У цій моделі нормативного обліку обчислюється собівартість не за повною, а за скороченою (тільки змінна частина) номенклатурою витрат. Аналогічно традиційному нормативному обліку в цій обліково-аналітичній системі застосовуються три основні види собівартості – планова, нормативна та фактична. Планова собівартість необхідна для обліку та первинного оперативного аналізу фінансових результатів, реалізації продукції.

На відміну від планової, нормативна собівартість є основою для обліку і первинного оперативного аналізу витрат і результатів виробничої діяльності. Розраховується шляхом оцінки натурального обсягу виробленої продукції за нормативною собівартістю одиниці продукції. Для побудови на її основі моделі нормативного обліку, що відповідатиме вимогам ринкової економіки, дану методику пропонується доповнити деякими елементами контролінгу, до яких належить:

1. Застосування основного принципу ведення обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у виробничій бухгалтерії в ринковій економіці – калькулювання собівартості на основі скороченої номенклатури (змінних) витрат;

2. Застосування для розрахунку нормативної ставки витрат на 1 годину обробки продукції способів контролінгу, що дозволяють розраховувати «оптимізовані нормативні калькуляційні ставки», що враховують – якими повинні бути нормативні витрати з урахуванням їх змінної залежності від фактичного обсягу виробництва;

3. Застосування планової собівартості для обліку продукції, як способу уникнення проблеми переоцінки нормативної собівартості попереднього місяця за новими нормами.

Калькулювання фактичної собівартості здійснюється на основі скороченої номенклатури витрат, виходячи з даних обліку фактичних і нормативних витрат, а також відхилень.

Застосування принципу розподілу витрат на прямі і непрямі до сукупності змінних витрат. Такий розподіл витрат ідентичний для обліку як у системі нормативного методу, що як правило характеризується тим, що на підприємстві по кожному виробу складається попередня калькуляція нормативної собівартості виробу, так і контролінгу, що є передумовою інтегрованого використання цих систем.

Віднесення постійних витрат на фінансові результати. У зв’язку з неможливістю встановлення прямого причинного зв’язку між

конкретним об'єктом калькуляції та постійними витратами, останні рекомендується відносити не на собівартість, а на фінансові результати діяльності даного звітного місяця. При цьому рекомендується використовувати диференційований підхід, суть якого полягає в тому, що постійні витрати відносяться на собівартість продукції не сукупною «знеособленою» сумою, а диференційовано – залежно від ступеня постійності цих витрат.

Принцип ідентичності є головною складовою системи, основою всієї обліково-аналітичної концепції. Суть даного принципу полягає в тому, що:

По-перше, інформаційна обліково-аналітична система повинна бути замкненою, тобто жоден з її блоків не повинен існувати сам по собі і лише ради самого себе, дані якого не знаходять реального застосування, а повинен бути структурної складовою системи, яка несе певне функціональне навантаження тобто умовою реалізації пункту є забезпечення зіставності (ідентичності) всіх обліково-аналітичних показників – планових, нормативних, фактичних.

По-друге, при використуванні даних принципів модель нормативного обліку, що відповідає ринковим умовам Загальна бухгалтерія складається з двох облікових рівнів: фінансового і виробничого обліку. У фінансовій бухгалтерії здійснюється реєстрація всіх зовнішніх взаємозв'язків підприємства: облік розрахунків з клієнтами – постачальниками і покупцями, складання фінансової звітності і взаємодія з податковими органами, фінансовими інститутами та ін.

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки.

1. Основна значущість пропонованої методики полягає в тому, що по суті всі показники, необхідні для оперативного управління витратами і результатами, формуються оперативно безпосередньо в системі бухгалтерських рахунків, що виключає необхідність проведення комплексних аналітичних розрахунків, які вимагають, як правило, значних витрат часу і праці. Це підтверджується досвідом застосування методики на підприємствах ВАТ «Україна» та ВАТ «Богдан» (м. Луцьк). Даний метод конкретизується у принципах побудови моделі нормативного обліку, яка відповідає вимогам сучасного підприємництва.

2. Зважаючи на те, що реально аналітична діяльність на вітчизняних підприємствах проводиться дуже слабо, а часто і взагалі відсутня, можна стверджувати, що запропонована методика використання елементів обліково-аналітичної системи контролінгу у вітчизняному нормативному обліку дозволить значно підвищити рівень управління витратами і результатами.

#### Список літератури

1. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Підручник для студентів вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
2. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 424 с.
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

#### SUMMARY

Iryna Kalynchuk

#### FORMING OF MODERN MODEL OF NORMATIVE METHOD OF ACCOUNT OF CHARGES IS ON A PRODUCTION AND CALCULATION OF PRIME PRICE IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMIC MECHANISM

The characteristic economic features of charges account normative method modern model forming are researched in the article. Calculations of prime price in the conditions of market economic mechanism are also considered here. It is marked that the important tasks of normative account is the timely warning of the inefficient use of resources of enterprise and operative analysis of charges on a production.

**ВИТРАТИ ЛОГІСТИЧНОГО ЦИКЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У час, коли Україна перейшла до нових економічних відносин, коли діють жорсткі конкурентні умови та швидко розвиваються нові інформаційні технології, коли ринок споживача диктує нові вимоги та вимагає високого рівня обслуговування, у підприємств виникає безліч важко розв'язуваних проблем. Ці проблеми пов'язані не лише з розподілом готової продукції на ринку, а й із забезпеченням якісною та потрібного обсягу сировиною, своєчасністю її постачання; з організацією виробничого процесу, з його плануванням та управлінням; з наявністю у підприємства складських приміщень (основних і допоміжних), з їх розташуванням поза та на території підприємства, відповідністю приміщень нормам пожежної безпеки; з наявністю у підприємств кваліфікованих і висококваліфікованих спеціалістів, які б могли стати інтелектуальною ланкою в системі управління діяльністю підприємства та прийнятті управлінських рішень. У сучасних економічних умовах важливою проблемою є і своєчасне застосування інформації та інформаційних технологій, інноваційних підходів до управління промисловим підприємством. Не останнім питанням є збільшення обсягів виробництва, розширення ринків збуту, налагодження стійких стосунків з контрагентами та інше. У зв'язку з цим керівництво підприємств повинно замислюватися над раціональним скороченням власних витрат в усіх сферах функціонування суб'єкту економічних відносин (маркетингової, комерційної, інноваційної, економічної, соціальної діяльності, матеріально-технічного забезпечення виробництва, післяпродажного сервісу продукції виробничо-технічного та споживчого призначення). Лише раціональне планування та використання усіх ресурсів виробництва (природних, трудових, фінансових, матеріальних) надасть можливість досягти максимального результату при обмежених можливостях.

Особливої уваги вимагає до себе логістична діяльність підприємства, яка полягає в управлінні підприємством на принципах логістичної концепції. Звичайно, і в цій сфері є свої проблемні питання: визначення кола завдань, які вирішуватиме логістика; часова трансформація цих завдань; доцільність та необхідність логістичного підходу; умови впровадження логістичного управління на підприємствах; неадекватність закордонного досвіду у вітчизняних умовах та багато іншого. Деякі підприємства знаходять розв'язання ряду вказаних проблем завдяки гнучкій політиці

контролю та мінімізації логістичних витрат. Для цього необхідне чітке уявлення видів логістичних витрат на підприємстві, розуміння самого поняття „логістичні витрати”, наявності системного обліку витрат, знання та правильне використання методів аналізу витрат, принципів поєднання конфліктуючих витрат, методів оптимізації логістичних витрат тощо. Допомогти в розв'язанні задач на мінімізацію логістичних витрат можуть інформаційні технології та великий економіко-математичний інструментарій.

Аналіз літературних джерел і публікацій засвідчує, що логістичні витрати, як й інші, мають значний вплив на господарчу діяльність підприємства. Так, за даними Міжнародного валютного фонду, логістичні витрати складають біля 12 % світового валового продукту, а на рівні підприємства від 4 % до (а іноді й більше) 30 % [1, с. 12]. Логістичні витрати знаходяться на другому місці після витрат на закупівлі, тому кожне мінімальне та раціональне їх скорочення веде до створення доданої вартості. Обговорення питань щодо визначення поняття логістичні витрати, їх класифікації та мінімізації можна зустріти у працях Є.В.Крикавського, М.М.Захарова, Л.Б.Міротіна, М.А.Окландера, О.П.Хромова та інших науковців.

За наявності логістичних витрат на підприємстві багато вчених розпочинають їх розгляд з формулювання означення, визначення джерел виникнення з такою класифікацією логістичних витрат. Так, під логістичними витратами М.А.Окландер та О.П.Хромов розуміють „витрати, пов'язані з переміщенням і зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача” [2, с. 88-92]. Дане формулювання недостатньо чітке, бо не розглядає витрати, які можуть бути пов'язані з логістичною підтримкою виробництва, комунікаційними процесами на підприємстві, виробничими процесами та іншим. У подальшому автори вказують, що „логістичні витрати – це сума витрат, величина яких змінюється як у прямій, так і обернено пропорційній залежності від розміру поставок...” [2, с. 88-92]. Однак казати про логістичні витрати, як про суму витрат це дуже узагальнено, причому необхідно більш чітко виділити, що представляють собою саме логістичні витрати. М.М.Захаров вважає логістичні витрати за економічні й визначає їх як „вартість ресурсу при найліпшому з усіх можливих варіантів його використання” [3, с. 8]. Формулювання даного



визначення, на наш погляд, є занадто спрощеним та формулюється з позиції фінансового стану об'єкта дослідження, минаючи логістичні процеси. Інший науковець, Є.В.Крикавський, говорить про логістичні витрати як про суму витрат „на управління та реалізацію логістичних процесів в окреслених межах переміщення матеріальних потоків” [4, с. 311]. Таке означення, на наш погляд, більш вдале саме для рівня підприємства. Але й у цьому формулюванні можна більш конкретно виділити „окреслені межі” та поширити його, вказавши не лише матеріальні, а й інші (логістичні) потоки.

Що стосується класифікації логістичних витрат, то кожен з авторів надає свою, розглядаючи різні або подібні класифікаційні ознаки. Так, Є.В.Крикавський [4] розглянув структуру та взаємозалежність логістичних витрат, виділивши критерій їх класифікації. Автор зауважив, що в прийнятті системних логістичних рішень необхідно враховувати як фактичні логістичні витрати, так і очікувані. На нашу думку, це правильно, тому що ймовірність та розміри останніх ліпше прогнозувати та враховувати в плануванні логістичної діяльності підприємства. Наведена Є.В.Крикавським класифікація логістичних витрат може бути віднесена до узагальнювальних. З погляду логістичного циклу підприємства дана класифікація не виділяє конкретно логістичні витрати кожного функціонального підциклу, тому в нашому випадку є можливість трансформувати її.

Інший науковець, Л.Б.Міротін [5], теж наводить загальну класифікацію витрат, згідно з якою всі логістичні витрати поділяють за трьома основними ознаками (за елементами витрат, за функціональними сферами, за центрами відповідальності). Міротін надає ще декілька класифікаційних груп логістичних витрат за такими ознаками: закупівля, виробництво, збут продукції, обслуговування замовлень; продуктивність діяльності підприємства, підтримка логістичного бізнесу та нагляд над його здійсненням; формування кінцевого продукту, транзакційна діяльність та ін. Автор перераховує групи логістичних витрат за різними ознаками, вказує на всі можливі джерела їх виникнення. На підприємстві Л.Б.Міротін узагальнено виокремлює три групи витрат: на закупівлю, виробництво та збут продукції. Однак до функціональних сфер логістики підприємства можна віднести опрацювання замовлень і транспорт, тому дану класифікацію теж важко назвати універсальною з позицій логістичного циклу підприємства.

Іншу узагальнену класифікацію зустрічаємо в [2]. У даному випадку всі логістичні витрати поділяють на витрати, які мають відношення до:

- 1) варіювання обсягу матеріального потоку (прямі та непрямі);
- 2) здійснення логістичних операцій (постійні та змінні).

Причому, під прямими витратами розуміють витрати, які безпосередньо стосуються виконання

логістичних витрат, а саме: упакування, комунікація, навантажувально-розвантажувальні роботи, зберігання та ін. На противагу прямим витратам є непрямі, які спрямовані на організацію та забезпечення умов здійснення логістичних витрат (наприклад, будівництво або оренда складських приміщень, вибір транспортних засобів). Дана класифікація незручна для обліку логістичних витрат на підприємстві, бо теж дуже узагальнена.

Існують й інші класифікаційні групи логістичних витрат, поєднання яких буде повною картиною витратної частини логістики, однак таке поєднання – досить складний процес та іноді непотрібний.

Багатоманітність класифікацій свідчить про складність виокремлення логістичних витрат на підприємстві, не кажучи про їх облік. Вважаємо за потрібне виділити основні логістичні витрати логістичного циклу сучасного промислового підприємства та надати їх класифікацію.

Метою даної статті є визначення поняття „логістичні витрати”, розгляд класифікаційних ознак витрат логістичного циклу, визначення логістичних витрат циклів постачання, підтримки виробництва, фізичного розподілу, опрацювання замовлень.

Логістика сприяє найбільш ефективному використанню ресурсного потенціалу підприємства. Під ресурсним потенціалом будемо розуміти сукупність усіх ресурсів підприємства (капітал, інформація, технологія, персонал тощо), які забезпечують функціонування підприємства. Наявність ресурсів вимагає певних витрат, які є невід'ємною складовою будь-якої діяльності. Тому для підприємства, яке застосовує у своїй діяльності логістичні принципи, логістичні витрати, як результат здійснення логістичних операцій (дій), є основним об'єктом мінімізації.

У сучасному економічному словнику під витратами розуміють грошові затрати, які виникають у процесі виробництва під час витрачання різних видів економічних ресурсів, а саме: сировини, комплектуючих, матеріалів, праці, основних засобів, фінансових ресурсів тощо [6]. Враховуючи це та вищепроведений аналіз досліджень, дамо своє формулювання поняття логістичних витрат.

Під логістичними витратами будемо розуміти затрати, які виражені в грошовій формі та виникають під час здійснення логістичних операцій (транспортування, комплектація, завантаження, розвантаження, складування та пакування запасів, збут готової продукції; збір, пошук, закріплення, обробка, передача інформації тощо) над логістичним потоком (матеріальним, інформаційним, фінансовим, трудовим, сервісним).

Логістичні витрати обов'язково повинні бути класифікованими. Це пов'язано з реалізацією на підприємстві концепції логістичного контролінгу, з сучасним трактуванням концепції бюджетування



та ідентифікацією центрів витрат [4].

У залежності від класифікаційної ознаки можна виділити декілька видів класифікацій логістичних витрат. Так, Є.В.Крикавський [4, с. 311] класифікує логістичні витрати за традиційною ознакою, а саме: за місцем виникнення, носіями витрат, аналітичними рахунками витрат, фазами логістичного процесу. Наприклад, ознака „за місцем виникнення” вказує на виконання логістичних операцій таких, як складування, транспортування, пакування сировини, матеріалів тощо. Ознака „фаза логістичного процесу” більш ширша та може розповсюджуватися на дійство (сам процес), тому до неї відносять витрати, які пов'язані з постачанням, виробництвом, збутом, переміщенням матеріального потоку, а також з поняттям запасу, інформації, послуги тощо. Далі Є.В.Крикавський виділяє такі ознаки поділу логістичних витрат: за елементами згідно з планом рахунків (матеріальні, на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати), за формами та місцем виникнення (витрати у відділах постачання, складів, транспорту, управління виробництвом, внутрішньому транспорті, збуту, транспорту та складів відділу дистрибуції), за логістичними функціями (витрати обслуговування замовлення, витрати транспортування, складування, управління запасами, пакування, обслуговування споживача), за сферами переміщення матеріального потоку (витрати фізичного потоку, запасів, інформаційних процесів), за характером змінності (постійні та змінні витрати), за джерелом переміщення (власні витрати та витрати логістичного аутсорсингу). Причому перші дві ознаки відносять до цілей управлінського обліку, чотири останні – до логістичної оптимізації. А в загальному випадку, як указує автор, усі ці цілі об'єднуються в цілі інтегрованого логістичного менеджменту.

Визначимо логістичні витрати, які виникають у логістичному циклі сучасного підприємства. Для цього окреслимо функціональні ланки (підрозділи, сфери) логістичного циклу (ЛЦ). Будемо розглядати ЛЦ як об'єднання чотирьох підциклів, а саме: постачання, підтримки виробництва, фізичного розподілу, оброблення замовлень.

До витрат сфери постачання можна віднести витрати на:

- 1) пошук, оцінювання та вибір постачальників;
- 2) формулювання, оформлення та передачу замовлення;
- 3) транспортування замовленої продукції;
- 4) приймання, контроль і зберігання предметів постачання.

До логістичних витрат сфери підтримки виробництва в загальному випадку можна віднести такі:

- 1) планування, організація та координація виробництва;
- 2) контроль за виконанням графіка внутрішнього переміщення та зберігання матеріального потоку;
- 3) незавершене виробництво після

початкового виготовлення;

- 4) внутрішньосистемне транспортування;
- 5) контроль над готовою продукцією до її фізичного розподілу.

Сфера фізичного розподілу породжує такі логістичні витрати, як:

- 1) на оприбутковування готової продукції на складі;
- 2) зберігання готової продукції на складі;
- 3) відбір готової продукції зі складу;
- 4) навантажувально-розвантажувальні і транспортно-складські роботи;
- 5) поставка (відпуск) готової продукції споживачам;
- 6) сервісне обслуговування.

До логістичного циклу підприємства також відноситься і сукупність дій з опрацювання замовлень споживачів, логістичні витрати яких пов'язані із здійсненням підприємством дій щодо кінцевого формування замовлень споживачів, фіксування їх інтересів і потреб, ведення статистичного обліку, спрямування уваги споживачів на нові види продукції тощо.

Наявність великої кількості класифікацій логістичних витрат, обсяг логістичних витрат на підприємстві вимагає від промислового підприємства вибору, розробки та реалізації логістичної політики, мета якої полягає у знаходженні балансу між логістичними витратами та доходами від логістичних дій; розроблення та впровадження максимально ефективної логістичної системи (в якій існують логістичні системні зв'язки, що зумовлюють наявність матеріальних, інформаційних, фінансових, транспортних, комунікативних, адміністративних, інтеграційних та синергічних витрат). Для цього перш за все необхідно визначити та проаналізувати всі можливі комбінації варіювання між логістичними витратами та логістичними операціями. При цьому керівництво підприємства повинне організувати логістичний підрозділ (відділ), метою якого буде пошук найбільш вигідного балансу логістичних витрат, здійснення контролю та регулювання логістичною діяльністю підприємства та інше.

До пошуку найбільш вигідного балансу витрат відносяться розв'язання таких задач, як, наприклад, вибір виду транспорту та складських приміщень, рівня сервісу, типу упаковки, об'єму запасів, організації комунікаційних процесів на підприємстві тощо. Однак під час розв'язання проблем скорочення логістичних витрат необхідно пам'ятати про принцип їх взаємозв'язності (або оберненої пропорційності, або загальних витрат), відповідно до якого зменшення одних логістичних витрат неминуче призводить до збільшення інших. Тому перш ніж приймати будь-яке рішення в політиці зменшення (мінімізації) логістичних (загальних) витрат, необхідно провести детальний аналіз можливих наслідків прийняття такого

рішення. У результаті вказаного аналізу потрібно встановити всі можливі варіанти конфліктів за витратами та обрати мінімальні з них, тобто вибрати таку альтернативу, яка найбільш стикне конфліктуючі витрати.

Під конфліктом логістичних витрат будемо розуміти зіткнення протилежних логістичних інтересів, яке проявляється в обернено пропорційній залежності одних логістичних витрат від інших.

Прикладами конфліктуючих витрат логістики підприємства можуть бути:

1) зменшення витрат на транспорт може призвести до збільшення витрат на утримання складських запасів (через збільшення запасів), на пакування, на своєчасне задоволення замовлень тощо;

2) зменшення витрат на пакування збільшує витрати на транспорт, оскільки підвищується ризик ушкодження під час транспортування вантажу;

3) скорочення витрат на утримання складських запасів підвищить виробничі витрати (наприклад, через відсутність ресурсів можливі простої обладнання), витрати на обслуговування клієнтів та інше;

4) зменшення витрат на прогнозування змін споживчого попиту призведе до збільшення витрат на транспорт (через відсутність повної інформації про споживчий попит доводиться постійно довозити потрібний товар), на виробництво (доводиться вживати невідкладні заходи щодо забезпечення поставок такі як розширення асортименту, обсягів виробництва тощо);

5) зменшення витрат на закупівлі збільшує витрати на утримання складських запасів (через збільшення розмірів закупівельних партій збільшуються обсяги запасів, облікових і приймальних, розміщуючих робіт на складі);

6) скорочення витрат на обробку та своєчасне оформлення замовлень споживачів підвищить витрати на утримання зовнішніх складів, оренду споруд, інвентарю, виконання складських операцій тощо.

Процес балансування конфліктів логістичних витрат доцільно проводити до тих пір, поки не буде досягнуто точки рівноваги – точки, після якої підприємство вже не буде отримувати дохід.

Тож на даний момент серед безлічі витрат підприємства виокремлюються логістичні витрати, які інтегруються в загальні витрати підприємства і стають невід'ємною частиною

логістичної діяльності підприємства. У зв'язку з цим перелік логістичних витрат досить великий, охоплює різні витрати підприємства за певними критеріальними ознаками та є досить складний, бо треба відокремити логістичні витрати від економічних витрат підприємства.

Отже, кожне підприємство намагається адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Для цього на підприємствах можна створити логістичну систему та механізм управління цією системою. Причому одразу виникають нові витрати – логістичні. Такі витрати є своєрідною трансформацією вже існуючих і поєднанням останніх з новими витратами сучасного підприємства. Для ефективного логістичного управління підприємством керівництво разом із спеціалістами-логістами повинні розробити логістичну політику, за якої підприємство самостійно може встановлювати певний стандарт якості й конкретну величину логістичних витрат. У цьому їм допоможе класифікація логістичних витрат, аналіз альтернатив поєднання логістичних витрат з метою мінімізації загальних витрат і усунення або зменшення рівня конфліктів логістичних витрат.

Перспективою подальших досліджень є визначення найбільш ефективної логістичної політики для підприємств промислового сектора та формулювання рекомендацій щодо можливого скорочення логістичних витрат, яке в подальшому надасть можливість оптимізувати тривалість і функціональність логістичного циклу підприємства.

#### Список літератури

1. Круминьш Н., Витолиньш К. Логистика в Восточной Европе: справочник по управлению системами логистики в Восточной Европе, или что необходимо знать, чтобы система логистики была на 30 % эффективнее. – М.: Маркет ДС, 2007. – 191 с.
2. Окландер М.А., Хромов О.П. Промислова логістика: Навчальний посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
3. Захаров М.Н. Контроль и минимизация затрат предприятия в системе логистики: учебное пособие / под ред. А.А. Колобова. – М.: Экзамен, 2006. – 158 с.
4. Крикавський С.В. Логістика: Основи теорії. Підручник / Нац. ун-т „Львівська політехніка”. – Львів: Інтелект-Захід, 2004. – 414 с.
5. Миротин Л.Б. Эффективность логистического управления: Учебник. – М.: Экзамен, 2004. – 448 с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.

#### SUMMARY

Olga Eletenko

### CHARGES OF LOGISTIC CYCLE OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Concept “logistic charges” is defined, the classified signs of charges of industrial enterprise logistic cycle are considered. The list of logistic charges of supply cycles, support of production, physical division are offered; a few examples of conflicts of cutback of the logistic spending are considered.

## ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

У період становлення ринкових відносин в Україні, гострої нестачі фінансових ресурсів необхідно приділяти постійну увагу аналізу й управлінню оборотним капіталом промислових підприємств. Забезпечити високі темпи економічного зростання та соціального розвитку можна лише за умови ефективного використання оборотного капіталу, що повинно сприяти проведенню подальших економічних реформ задля створення соціально орієнтованої та економічно ефективної системи господарювання.

Фінансова діяльність будь-якого промислового підприємства тісно пов'язана з формуванням і використанням оборотного капіталу, для ефективного управління яким потрібна продумана, виражена й цілеспрямована політика на рівні окремого підприємства та на рівні держави. Оборотному капіталу належить особливе місце у структурі капіталу підприємства, оскільки від якості управління ним залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність. На сучасному етапі розвитку економіки України оборотний капітал як економічна категорія потребує глибшого дослідження та удосконалення організації управління ним на практиці.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені: Є.Авраменко, Ю.Абрамов, О.Біла, О.Білейченко, В.Білоліпецький, І.Бланк, Є.Брігхем, А.Золотарьов, В.Ковальов, М.Козоріз, Г.Кірейцев, Н.Купріна, Л.Ротштейн, Л.Павлова, Л.Пан, Ю.Петленко, Я.Пижинський, А.Поддєрьогін, Р.Сорока, Є.Стоянова, А.Теребух, М.Туган-Барановський, А.Хоронжий, А.Шило, В.Яцура та ін. Незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі питань, що пов'язані з оборотним капіталом підприємств, не всі аспекти цієї складної й багатогранної проблеми з'ясовані та належно обґрунтовані.

Економічний аналіз оборотного капіталу, виявлення резервів підвищення ефективності його використання й управління ним будується на певній системі інформаційного забезпечення, яка охоплює:

- законодавчі та нормативні акти, що регулюють діяльність підприємства;
- схему документообігу системи управління оборотним капіталом;
- масиви планової, нормативної та звітної інформації про рух і використання оборотних активів

за її елементами;

- графіки руху запасів оборотних активів;
- схеми руху матеріальних потоків в основному виробництві.

При цьому використовуються документи бухгалтерської звітності, дані реєстрів бухгалтерського фінансового обліку, первинних бухгалтерських документів, інформація управлінського обліку, дані бізнес-плану підприємства та інші джерела.

Велике значення при аналізі оборотних засобів має маркетингова інформація: дослідження попиту, купівельної спроможності, платоспроможності споживачів; стан конкуренції; якість та інші характеристики товарів-конкурентів; ціни на аналогічну продукцію; ємкість ринку; вартість кредитів; ціни на сировину, матеріали, паливо, енергію, напівфабрикати; вартість доставки і заготівки; рішення завдання "виробляти або купувати", тобто що вигідніше – власне виробництво або придбання готових напівфабрикатів і комплектуючих; вивчення нових ринків збуту, зокрема зарубіжних тощо.

Фінансові дані, що отримують на основі бухгалтерського обліку – це представлені в грошовій оцінці документально підтверджені показники діяльності підприємства, що базуються на принципах повного, достовірного, суцільного відображення господарських операцій. Вони є основним джерелом звітної інформації для аналітичних розрахунків. Цінність інформації при цьому підвищується, якщо вона була перевірена аудиторською, контрольно-ревізійною або іншою відповідною службою. За необхідності аналітик самостійно здійснює перевірку інформації. Для проведення аналізу оборотних активів у складі документів бухгалтерського обліку, перш за все, необхідно вивчити фінансову звітність і наказ по обліковій політиці підприємства. Всі підприємства, окрім суб'єктів малого підприємництва, у складі річної бухгалтерської звітності представляють такі її форми як Баланс підприємства (форма № 1), Звіт про фінансові результати (форма № 2), Звіт про рух грошових коштів (форма № 3), Звіт про власний капітал (форма № 4). Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними стандартами встановлена скорочена за показниками фінансова звітність у складі Балансу підприємства і Звіту про фінансові результати [5; 8; 9].

Для характеристики майна в балансі підприємства

використовується групування його за характером участі у господарському процесі. При цьому в розділі I представлені необоротні активи, які використовуються в діяльності підприємства більше одного року (нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, довгострокові фінансові вкладення тощо), в розділі II – оборотні активи. У складі оборотних активів при цьому виділяються:

- запаси, зокрема: сировина, матеріали та інші аналогічні цінності, тварини на вирощуванні й відгодівлі, витрати в незавершеному виробництві, готова продукція і товари для перепродажу, товари відвантажені, витрати майбутніх періодів, інші запаси і витрати;
- податок на додану вартість по придбаних цінностях;
- дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати);
- дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати);
- короткострокові фінансові вкладення;
- грошові кошти;
- інші оборотні активи.

Джерела формування активів, що згруповані в пасиві балансу, за ознакою приналежності поділяються на власні та позикові; за терміном – на довгострокові і короткострокові. Окрім балансу, інформацію про оборотний капітал можна отримати з форм звітності № 4 «Звіт про власний капітал», що містить зведення про найбільш ліквідну частину оборотних активів – грошові кошти – в розрізі поточної, інвестиційної й фінансової діяльності. Наводяться дані про залишок грошових коштів на початок року, надходження і використання за рік і залишок засобів на кінець року [5; 7].

На вартісну оцінку статей звітності мають вплив застосовані організацією відповідно до облікової політики способи оцінки. Згідно з діючим законодавством, для оцінки оборотних активів можуть застосовуватися такі методи [7; 8]:

1. Оцінка сировини, матеріалів та інших аналогічних цінностей може здійснюватися:
  - за вартістю останніх за часом закупівель (метод ФІФО);
  - за виробництвом із невеликою номенклатурою готової продукції;
  - за нормативною (плановою) виробничою собівартістю (зокрема по прямих статтях витрат) – у масовому та серійному виробництві з великою номенклатурою готової продукції;
  - по договірних цінах – при стабільності таких цін.

В умовах інфляції вибір методу оцінки здійснює помітний вплив на вартість списаних на виробництво матеріалів і відповідно на суму прибутку, на вартість залишку матеріалів в

балансі, суму податку на прибуток та на майно.

2. Вартість незавершеного виробництва в балансі відображається:

- в одиничному виробництві – за фактично проведеними виробничими витратами;
- в серійному й масовому – за фактичною виробничою собівартістю;

3. Готова продукція може бути відображена в балансі в одній із таких оцінок:

- за фактичною виробничою собівартістю – в одиничному й дрібносерійному виробництві;
- за фактичною повною собівартістю;
- за нормативною (плановою) повною собівартістю;
- за повною собівартістю разом із виробничою собівартістю, куди включаються витрати, що пов'язані із реалізацією (збутом) продукції й відшкодовуються договірною (контрактною) ціною.

Відповідно до принципу нетто-оцінка, у складі оборотних активів за мінусом регулюючих величин можуть бути відображені фінансові вкладення, дебіторська заборгованість і матеріальні цінності. При цьому регулюючими величинами відповідно є суми оціночних резервів.

З наказу про облікову політику, окрім способів оцінки статей звітності, існують відомості про документообіг підприємства, прийнята форма бухгалтерського обліку, її програмне забезпечення тощо.

За результатами дослідження даних, що містяться в бухгалтерській звітності, можна зробити лише загальні висновки про наявність, рух і ефективність використання оборотного капіталу, перш за все зовнішніми користувачами. Для внутрішнього аналізу система показників бухгалтерської звітності недостатньо пристосована, що змушує проводити розрахунки переважно за даними аналітичного обліку [6].

Для деталізації аналізу, виявлення дії чинників і підрахунку наявних резервів необхідно залучити інформацію з інших джерел:

- дані бізнес-планів, інвестиційних програм і проектів, фінансових проектів (для визначення відхилень фактично досягнутих показників від запланованого рівня);
- дані про норми і нормативи (для визначення планових показників, об'єктивної оцінки фактичних результатів, виявлення резервів);
- дані облікових реєстрів і первинних документів (для виявлення динаміки окремих показників, наприклад, стан розрахунків по окремих договорах тощо);
- дані центрів відповідальності в рамках управлінського обліку по незавершеному виробництву, готової продукції, використанню матеріалів з метою виявлення внеску окремих підрозділів у загальні показники підприємства;

- технічна документація (графіки виробництва робіт, технологічні карти тощо);
- господарські документи (укладені господарські договори, контракти, виставлені претензії тощо);
- інша інформація (матеріали хронометражних спостережень, фотографія робочого дня, матеріали спеціальних досліджень тощо).

Отже, при розгляді методології аналізу оборотних активів виникає необхідність відокремити два напрями: зовнішній аналіз і внутрішній аналіз. Зовнішній аналіз оборотних активів – частина зовнішнього фінансового аналізу, що базується перш за все на даних фінансової звітності й через це обмежений за змістом. Роль аналізу оборотних засобів для оцінки фінансового стану підприємства велика, оскільки швидкість обороту засобів безпосередньо впливає на фінансовий стан і платоспроможність підприємства. Зовнішній аналіз оборотних засобів містить оцінку їх забезпеченості джерелами формування, ефективності використання, проте він не націлений на виявлення резервів підвищення ефективності, факторів, що впливають на зміни ефективності, потреби в оборотному капіталі, оптимізацію запасів оборотних засобів. Це пояснюється не тільки обмеженістю інформації, але й і перш за все основною притаманною йому функцією – контролюючою. На сьогодні у вітчизняній економічній літературі пріоритет надається саме зовнішньому аналізу, якого, як було зазначено, недостатньо для управління підприємством.

Відповідно внутрішній аналіз пов'язаний із іншими функціями управління – нормування, планування, облік та контроль. Його інформаційною базою є вся система інформації про діяльність підприємства, а саме: технологічна підготовка виробництва, нормативна та планова інформація, господарський облік, у тому числі дані оперативного, бухгалтерського й статистичного обліку, зовнішня звітність та вся система господарської звітності.

Аналіз ефективності використання оборотного капіталу підприємства – це процес дослідження економічної інформації з метою:

- об'єктивної оцінки досягнутого рівня ефективності використання оборотного капіталу, а також його зміни порівняно із попереднім періодом, плановими і нормативними показниками;
- поліпшення фінансово-економічного стану підприємства: зниження собівартості, підвищення рентабельності, фінансової стійкості та платоспроможності.

Зазначимо, що зміст аналізу повинен визначатися на основі тези його діалектичного взаємозв'язку з іншими функціями управління (планування, регулювання, контролю тощо).

Виходячи з вищевикладеної суті й змісту, а

також у відповідності з метою аналізу ефективності використання оборотного капіталу, можна зробити такі висновки, що його основними завданнями є:

- оцінка складу, структури та динаміки оборотного капіталу, тенденцій і чинників їх зміни;
- оцінка відповідності фактичних запасів оборотних активів нормативної та планової потреби в них;
- встановлення обґрунтованості планових і нормативних показників оборотного капіталу;
- оцінка достатності власних і позикових джерел для формування оборотного капіталу;
- оцінка досягнутого рівня ефективності використання оборотного капіталу;
- аналіз впливу інвестиційних проектів і основних техніко-економічних чинників на зміну ефективності використання оборотного капіталу;
- розрахунок впливу зміни ефективності використання оборотного капіталу на показники господарської діяльності підприємства;
- виявлення внутрішньовиробничих резервів і розробка управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання оборотного капіталу, зниження собівартості, збільшення прибутку й рентабельності, покращення фінансового стану підприємства;
- підвищення економічної обґрунтованості бізнес-плану (фінансового плану) в частині, спрямованій на розрахунок потреби в джерелах фінансування поточної діяльності.

Отже, економічний аналіз повинен застосовуватися не тільки як інструмент оцінки досягнутого рівня ефективності використання оборотного капіталу, але й для оцінки його змін під дією техніко-економічних чинників. Водночас економічний аналіз оборотного капіталу є найважливішим засобом виявлення внутрігосподарських резервів поліпшення фінансового стану підприємства; інструментом обґрунтування управлінських рішень; засобом побудови прогностичного балансу.

#### Список літератури

1. Дропа Я. Поняття, класифікація та джерела формування оборотного капіталу // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2002. – Випуск 31. – С. 157-165.
2. Дропа Я. Оборотно-капітальний цикл: природа та функції // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2003. – Випуск 32. – С. 78-84.
3. Дропа Я. Б. Визначення джерел формування оборотного капіталу промислових підприємств // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Випуск X, ювілейний: Збірник наукових праць, № 1-2. – Луцьк: Настир'я. – 2004. – С. 247-254.
4. Дропа Я. Б. Організація контролю за дебіторською заборгованістю // Вісник Львівського університету.

- Серія економічна. – 2005. – Випуск 34. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка. – 2005. – С. 438-446.
5. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. Анализ финансового состояния предприятия. – СПб.: СПбГУАП, 2002.
6. Лиса О. В. Особливості економічного аналізу оборотного капіталу підприємства в сучасних умовах // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 198. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2004. – С. 1039-1045.
7. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз. Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
8. Фінансовий менеджмент. Підручник/ Кер.кол.авт. і наук.ред. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000.

#### SUMMARY

Nataliya Lutsiv

#### BASIC TASKS AND INFORMATIVE PROVIDING OF ANALYSIS OF FLOATING CAPITAL

A floating capital provides continuity of process of production that in general determines its efficiency. Basic tasks and informative providing of analysis of enterprises' floating capital are considered in the article.

# ГЕНЕЗИС НАУКИ ТА ОСВІТИ

УДК 371.833

© Комарницький І.Ф., Нємцева І.А., 2008

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

## ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

З розвитком ринкової економіки та глобальних конкурентних процесів конкурентоспроможність стає однією з центральних проблем не тільки комерційного сектора, але й колишніх «немонетарних» організацій. В умовах розвитку інформаційних і знансєвих процесів важливу роль у конкуренції починають відіграти так звані м'які чинники конкурентоспроможності – чинники інституційного характеру, пов'язані з відносинами між людьми. Необхідно будувати нову систему управління вищими навчальними закладами, зорієнтовану на використання пріоритетних, ключових компетенцій як засобів підвищення конкурентоспроможності послуг і активізації освітньої політики. Однією з таких компетенцій є організаційна культура вищого навчального закладу – стійкий комплекс (паттерн) базових соціальних уявлень, переконань, вірувань, суспільно прогресивних формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, що поділяються членами організації, і які направляють поведінку персоналу, задають орієнтири структурі організації, системі управління, процесу праці та допомагають адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Стабільне функціонування та успішний розвиток будь-якої організації залежить від внутрішньої згуртованості, корпоративності, спільних цілей членів колективу та єдності в їх реалізації. Стратегічні цілі вищого навчального закладу можуть бути досягнуті лише у тому випадку, коли вони підтримуються не тільки керівництвом, але й усіма співробітниками, професорсько-викладацьким персоналом, студентами. Для вищого навчального закладу наявність корпоративної культури це показник статусу, знак довіри з боку громадськості (абітурієнтів, жителів регіону, органів місцевого самоврядування, працедавців тощо), засіб узгодження цінностей організації, співробітників, студентів і громадськості. Корпоративна культура є важливим інститутом сучасних соціально-економічних відносин, елементом соціального капіталу економічних систем.

Розробка проблеми культури організації пов'язана

з іменами М.Кубра, П.Харріса, Т.Петерса, Р.Ватермана, А.Петтігру, Р.Квіна, Дж.Рорбаха, Р.Шварца, З.Девіса, Р.Хофстеде, Дж.Моргана, Е.Шейна, Л.Смірнич, Дж.Мартіна, М.Луїса, В.А.Співака, О.С.Віханського, А.І.Наумова, Е.А.Капітонова, С.В.Щербини, С.Заржевського, Т.Н.Персикової та ін. Зміни в культурі вищих навчальних закладів, які відбуваються під впливом реформування системи освіти, досліджували такі вчені як С.Василевич, Г.Мальцев, А.Франц, Н.Яблонскене, Л.Захарова та інші.

У дослідженнях учених розглядаються проблеми виникнення культури та її роль в організації, визначаються складові внутрішнього та зовнішнього середовища, виявляється взаємозв'язок факторів зовнішнього середовища. Водночас, усе ще залишаються недостатньо проаналізованими суть, функції, структура та фактори формування університетської культури, особливістю якої, на наш погляд, є домінування соціального навантаження, яке виконує вищий навчальний заклад, у порівнянні з першістю ринкових функцій комерційного сектору. Актуальне також питання взаємодії організаційної культури із зовнішнім середовищем з одночасною корекцією внутрішніх чинників.

Специфіка організаційної культури вищих навчальних закладів зумовлена інституційною природою освіти, яка є одним з базових соціальних інститутів, визначає рівень науково-технічного, економічного та культурного прогресу суспільства і виступає як «сукупність історично складених і закріплених, стійких і самовідтворюючих видів соціальних взаємовідносин, які повинні задовольнити потреби суспільства в передачі знань від одних поколінь до інших» [1, с. 229].

С.Василевич виділила сукупність типових (універсальних) ознак, що детермінують інституційну структурованість освіти: чітко регламентований характер наділення конкретними функціями, а також комплекс певних прав та обов'язків усіх учасників освітньої взаємодії; професіоналізація виконання функцій; особливий тип вимог до суб'єктів соціальної взаємодії інституційно-освітнього простору (стандартизованість,



знеособленість, деіндивідуалізація); нормативно-зобов'язувальний характер регулювання освітніх взаємодій, тобто наявність адекватних специфіці освіти як соціального інституту імператив у вигляді сукупності норм – стандартизованих та однозначних зразків поведінки; освіта як соціальний інститут є колективною формою організації, тому її цілі реалізуються не тільки за посередництвом зв'язків і відносин, але й цілком конкретними формально-організаційними структурами – школи, ліцеї, вищі і спеціальні заклади, інститути підвищення кваліфікації, міністерства та його підрозділи; підлеглість системи освіти культурним стандартам, домінуючим ідеологіям, етичним принципам та ідеалам, політичним установкам, вимогам державних освітніх стандартів та іншим детермінуючим факторам, які знаходять своє відображення у державній політиці освіти [2, с. 51-53].

Сама природа освітніх процесів вимагає врахування в організаційно-управлінській діяльності специфіки функціонування освітніх закладів, у роботі яких визначальною є людська компонента та пов'язані з нею соціальні, соціально-психологічні та соціокультурні фактори, серед яких важливе місце займає фактор формування, збереження й удосконалення організаційної культури.

Н.Яблонскене відзначає, що корпоративна університетська культура – це досить своєрідна форма життєдіяльності, яка дозволяє говорити про університет як про самоорганізовану систему, побудовану на принципах самоцінності знання, свободи вчення та навчання, і є конкретним способом реалізації ідеї університету. Дослідник наводить основні ознаки організаційної культури американських університетів:

- поліфункціональність університету, або здатність як генерувати, так і забезпечувати трансферт сучасного знання;
- сильна орієнтація на наукові дослідження та розробки, насамперед фундаментальні;
- наявність системи підготовки спеціалістів вищого наукового ступеня;
- орієнтація на сучасні напрямки науки, високих технологій та інноваційний сектор в економіці, науці та техніці;
- широкий набір спеціальностей та спеціалізацій, включаючи природничі науки, соціальні та гуманітарні знання;
- високий професійний рівень викладачів, прийнятих на основі конкурсів, у тому числі міжнародних, наявність можливостей для запрошення провідних спеціалістів з різних країн на тимчасову роботу;
- високий рівень інформаційної відкритості та інтеграції в міжнародну систему науки та освіти;
- сприйняття світового досвіду та гнучкість у ставленні до нових напрямків наукових досліджень та методології викладання;
- конкурентність та селективний підхід при відборі студентів;

- формування навколо університету особливого інтелектуального середовища;

- наявність корпоративної етики, яка базується на етосі науки, демократичних цінностях і академічних свободах;

- формування навколо університету специфічного науково-технічного та економічного простору (технопарки, технополіси тощо);

- намагання лідирувати в регіоні, країні та у світовій науковій та освітній спільноті в цілому [3, с. 19].

На наш погляд, практично усі перераховані положення можна віднести і до вищих навчальних закладів України, і в першу чергу університетів. Але якщо західні університети з початку свого заснування поєднували і комерційну і некомерційну діяльність, то в основі нинішньої організаційної культури вітчизняних вищих навчальних закладів закладена «немонетарна» природа, тобто відсутність необхідності заробляти гроші, отримувати прибутки від освітньої та виховної роботи. Ми згодні з Н.Яблонскене, що необхідність синтезувати немонетарні та монетарні підходи в діяльності вітчизняних вузів стосується докорінних засад їх існування, тобто їх корпоративної культури [3, с. 7].

Доповнюючи здобутки ряду дослідників [4-6], визначимо основні функції, які виконує організаційна культура вищого навчального закладу:

- формування морально-етичних цінностей і установок життєдіяльності організації, які спонукають потенціал інтелектуальної та духовної енергії людських ресурсів на ефективну реалізацію її місії;

- формування ряду психологічних установок у співробітників та студентів по відношенню до професійної реальності та забезпечення умов для реалізації однієї з базових людських потреб – потреби в приналежності до певної групи (потребу в афіліації);

- зміцнення зв'язків (соціальне партнерство) працівників з керівництвом вищого навчального закладу та активізація процесів соціалізації;

- консолідація (солідарність) працівників усіх рівнів на основі цінностей, норм і традицій організації, підвищення їх відповідальності за якість освітньої діяльності;

- створення умов для реалізації стратегічних цілей організації, що можливо тільки при тісній взаємодії усіх її членів;

- формування студентської субкультури, коли студенти розглядаються не як «клієнти», а як члени колективу зі своїми інтересами та потребами;

- створення фірмового стилю, спрямованого на культуру якості, процвітання організації, стимулювання задоволеності працею і підвищення соціального внеску в суспільство;

- зміцнення довіри з боку громадськості (абітурієнтів, жителів регіону, органів місцевого самоврядування, працевлаштувачів тощо);

- розвиток внутрішньої культури через формування міцного зв'язку з випускниками;

- формування «підприємницької» культури вищих навчальних закладів;



# ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

- узгодження цінностей організації, співробітників, студентів і громадськості.

Організаційні культури підприємницького сектора й освітніх закладів значно розрізняються в силу цільових розбіжностей та засобів їх досягнення. Але це, тут ми згідні з думкою Л.Захарової, не знімає проблеми взаємопроникнення організаційних культур системи освіти та організацій інших типів, оскільки освіта готує спеціалістів не стільки для себе, скільки для них і ставить і питання формування між ними балансу, який не позбавить систему освіти її переваг, але й не обмежить можливості випускників на ринку праці [6, с. 33]. Групою російських учених здійснена організаційна діагностика прояву організаційних культур загальноосвітніх шкіл, державних вищих навчальних закладів і ділової організації в поведінкових характеристиках людей, запропонованих Ф.Харрісом і Р.Мораном [7] (табл.1.).

Результати оцінки свідчать про значні розбіжності характеристик кланово-бюрократичного типу організаційної культури вищих навчальних закладів та бажаного адхократичного типу оргкультури ділової організації. Власні спостереження авторів підтверджують цю різницю. Так, під час проведення ділової гри «Бізнес-шанс», ініційованої економічним факультетом Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича та підтриманої діловими колами м.Чернівці, чітко диференціювалися деякі характеристики організаційних культур. Викладачі вищих навчальних закладів при оцінці бізнес-проектів студентів сприймали їх як учнів, яких необхідно вчити, виправляти, опікувати, бізнесмени їх розглядали, з одного боку, як

Таблиця 1

## Прояви організаційних культур шкіл, державних вищих навчальних закладів і ділової організації в поведінкових характеристиках людей

Характеристики	Організаційна культура школи	Організаційна культура державного вузу	Організаційна культура ділової організації
Усвідомлення себе та свого місця в організації	Учень – людина залежна, до якої висувають достатньо високі та визначені вимоги.	Викладач – добрий, але в міру вимогливий наставник. Студент – залежна та опікувана людина.	Менеджер – твердий керівник, з достатньо високими вимогами. Виконавець – ініціативна та відповідальна людина.
Комунікаційні система та мова спілкування	Пріоритет ділового субординаційного спілкування	Надає перевагу неформальному спілкуванню. Мовою молодіжної культури є сленг. Культурна мова викладачів.	Словник і манера спілкування залежить від галузі, функціональної та територіальної приналежності організації.
Зовнішній вигляд та одяг	Є тенденції до дотримання певного стилю	Вільна форма одягу та зовнішнього вигляду	Різноманіття уніформ і спецодягу, ділових стилів, дотримання корпоративних вимог до зовнішнього вигляду
Як харчуються люди?	Процес встановлюється правилами організації	Як і де завгодно	Процес встановлюється правилами організації
Усвідомлення фактору часу, відношення до його використання	Дотримання часового розпорядку	Вільне	Дотримання часового розпорядку
Дисципліна	Висока	Низька	Висока
Шляхи вирішення конфліктів	В основному неформальні	В основному неформальні	В основному формалізовані
Особливості цінностей	Процеси	Людина	Ефективність, конкурентоспроможність
Процес навчання	Чітко визначає навчальним планом	Нечітко визначення навчальним планом з наявною вибірковою частиною	Визначений актуальними та перспективними викликами конкурентного середовища
Трудова етика	Орієнтація на показники	Орієнтація на інтереси людини	Організація на інтерес організації
Форми трудової діяльності	Групова під керівництвом викладача	Індивідуальна під керівництвом викладача	Командна
Критерії ефективності зусиль	Оцінки	Оцінки	Чіткі критерії кількості та якості

потенційних працівників, а з іншого, що найцікавіше, як потенційних конкурентів, і відношення було, певною мірою, зверхнє, жорстке та домінуюче, покликане не показувати правильне рішення, а фіксувати помилки і ставити завдання щодо їх виправлення.

Розглядаючи загальні підходи до формування організаційної культури, спробуємо адаптувати їх до умов діяльності вищих навчальних закладів. Е.Шейн виділив п'ять первинних і п'ять вторинних факторів, що визначають процеси формування організаційної культури [8]. До первинних він відносить, зокрема, точки концентрації уваги вищого керівництва – те, на що звертають серйозну увагу керівники, те, що має велике значення для організації, що поступово перетворюється в предмет уваги співробітників і включається в число норм, основу яких складають критерії поведінки людей організації (для вищих навчальних закладів це рейтинг вузу, високі стандарти якості освіти, необхідність адаптації до вимог ринку праці тощо).

Іншим чинником є реакція керівництва на критичні ситуації, що виникають в організації, а також відношення до роботи і стиль поведінки керівників. У випадку, коли виникає критична ситуація, співробітники починають відчувати занепокоєння. У процесі вирішення кризової ситуації співробітники спостерігають за тим, як керівництво вирішує цю ситуацію, чому віддає перевагу, і в результаті формується система цінностей і вірувань, які стають важливими для членів колективу (для вузів це, наприклад, зниження державного фінансування, перевірка контролюючими органами, зменшення числа абітурієнтів тощо). Керівники фірми є тими, на кого звертають увагу всі співробітники, їх стиль поведінки, їх ставлення до роботи є еталоном для всієї організації. Робітники свідомо або несвідомо повторюють ритм роботи керівника, його підхід до виконання свої обов'язків і тим формують норми поведінки організації (у вузах головною особою є ректор, і саме його імідж науковця, порядної та сумлінної людини є фактором і елементом організаційної культури).

Одним з визначних чинників формування організаційної культури, на наш погляд, є критерії заохочення співробітників. У колективі досить швидко починає формуватися розуміння того, що добре, а що погано, розуміння того, за що отримують винагороду, за що покарання. Засвоївши це співробітники стають носіями своєрідних цінностей закріплюючи в організації певну культуру, наприклад при впровадженні різноманітних мотиваційних механізмів у вищих навчальних закладах, в першу чергу рейтингових, необхідно враховувати високий рівень освіченості, самоповаги та самореалізації співробітників, будь-яка система

оцінки повинна бути справедливою, прозорою та зрозумілою, не викликати припущень і доміслів.

Поряд з мотиваційними чинниками відзначають критерійну базу відбору, призначення, просування і звільнення з організації. Так само, як і у випадку із заохоченням, критерії, які використовує керівник при відборі на роботу в організацію, при просуванні співробітників та їх звільненні, мають досить сильний вплив на те, які цінності будуть розділятися співробітниками організації та відповідно відіграють важливу роль у формуванні організаційної культури (специфіка вищих навчальних закладів примушує здійснювати чіткий відбір майбутніх аспірантів і молодих викладачів з числа студентів, і сумнівні та несправедливі критерії відбору можуть, на наш погляд, зруйнувати засадничу цінність – віра в учителя).

До структури вторинних факторів формування організаційної культури входять: структура організації; система передачі інформації й організаційні процедури; зовнішній та внутрішній дизайн та оформлення приміщення, в якому знаходиться організація; міфи та історії про важливі події та персони, які відіграють вирішальну роль в житті організації; формалізовані положення про філософію та зміст існування організації. Специфіка вищого навчального закладу підвищує вагомість їх впливу. Так, залежно від структури організації, від того, як вона сконструйована, як перерозподіляються завдання та функції між підрозділами й окремими співробітниками, наскільки практикується делегування повноважень, у її членів складається уявлення, у якій мірі вони користуються довірою керівництва, про те, наскільки в організації присутній дух свободи та цінується ініціатива. Специфіка організаційної структури вузу зі штабною організаційною структурою (де роль штабних органів виконують науковий, навчальний, організаційний, господарський тощо відділи), зумовлена ще й тим, що основним осередком є кафедра, якій, наприклад, не делеговані повноваження щодо відбору абітурієнтів, але покладені обов'язки з підготовки кваліфікованого фахівця.

Такий чинник, як система передачі інформації й організаційні процедури, передбачає, що будь-яка організація є суб'єктом з чітко встановленими правилами та нормами. Співробітники заповнюють певні циркуляри і форми звітності з визначеною періодичністю і звітують про результати виконаної роботи. Всі ці процедури створюють певний клімат в організації, який глибоко проникає в поведінку її членів у силу регулярності та повторюваності процедурних моментів. Високий ступінь бюрократизації вищої школи, на наш погляд, приводить до формалізації процедури підготовки

фахівця, коли тотальне тестування знань студентів не дозволяє виявити творчі здібності та нахили, як то дають можливість зробити кейсові, ігрові чи ситуаційні технології.

Зовнішній та внутрішній дизайн, оформлення приміщення, в якому знаходиться організація, стиль декору, принципи, за якими розміщують співробітників та інше, формують у членів організації певне уявлення про організаційний стиль у цілому, про їх статус в організації і загалом про цінності, які проголошуються в організації. Однією з конкурентних переваг Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, своєрідним брендом, є саме старовинні приміщення та аудиторії резиденції і водночас технологічність і сучасний дизайн лабораторій та комп'ютерних класів.

Галерея відомих учених, які працювали та працюють у вузі, політиків, бізнесменів, спортсменів, зірок шоу-бізнесу, які закінчили вищий навчальний заклад, функціонування клубу випускників, традиції посвяти у студенти, гучні випускні вечори, корпоративні свята тощо – все це формує організаційну культуру, будучи одночасно її елементами.

Ще одним вторинним чинником є зовнішньо формалізовані положення про філософію та зміст існування організації. Сформований у вигляді принципів роботи організації, переліку цінностей, заповідей, яких необхідно дотримуватися, щоб зберегти і підтримати дух організації, положення про філософію та цілі організації в тому випадку якщо вони доводяться до членів організації у відповідний спосіб, сприяють формуванню організаційної культури та адекватної місії організації (Статут

вищого навчального закладу, Колективний договір, Положення про студентське самоврядування тощо).

Актуальний і підхід щодо впливу на організаційну культуру факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, адже адхократичність організаційної культури ділових організацій більшість дослідників пов'язують з орієнтацією на зовнішнє середовище [6]. У сучасних умовах зовнішнє середовище організації схильне до суттєвих і нечітко прогнозованих змін, що створює певну небезпеку для формування адекватної організаційної культури. Чинники зовнішнього середовища складно діагностувати, оцінювати та своєчасно здійснювати адекватні зміни у внутрішньому середовищі.

На думку Е.Шейна, численні прогнози відносно глобалізації, які базуються на знаннях про організацію, інформаційну епоху, епоху біотехнологій, послаблення організаційних меж об'єднує одна загальна ідея: ми не знаємо, яким світ стане завтра і лише очікуємо, що він буде відрізнятися від світа сьогоднішнього. Організація повинна ефективно відображати зміни зовнішнього середовища, тобто бути ефективною [8]. Поняття середовища – одне з ключових понять організаційної культури і являє собою сукупність факторів, що активно діють і впливають на кон'юнктуру ринку та ефективність діяльності організації. Воно містить як можливості, так і загрози для діяльності навчального закладу, тому необхідно постійно слідкувати за змінами, що відбуваються в ньому, та звикати до них. Стосовно певного навчального закладу прийнято розрізняти зовнішнє середовище, середовище оточення, внутрішнє оточення, що представлена самим суб'єктом – навчальним закладом (рис. 1).



Рис.1. Середовище формування організаційної культури навчального закладу [9, с. 151]

Зовнішнє оточення – охоплює загальноринкові фактори, що не піддаються контролю окремого навчального закладу, такі як політико-правові, економічні, демографічні, природно-географічні, національні, соціокультурні, науково-технічні. Мезосередовище представлене силами, що мають безпосереднє відношення до освітнього закладу, та його можливостями і тому, певною мірою, піддаються його впливу. Мікросередовище охоплює основні підсистеми освітнього закладу. Такий склад середовища відображає досить популярний сьогодні маркетинговий підхід до освітньої галузі, в основі якого досить справедливий ринковий принцип – освітні заклади мають успіх до тих пір поки їх товари та послуги будуть відповідати маркетинговому середовищу [9, с.150].

Інший підхід до складу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища пропонує С.Бараненко [10]. Так, внутрішнє середовище формують: задекларовані внутрішні цінності; фактичні цілі та цінності; організаційна форма закладу; тип системи управління; особиста ініціатива та ступінь ризиків співробітників організації; видатні діячі і рольові моделі; прийнятні стандарти та правила взаємодії всередині організації; канали неформальних комунікацій; ступінь вираженості етичних, расових та інших відмінностей, які існують між членами організації; система заохочень, санкцій, форм і методів контролю співробітників. Фактори зовнішнього середовища – це цілі, запити, інтереси споживачів, що відображаються в задекларованих цілях організації; цінності та культурні установки; національно-державні та етичні фактори; розвиток підприємницьких мереж, що посилює партнерську відповідальність організації. На наш погляд, такий склад факторів не зовсім враховує специфіку саме освітньої сфери, хоча більшість з них, в іншому формулюванні, впливає на формування організаційної культури вищого навчального закладу.

Отже, структура чинників формування організаційної культури вищого навчального закладу включає фактори внутрішнього середовища, мезосередовища та зовнішнього середовища.

Фактори внутрішнього середовища багаторівневі: первинний рівень (точки концентрації уваги вищого керівництва; реакція керівництва на критичні ситуації, що виникають в організації; ставлення до роботи і стиль поведінки керівників; критерії заохочення співробітників; критерійна база відбору, призначення, просування і звільнення із організації; ступінь вираженості етичних, расових, гендерних та інших відмінностей, які існують між членами організації); вторинний рівень (структура організації; тип управління; система передачі інформації й організаційні процедури, канали неформальних комунікацій; зовнішній та внутрішній дизайн і оформлення приміщення, в якому знаходиться організація; історії про важливі події та персони, які відіграють вирішальну

роль у житті організації, рольові моделі; формалізовані положення про філософію та зміст існування організації; прийнятні стандарти та правила взаємодії всередині організації).

Мезосередовищні чинники мають безпосереднє відношення до освітнього закладу та його можливостей, і тому, певною мірою, піддаються його впливу: споживачі послуг (абітурієнти, студенти, наукова спільнота, розпорядники грантів, державні, муніципальні, відомчі та приватні організації); ділові партнери (постачальники ресурсів, посередники: служби зайнятості, рекрутингові компанії, асесмент-центри); конкуренти (інші вітчизняні та зарубіжні вищі навчальні заклади); органи управління освітою; контактні аудиторії (засоби масової інформації, лідери громадської думки, культурна еліта, місцева спільнота, політичні партії й організації, релігійні організації, фінансові структури тощо); органи державного контролю.

Загальноринкові фактори (фактори зовнішнього середовища), не піддаються контролю окремого навчального закладу: політико-правові, економічні, демографічні, природно-географічні, національні, соціокультурні, науково-технічні.

На наш погляд, для формування ефективної організаційної культури Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича необхідно здійснити моніторинг факторів формування організаційної культури з урахуванням усіх рівнів впливу. Спираючись на виявлені у процесі аналізу фактори формування організаційної культури, можна не тільки діагностувати її стан, але й управляти культурними процесами в організації, стимулювати її ефективність. Параметри, що впливають на тип і характер організаційної культури, створюють основу для комплексної програми її дослідження, зокрема необхідно провести діагностику існуючого та бажаного типу організаційної культури кожного з факультетів ЧНУ, розробити шляхи трансформації стратегії вузу, сформувати алгоритм необхідних перетворень тощо.

#### Список літератури

1. Незведская Е.А. Образование как социальный институт: специфика управления // Вестник Российского Университета дружбы народов. – Серия: Социология. – 2003. – №4-5.
2. Василевич С.Н. Организационная культура как фактор совершенствования сферы образования. Диссертация ... к.с.н. 22.00.06. – М., 2004. – 148 с.
3. Яблонскене Н. Корпоративная культура современного университета // Университетское управление. – 2006. – №2(42). – С. 7-25.
4. Мальцев Г.И. Университетская корпоративная культура // Университетское управление. – 2006. – №2(42). – С. 95-103.
5. Франц А.С. Корпоративная культура университета (этико-аксиологический аспект) // Управление университетом. – 2006. – №2. – С.26-30.

6. Захарова Л.Н. Организационная культура университета в контексте проблем диагностики и формирования готовности студента к работе в условиях современного предприятия // Управлении университетом. – 2006. – №2. – С.31-39.
7. Виханский О.К., Наумов А.Н. Менеджмент. – М.: МГУ, 1995. – 416 с.
8. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. Построение. Эволюция. Совершенствование. – СПб.: Питер, 2002.
9. Ванькина И.В., Егоршин А.П., Кучеренко В.И. Маркетинг образования: учебное пособие. – М.: Университетская книга. Логос, 2007. – 336 с.
10. Бараненко С.П. Организационная культура как фактор стратегической устойчивости предприятия. – М.: Российская академия предпринимательства, 2004.

**SUMMARY**

*Ivan Komarnytskyy, Inga Nemtseva*

**FACTORS OF FORMATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE  
OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION**

The essence, functions, structure and factors of formation of organizational culture of higher educational institution considering their social role are examined in the paper.

## ВИМОГИ ДО ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зміна цільової спрямованості діяльності підприємницьких структур вимагає переорієнтації погляду організації як системи та управлінської команди на фактори забезпечення успіху. Пріоритетність надається факторам зовнішнього середовища як основного чинника майбутніх стратегічних змін. При цьому важливо сформувати систему упереджувальних дій підприємницьких структур до змін у зовнішньому середовищі. Реалізація такого підходу можлива за умов наявності в господарюючих структурах управлінської команди з стратегічним мисленням з функціями системно-стратегічних аналітиків та проєктантів організаційних утворень. Така категорія спеціалістів повинна готуватися у вищих навчальних закладах. Це вимагає перегляду окремих положень ОПП (освітньо-професійних програм) та ОКХ (освітньо-кваліфікаційних характеристик) ряду спеціальностей з напрямку “Менеджмент” і “Економіка та підприємництво”, а також програм навчальних дисциплін, змістової частини підручників і навчальних посібників. Зазначимо, що більшість навчальної літератури не спрямована на виведення фахівців на III і, особливо, IV рівень знань – стратегічного творчого мислення і творчого уміння. Виведення студентів на знання-ознайомлення і знання-копії не є прогресивним, а навпаки – гальмуючим фактором. На нашу думку, ці питання досліджені недостатньо, що й визначає мету даної роботи.

Прогресивним у системі підготовки економічних кадрів повинні бути ідеї та напрями, спрямовані на формування знань, творчих умінь ініціативного характеру, здатних створювати упереджувальну систему динамічного розвитку підприємств та їх антикризової діяльності.

Система творчих знань повинна виводити фахівців на:

- здатність системно-комплексного осмислення можливих змін у зовнішньому середовищі;
- уміння змодельовувати стратегічну ситуацію у зовнішньому середовищі та адекватну їй – у внутрішньому;
- здатність на системно-комплексній основі прогнозувати необхідні зміни у внутрішньому середовищі;
- здатність розробляти стратегічні напрями в проведенні змін. Формувати як загальну стратегію, так і портфель стратегій;

- уміння і здатність формувати систему управління можливостями по реалізації обраних стратегій;

- уміння проєктувати організацію як систему з упереджувальною адаптивно-розвиваючою орієнтацією функціонування;

- здатності виконувати функції системних аналітиків та ін.

Під час підготовки фахівців нової генерації необхідно враховувати ту обставину, що в сучасних умовах транзитивної економіки здійснюється процес зміни форм власності, створюються нові структури формальної організації. Відбуваються зміни в цілях і завданнях управління відтворювальними процесами. Орієнтація вітчизняного виробництва на потреби ринку змінює стратегічні цілі менеджменту, а також ставить нові вимоги до підготовки спеціалістів економічного профілю.

Під час підготовки дипломованих фахівців економічного профілю у вищих навчальних закладах слід враховувати:

- зміни, які відбуватимуться в організаційних структурах і системі менеджменту в центрах діяльності. Господарська практика підтверджує розвиток малих підприємств, різних організаційних формувань кооперативного спрямування. Виникає потреба в інтеграції управлінської та інших видів діяльності. З’являються ситуації, для управління якими потрібні спеціалісти з глибокими і широкими професійними знаннями з аналітичних, облікових, фінансових, економічних, маркетингових, логістичних, правових, управлінських та інших дисциплін. Інтегрована виробнича, управлінська та маркетингова діяльність потребує формування інтегрованих системних знань спеціалістами економічного профілю. Швидко в часі зростає попит на широкопрофесійних спеціалістів, здатних ефективно реагувати на будь-які зміни економічного середовища. Зростання такого попиту пов’язано також з делегуванням ряду функцій управління в центри відповідальності, інтегрована діяльність яких стає самостійним об’єктом інформаційного забезпечення, діагностики й аналізу, оцінки результативності;
- основні функції інтегрованих економічних служб у нових швидкозмінних умовах господарювання. При збереженні постійно повторюваних внутрішньосистемних функцій

підвищується коефіцієнт значимості операцій і функцій, зорієнтованих на фактори зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище досить динамічне, що вимагає швидкості здійснення необхідних змін в обґрунтуванні, прийнятті та реалізації управлінських рішень. Озброєння фахівців економічного профілю системними знаннями з питань технології управлінських рішень є важливою основою підвищення їх професійно-кваліфікаційного рівня. Проектно-аналітичні та організаційно-економічні функції спеціалістів економічного профілю повинні бути домінуючими. Це зумовлено об'єктивними потребами формування організаційних структур і систем менеджменту та забезпечення їх функціонування зведено-аналітичною інформацією для прийняття рішень та їх корегування у процесі діяльності;

- в умовах розвитку ринкових економічних відносин змінюються пріоритети в здійсненні інтегрованих обліково-аналітичної та фінансово-контрольної діяльності. Пріоритетними повинні бути загальносистемні функції. Вони є основою і головним критерієм визначення рівня результативності діяльності економічних служб. Особливо це важливо для служби бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік повинен бути організований так, щоб повністю відповідати вимогам менеджменту, потребам в обліковій інформації суб'єктів за інтересами. Межі робочого місця головного спеціаліста обліково-фінансової або обліково-інтегрованої економічної діяльності повинні розширюватися цілями, завданнями щодо дослідження ситуацій зовнішнього середовища. Головний бухгалтер, якщо фінансова діяльність не є основною статутною діяльністю, є головним фінансовим менеджером організаційних формувань. Його професіоналізм та імідж повинні визначатись ефективністю праці, використання фізичного та фінансового капіталу, розмірами дивідендів, курсовою вартістю акцій. Це основні критерії оцінки корисності здійснюваних обліково-аналітичних, економічних та інших функцій.

Отже, нові завдання вимагають і нового підходу до підготовки фахівців економічного профілю. Однією із важливих проблем підготовки фахівців є забезпечення конкурентоспроможності випускників як майбутніх функціонально-лінійних управлінських працівників. Розв'язанню названої проблеми сприятимуть нові методичні підходи до формування у вищих навчальних закладах системи управління результативністю підготовки спеціалістів економічного профілю, спрямованої на забезпечення їх конкурентоздатності, та в процесі підготовки – конкурентоспроможності. Практично виникає об'єктивна необхідність формування нової теоретико-методологічної основи системи управління конкурентоздатністю інтелектуального капіталу фахівців економічного спрямування.

У цьому зв'язку потребують уточнення і розвитку принципи організації навчального процесу в системі "школа – ліцей – коледж – університет". Особливо це стосується вищої школи як основної ланки заключного формування інтегрованих знань та умінь і основної структури суспільства, яка відповідає за рівень підготовки фахівця.

Перш за все виникає потреба в уточненні цільової спрямованості вищого навчального закладу, його місії. Це базова основа розробки концепції розвитку вищої освіти. При цьому належить враховувати, що в даний час існують дві концепції щодо визначення головної мети вищого навчального закладу. Одна ґрунтується на тому, що необхідно посилювати практичну підготовку фахівців, а друга віддає перевагу підготовці теоретичній. На нашу думку, ці дві концепції не є антиподами. Основне завдання – забезпечити збалансованість у цільовій програмі дій вищих навчальних закладів, реалізація якої дасть змогу здійснити підготовку фахівців економічного профілю з високим рівнем практичної й особливо теоретичної підготовки. Це дозволить реалізувати основну цільову функцію вищого навчального закладу – навчити майбутніх фахівців логічно мислити. Базуючись на системі знань і використовуючи зведену обліково-аналітичну інформацію, забезпечити достатній для розв'язання сучасних і майбутніх задач рівень умінь і творчості. Під час підготовки фахівців обліково-економічного профілю необхідно забезпечити формування тих професійних знань і якостей фахівця, які потрібні для виконання завдань у сучасних умовах та в майбутньому.

Визначення необхідних умов для майбутньої професійної діяльності – одна зі складних проблем. У багатьох випадках професійну діяльність спеціалістів економічного профілю розглядають у вузькому плані, тобто як виконання певних внутрішньосистемних реєстраційно-контрольних і оперативно-аналітичних функцій. Реалізація такої концепції у вищих навчальних закладах призводить до того, що значна частина випускників не в змозі швидко адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього соціально-економічного оточення у зв'язку з недостатніми знаннями питань психології, управління, менеджменту, логістики, підприємництва, права, глобалізації, контролінгу, проектування організаційних систем, інституціонального розвитку, мистецтва, системно-аналітичного мислення та ін. Разом із тим можливість досліджувати студентами проблем управління під час проходження ними виробничої практики залишається надто обмеженою.

Нова концепція професійної діяльності повинна базуватися на таких основних положеннях:

- сфера діяльності спеціалістів економічного профілю, включаючи і фахівців з бухгалтерського

обліку, не обмежується лише внутрішньосистемною економічною роботою;

- об'єктами діяльності фахівців економічного профілю є зовнішньо- і внутрішньоекономічне середовище, безпосередня робота з людьми, швидкозмінюючі ситуації, система в цілому та її підсистеми, фактори забезпечення успіху та ін. Практично об'єктами впливу повинні виступати можливості та сильні сторони, а також загрози з боку конкурентів. Моніторингова діяльність повинна охоплювати як стратегічні, так і оперативні-тактичні явища і цілі, процеси змін правового поля. Ретроспективні обліково-аналітичні функції повинні бути спрямовані на розв'язання стратегічних задач. Таке розуміння об'єктів професійної діяльності спеціалістів економічного профілю створює можливість значно розширити сферу їх впливу на умови, процеси і результати сукупної підприємницької діяльності. Здійснення такого підходу передбачає значні зміни змісту роботи та підвищення відповідальності суб'єктів професійної діяльності за кінцеві результати.

Отже, спеціаліст економічного профілю повинен уміти виконувати інтегровані функції (прогнозу, проектну, діагностичну, обліково-аналітичну, інформаційну, соціальну, комунікаційну). Все це вказує на необхідність зміни обсягу та змісту професійної діяльності спеціалістів економічного профілю. Розпочинати управляти умовами, процесами та результатами діяльності необхідно ще за десятиліття до реального часу їх формування, здійснення й одержання.

Нові завдання стоять перед фахівцями економічного профілю у зв'язку з розвитком стратегічного менеджменту та його складових – стратегічного планування, стратегічного маркетингу, стратегічного аналізу. В основі стратегічного менеджменту лежать адекватні ринковим принципам економічних відносин цілі і задачі управління. Досягнення таких цілей та розв'язання менеджментом нових задач у майбутньому стануть реальними лише при створенні нової інформаційної системи. Система інформації, яка базується на ретроспективних даних – важлива. Проте вона не в змозі задовольнити потреби стратегічного менеджменту. Отже, необхідний інший підхід до створення інформаційної системи менеджменту і формування обліково-аналітичного механізму.

Стратегічне передбачення розвитку економічних подій потребує створення механізму управління можливостями, направленою на розв'язання задач в майбутньому. Успішному розв'язанню таких задач повинні сприяти результативний обліково-аналітичний механізм, стратегічний і оперативний контролінг як система тощо. Виходячи з цього, можна зробити висновок про необхідність нового підходу до формування професійних знань фахівця економічного профілю.

Знання, що формуються в майбутніх фахівців з обліку в сучасних умовах, повинні спиратися на положення контролінгу, бюджетування та COSO як прогресивних моделей інтегрованої реалізації функцій управління та регулювання процесами економічного відтворення.

Нові задачі вимагають поліпшення аналітичної підготовки фахівців економічного профілю. Майбутні спеціалісти, магістри повинні характеризуватися широким економічним мисленням, глибоким розумінням сутності всіх сторін соціально-трудових, економічних, екологічних та правових відносин. Такі професійні якості формує в основному економічний аналіз – філософія економіки. Реалізація цільової спрямованості економічного аналізу можлива за умов розвитку його складових: стратегічного, маркетингового, управлінського, операційного, інноваційного, інвестиційного, проектного, логістичного, попроцесного та ін.

Під час організації аналітичної підготовки фахівців економічного профілю необхідно враховувати, що орієнтація розвитку економіки різних галузей на ринкові принципи, трансформація соціально-економічних відносин у цьому напрямку вносить нові елементи в систему управління економічними подіями. Такий характер розвитку економіки висуває на перший план пріоритетність потреб суб'єктів господарювання, суб'єктів управління, суб'єктів за інтересами та суб'єктів влади. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах високого динамізму зовнішнього і внутрішнього середовища, як і здійснення контролю за їх виконанням, в умовах ринкових відносин значно ускладнюються. Наростання невизначеностей, ризику в реалізації стратегії розвитку підприємств зумовлюють необхідність створення нової методології економічного аналізу, формування професійних знань з урахуванням цих умов.

Слід зазначити, що аналіз як напрямок економічної науки і навчальна дисципліна, яка в свій час склалася при плановій економіці, не відповідає вимогам сучасного менеджменту та має ряд недоліків:

- економічний аналіз не розглядається як система знань, яка може забезпечити сприйняття і наукове розуміння єдності цілей і завдань, розширення стратегічної зони господарювання, дотримання соціальних і екологічних пріоритетів, життєвих циклів товару й організації відтворювальних процесів, значення загальнонаукових і емпіричних прийомів дослідження, стратегічного і ситуаційного підходів та ін.;

- процес аналізу у своєму спрямуванні переважно має ретроспективний характер, недостатньо зорієнтований на моніторинг розвитку соціально-економічних процесів і забезпечує як наслідок – несвоєчасне виявлення причин відхилень



цих процесів від заданих параметрів, особливо в центрах витрат і економічної відповідальності, а висновки в результаті проведення такого аналізу, як правило, не використовуються в обґрунтуванні управлінських рішень;

- методика економічного аналізу побудована без урахування вимог системності під час оцінки діяльності суб'єктів господарювання;

- методологія аналізу не враховує специфіку діяльності нових формувань, особливо таких як корпорацій, акціонерних структур, спільних підприємств, асоціацій, кооперативних формувань та ін.;

- методологічні прийоми й організаційні форми проведення аналітичної роботи та використання результатів аналізу для підготовки й обґрунтування рішень недосконалі.

У цьому зв'язку аналітична підготовка фахівців економічного профілю повинна базуватися на новій методології економічного аналізу, що дозволить:

- чітко виділити завдання й цілі, які розв'язуються суб'єктами господарювання, визначити їх взаємодію в системній цілісності як умови забезпечення синергічного ефекту;

- орієнтувати суб'єктів діяльності на перспективу, на упереджувальне формування та використання можливостей забезпечення динамічного стратегічного розвитку підприємств, повнішого задоволення інтересів споживачів згідно з обраними сегментами ринку;

- підпорядкувати цілі та функції підсистем завданням досягнення цілей організації як системи в цілому;

- привести структуру виробництва й управління та процедуру прийняття рішень у відповідність з цілями та задачами стратегічного, поточного і оперативного характеру;

- забезпечити системно-комплексний підхід до сталого функціонування та розвитку підприємств, при якому вбачається як єдиний процес – поліпшення виробничо-обслуговуючої діяльності, соціальний розвиток колективу, рівновагове природокористування, розширення участі членів колективу в управлінні підприємством, підвищення його конкурентної позиції в умовах змінюваного конкурентного середовища;

- розробити систему показників і визначити критерії оцінки явищ, що сприятиме формуванню зведено-аналітичної інформації та поглибленню осмислення процесів розвитку;

- розробити систему діагностики організації, її підсистем і менеджменту як цілісності за можливими видами управління;

- підбирати методичні прийоми для вивчення конкретних об'єктів у системі та ін.

Деталізація зазначених питань визначає завдання подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

#### Список літератури

1. Гудзинський О.Д. Стратегічна професійна програма вищої освіти з напрямку «Менеджмент». – К.: УСГА, 1992.
2. Гудзинський О.Д. Система оцінки та атестації управлінських працівників. – К.: УСГА, 1992.

#### SUMMARY

*Oleksiy Gudzynsky, Tetyana Pahomova*

#### THE CONCEPTUAL POINTS OF VIEW TO PREPARATION OF SPECIALISTS OF ECONOMIC TYPE IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY

Basic requirements to preparation of specialists of economic type in the conditions of institutional structural transformation of national economy are considered in the article.

## ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОСВІТА ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Основою швидкого економічного зростання через підвищення добробуту переважної більшості громадян є стрімкий розвиток підприємництва. Підприємництво важливе тому, що це економічний механізм, через який ідентифікуються та зменшуються недосконалості в економічній системі. Більше того, підприємці перетворюють технологічні та організаційні інновації в кращі товари й послуги та мотивують існуючих конкурентів до змін, спрямованих на вдосконалення продуктивних процесів. Підприємницьку діяльність, яка практично всю історію розвитку нашої держави не тільки не розвивалася, а навіть присікалася, здійснюють люди які мають відповідні здібності до неї. Тому ефективність цієї діяльності залежить тільки від готовності підприємців до підприємництва та зовнішніх соціально-економічних умов. На жаль, вітчизняна освіта поки що стоїть осторонь цієї проблеми.

Ідеї підприємництва серед економістів уперше висунув Ж.Б.Сей (1767-1832рр.), пізніше ідеї підприємництва та підприємця розглядав австрійський вчений Й.Шумпетер (1883-1950рр.). Зважаючи на провідну роль підприємництва в економічному прогресі, питанням підприємництва (інтерпринерства) присвятили свої праці багато вчених: К.Р.Макконелл, С.Л.Брю, А.Маршал, С.В.Мочерний, С.В.Єщенко, Ю.І.Палкін, Г.І.Башнянин, П.Ю.Лазура, В.С.Медведев, А.В.Шегда, Т.М.Литвиненко, М.П.Нахаба та багато інших.

Вивченню комплексу проблем, пов'язаних із бізнес-освітою, її становленню в Україні активно сприяла наукова та науково-практична діяльність Б.Андрушківа, Д.Богині, Б.Будзана, С.Вовканича, Б.Гаврилишина, М.Долишнього, С.Злупка, М.Козоріз, К.Корсака, І.Кравченко, О.Кузьміна, В.Куценко, І.Лукінова, Є.Панченко, В.Пинзеника, С.Соколенка, О.Соскіна, Н.Ушакової.

Проте в українській науковій літературі порушуються питання розвитку лише бізнес-освіти, а питання щодо удосконалення підготовки підприємців у рамках вищої економічної освіти залишаються поза увагою, незважаючи на наявність у Переліку напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра, галузі знань «Економіка та підприємництво». Відчувається недостатність науково-теоретичних узагальнень цих проблем, необхідність подальшої розробки науково-

методичних елементів, спрямованих на практичне виконання завдань з формування класу підприємців, що зумовлює мету даного дослідження.

Про важливість підприємництва для розвитку будь-якої країни свідчить досвід країн з розвинутою економікою. Організація Економічної Співпраці та Розвитку (OECD) зазначила: «Підприємництво є центральним для функціонування ринкової економіки» (OECD, 1998p.). Вплив підприємництва на економіку країн можна проілюструвати таким фактом: у Сполучених Штатах Америки з 1980 по 1990рр. підприємництво було настільки успішним, що нівелювало наслідки втрати більше 5 мільйонів робочих місць у секторі великого бізнесу. Деякі підприємці, такі як Біл Гейтс, Майкл Делл, Сергій Брін та Ларі Пейдж створили підприємства, що переросли у великі корпорації та змінили й поліпшили важливі сектори економіки. Вони зробили неоціненний внесок у суспільне й економічне життя. Такі підприємці являють собою так званий «ідеальний тип» підприємця. Звичайно, не всі підприємства успішні настільки, щоб вчинити такий помітний вплив на національну економіку. Насправді більшість засновників створюють підприємства, що продовжують своє існування як малі чи середні весь цикл свого існування. Однак навіть ці постійно малі підприємства є значною економічною силою. У розвинених країнах, таких як США, малі підприємства з кількістю працівників менше 500 осіб забезпечують 51% робочих місць від усього приватного сектора та становлять 99% від усіх роботодавців (Асоціація Мале Бізнесу, за даними 2001р.). Отже малі та середні підприємства являють собою основу національної економіки в розвинених країнах і сферу реалізації підприємницьких інтересів. Їх вплив на економічне та суспільне життя визначальний, адже сектор малих та середніх підприємств характеризується підвищеною динамічністю, інноваційною активністю, здатністю до створення нових виробництв та до генерації нових робочих місць. Так, у США приблизно 55% всіх інновацій були створені малими підприємствами, при цьому ефективність капіталовкладень у дев'ять разів вища, ніж у сфері великого бізнесу.

Історичні корені підприємництва України є своєрідною передумовою його становлення та не тільки не сприяють розвитку, а й не дають можливості копіювати, використовувати досвід інших країн і вимагають пошуку власного, не

подібного до інших країн, шляху активізації підприємницької діяльності. Зауважимо, що розвиток підприємництва безпосередньо пов'язаний з владуванням Царської Росії та періодом СРСР, до складу яких входила Україна.

Можна виділити декілька етапів розвитку підприємництва в Російській імперії. Поява підприємництва стала можливою лише з прийняттям реформ 1861 року. Росія із запізненням перейшла до індустріалізації економіки, що відбилося й на розвитку підприємництва: підприємництво спиралося не тільки на економічні методи, а й на адміністративні. Період 1917 – до початку 20 років (другий етап розвитку підприємництва) характеризується широким витісненням підприємництва із економічного життя. Підприємницькі функції на себе взяла держава. В період НЕП (третій етап) спостерігалось пожевлення ділової активності. Однак підприємництво розглядалось як явище, невластиве соціалізму, тому умов для його розвитку не було. Четвертий етап розвитку підприємництва був найдовшим і найбільш драматичним (кінець 20 років до другої половини 80 років) – це період панування адміністративно-командної системи управління. Із легального сектора економіки підприємництво практично витіснено, воно перемістилось у нелегальний сектор, у тіньову економіку.

Крім негативного досвіду розвитку підприємництва в складі Царської Росії та Радянського Союзу, Україна зазнала ще впливу сталінських репресій. Сталінська репресивна машина, здійснюючи політику “ліквідації куркульства як класу на основі суцільної колективізації”, знищила не тільки куркулів і “підкуркульників”, а й середняків. Так було знищено основний клас, який мав підприємницькі здібності, з одного боку, а з іншого – в суспільство внесено негативне ставлення до підприємництва як до злочинної діяльності.

Зазначене зумовлює актуальність аналізу історії розвитку підприємництва, сучасного стану підприємництва в Україні та зіставлення з рівнем підприємництва в інших країнах з урахуванням великої ролі підприємництва щодо усього суспільства, окреслення проблем розвитку бізнесу в країні з метою визначення шляхів удосконалення підприємництва.

Підсумовуючи історичну складову, можна відзначити, що розвиток малого та середнього підприємництва є основою становлення демократичного суспільства, а масова приватна ініціатива є передумовою всестороннього економічного зростання. Водночас уся історія розвитку підприємництва з 1861 року свідчить про те, що люди, наділені підприємницькими здібностями, у нашій країні знищувалися як клас. Моральні цінності, притаманні підприємцям,

вважалися аморальними та злочинними. А сама підприємницька діяльність – злочином.

Відповідно до вищесказаного для прискорення економічного розвитку та розв'язання соціальних проблем, пов'язаних з кризовим станом перехідного періоду в Україні, є надзвичайно важливим стимулювання населення до створення нових підприємств через стимулювання підприємницької активності. В Україні кількість малих і середніх підприємств зростає, однак спостерігається тенденція до скорочення середньоспискової чисельності працюючих на одному підприємстві: якщо у 2000 р. вона складала 10 осіб, то у 2006р. – 7 осіб. Демографічне сальдо суб'єктів підприємницької діяльності від'ємне, середньорічний приріст малих підприємств складає 0,5%, а кількість підприємств, що припинила свою діяльність, у 3,5 раза більша від кількості створених суб'єктів підприємницької діяльності. Крім цього, необхідно звернути увагу на такий показник як кількість малих підприємств на 10000 населення. В Україні цей показник становить 4,4; в Росії – 7,0; в Польщі – 40; в Чехії – 48; в Німеччині – 65; в США – 75; в Японії – 90. Як видно з наведеної інформації, базовий сегмент ринкової економіки – підприємництво знаходиться в стадії рецесії. Причина, на нашу думку, в неготовності нашого населення до підприємницької діяльності. Зважаючи на історичний контекст і посткомуністичне минуле України, розв'язання проблеми активізації підприємництва завдяки виключно економічним методам неможливе. На передній план виходить необхідність професійної підготовки майбутніх підприємців до умов підприємницької діяльності.

Чому ж професійна підготовка майбутніх підприємців настільки важлива?

Як показують дослідження початок малого бізнесу – надзвичайно ризикований процес. Найоптимістичніші дані країн з розвинутою економікою свідчать, що близько 50% від усіх новостворених підприємств перестають існувати протягом 4 або 5 років. Така динаміка притаманна усім видам підприємств, незважаючи на поле їхньої діяльності. Однак при зменшенні вибірки до тих підприємств, засновники яких звертаються за допомогою до програм підприємницької підготовки, результати «виживання» таких новостворених підприємств значно поліпшуються.

Так, малі підприємства, що отримали підтримку від Центру Розвитку Малого Бізнесу (SBDC), демонструють рівень «виживання» 90,4% після 3 років існування та 81,5% після 5 років [1; 2]. Більше того, кожен долар, витрачений на програми SBDC, створив 22,96 долларів приросту продаж. Дослідження, проведене серед випускників програм MBA Чарнеєм і Лієбкапом у 2000р. [3], засвідчило, що підприємства, створені випускниками програм

МВА, мали рівень продаж і рівень найму працівників в 5 разів вищий, ніж підприємства, засновані людьми без відповідної підготовки.

Підприємницька освіта в розвинених країнах може бути умовно поділена та структурована на чотири основних типи: академічні програми, тренінгові програми, консалтингові програми асоціацій та індивідуальні програми.

Так, типові академічні програми з підприємництва в розвинених країнах складаються з двох базових напрямків. Один з них – це вступний курс, що дає загальну картину функціональних складових бізнесу, таких як бухгалтерський облік, фінанси, маркетинг і менеджмент. При цьому під час вивчення даних предметів особливу увагу приділяють потребам новостворених підприємств. Цей курс вивчають, використовуючи підручники, що проілюстровані конкретними прикладами. Другий курс фокусується на розробці повного бізнес-плану, що часто надається зовнішнім суддям для оцінки.

Групові тренінги, як правило, короткотермінові, від 2 годин до 2 днів, і зведені до однієї теми. Типовою технікою є лекція-обговорення з певними вправами для підтримки засвоєння матеріалу. Тренінгові програми з підприємництва мають декілька моделей, що пропонуються через державні агенції, неурядові та комерційні організації, індивідуальними консультантами. На жаль, такі мінуси, як недостатній рівень акредитаційних чи ліцензійних стандартів, означають, що якість тренінгових програм може значно різнитися.

Однією з поширених форм підготовки підприємців є консалтингові програми. Організовані консалтингові групи дуже поширені в країнах з розвинутою економікою. Професійні асоціації допомагають підприємцям отримати необхідну інформацію щодо бізнесу в цілому та особливо щодо сектора економіки, в якому підприємець здійснює свою діяльність. Додатково до цього підприємці часто створюють невеликі самостійні асоціації, що дозволяє обмінюватися необхідною інформацією.

Індивідуальні програми підготовки – це, як правило, консультування один-на-один. Такі програми зберігають за собою панівний стан у підготовці підприємців. На сьогодні основним провайдером таких послуг у США є U.S. Small Business Administration через Small Business Development Programs та Service Corp. of Retired Executives (SCORE), що свідчить про пряму зацікавленість держави в підготовці та підвищенні кваліфікації підприємців. Саме завдяки такій допомозі підприємці отримують змогу зберігати та розвивати інноваційний та варіативний потенціал.

В Україні часто підприємницьку освіту розглядають не як окремий напрямок підготовки фахівців, а як специфічний додаток до існуючих економічних дисциплін. Однак підприємницька освіта має чотири характерних відмінності, що

відрізняє її від інших напрямків підготовки.

Так, у класичній економічній науці підприємці розглядаються як такі, що беруть на себе ризик. Однак Девід Маккліланд і Роберт Брокхауз у своїх дослідженнях довели, що підприємці воліють ризикувати навіть менше ніж представники інших професій. Підприємці готові брати на себе лише ризик середнього ступеня і визначальним у рішенні щодо прийняття ризику для них є можливість контролювати та впливати на ризикові обставини. Відповідно й підготовка підприємця зосереджується на питанні управління ризиками.

Часто економісти розглядають малі підприємства як однотипні, тоді як під час підготовки підприємців ми можемо мати широкий спектр за класифікаційними ознаками малих підприємств, що зумовлює поділ учасників на різні групи. Так, під час підготовки підприємців малі підприємства розподіляються, як мінімум, за таким критерієм, як спрямованість на зростання. Класичні малі підприємства – це такі, що залишаються в секторі малих підприємств протягом усього свого існування, однак підготовка підприємців, особливо за програмами МВА, спрямована на допомогу в створенні та управлінні швидкозростаючих малих підприємств.

Серед економістів успіх підприємства, як правило, пояснюється через сприятливі зовнішні обставини, удачу. Однак під час підготовки підприємців процес пошуку перспективної можливості та досягнення успіху розглядається як контрольований процес.

У класичній школі політичної економії практично не приділяється увага процесу створення малого підприємства, а сам факт його появи сприймається як результат зовнішніх обставин. Водночас процес створення підприємства при підготовці підприємця – один із центральних, надзвичайна увага приділяється факторам, що впливають на успішність створення та функціонування, при цьому використовуються напрацювання й інших наукових дисциплін, таких як психологія, соціологія тощо.

Отже, підготовка підприємця має за мету передати специфічні знання, необхідні для успішного створення та ведення бізнесу. Тому, відповідно до специфічної мети, така підготовка вимагає відповідного підходу, що вирізняє її з процесу підготовки фахівців з інших видів діяльності.

Переліком напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра [4], передбачена галузь знань “Економіка та підприємництво”, до якої відносяться такі напрями підготовки: економічна теорія; економічна кібернетика; міжнародна економіка; економіка підприємства; управління персоналом та економіка праці; прикладна статистика; маркетинг; фінанси

і кредит; облік і аудит; товарознавство і торговельне підприємництво. Серед напрямів лише останній за назвою відповідає галузі підприємництва в торгівлі, а ось основа будь-якої економіки – підприємницька діяльність у виробничій сфері не виокремлена як напрям, про що також свідчить Галузевий стандарт вищої освіти «Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра за спеціальностями напрямку 0501 – «Економіка і підприємництво» [5].

З метою усунення цього упущення в підготовці фахівців за вищевказаним галузевим стандартом і підготовки фахівців здатних працювати в умовах підприємництва та невизначеності, на нашу думку, до нормативних дисциплін циклу гуманітарної підготовки необхідно внести таку дисципліну як «Психологія підприємництва», дисципліну «Правознавство» замінити на «Правове забезпечення підприємницької діяльності», до дисциплін циклу природничо-наукової та загальноекономічної підготовки ввести «Історію розвитку підприємництва», «Звітність малого підприємства» та інші.

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки.

1. Трансформація економіки України неможлива без розвитку підприємництва та формування класу підприємців.

2. Результати діяльності малого бізнесу, а також результати проведеного дослідження свідчать про незадовільний стан підприємництва в країні: демографічне сальдо суб'єктів підприємницької діяльності від'ємне, кількість підприємств, що припинила свою діяльність в 3,5 раза більша від кількості створених суб'єктів підприємницької діяльності, кількість зайнятих у малих підприємствах зменшується, майже третина підприємств тимчасово припинила свою діяльність.

3. Україна має свій досвід розвитку підприємництва, який не схожий на практику розвинених країн. Починаючи з 1861 року до середини 80-х років 20 ст. підприємництво присікалось, були винищені приватний інтерес і соціальна незалежність.

Підприємницька ідеологія несли негативний відбиток, та й самі підприємці завдяки негативному відношенню до їхньої діяльності як з боку інших груп населення, так і держави, не маючи підтримки, на відміну від інтерпренерів за кордоном, не дуже впевнено ведуть свою діяльність і дуже часто переходять у тінь.

4. Відсутність показових прикладів успішних бізнесменів у близькому оточенні не дає можливості молоді моделювати успішного підприємця. Чекаючи, коли з часом, еволюційним шляхом в Україні широко сформується клас, наділений рисами успішного підприємця, означає розтягнути період переходу до успішної ринкової економіки на довгі роки. Це ставить завдання перед вітчизняною наукою та освітою розробити програми підготовки підприємців з урахуванням своєрідного історичного спадку.

5. Необхідно внести зміни до Галузевого стандарту вищої освіти «Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра за спеціальностями напрямку 0501 – «Економіка і підприємництво».

#### Список літератури

1. Chrisman, J. J. The influence of outsider-generated knowledge resources on venture creation // Journal of Small Business Management. – 1999. – # 37(4). – P. 42-58.
2. Chrisman, J. J., & McMullen, W.E. A preliminary assessment of outsider assistance as a knowledge resource: The longer-term impact of new venture counseling // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2000. – # 24(3). – P. 37-53.
3. Charney, A., & Liebcap, G. Impact of entrepreneurship education. – Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 2000.
4. Постанова Кабінету міністрів України «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра» від 13 грудня 2006 р. № 1719.
5. Галузевий стандарт вищої освіти «Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра за спеціальностями напрямку 0501 – «Економіка і підприємництво». – К., 2006.

#### SUMMARY

*Lyudmila Kulakovska*

#### ENTREPRENEURSHIP EDUCATION AS MAIN FACTOR OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The article is focused on following questions: the entrepreneurship as the main factor of economic progress; main features of entrepreneurship development in the Ukraine; entrepreneurship education as main factor of entrepreneurship development.

**ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ  
НА ЗАСАДАХ САМОСТІЙНОСТІ В УКРАЇНІ**

Питання освіти та джерел її фінансування завжди перебували у центрі уваги науковців. Цим питанням присвячені дослідження багатьох вітчизняних учених, серед яких О.Д.Василик, К.В.Павлюк, Т.М.Боголіб, М.Й.Малик, Є.М.Бойко, Й.М.Бексид, Л.О.Добровольська, та зарубіжних учених (Г.Бекер, Д.Стігліц, Т.Шульц), але досі ще залишається багато питань щодо визначення фінансового механізму забезпечення загальної середньої освіти.

Метою цієї статті є удосконалення механізму фінансування загальноосвітньої середньої освіти на засадах самостійності в Україні.

В основі побудови механізму фінансування освіти необхідно враховувати три основні критерії: достатність фінансування; ефективність використання ресурсів; справедливість розподілу ресурсів.

Основним показником ефективності освітнього процесу в економіці прийнято вважати дохід, який отримують випускники закладів освіти протягом усього життя.

Оскільки заробітна плата відображає економічну ефективність експлуатації людського капіталу, можна прийти до висновку про те, що отримання середньої освіти збільшує продуктивність праці на 30-40%, а вищої освіти – на 110-130%. При цьому вартість освітніх послуг порівняно невисока, ефективність інвестицій у людський капітал, навіть з урахуванням дисконтування потоків платежів, стає достатньо значною.

Існують різні підходи до визначення принципу справедливості розподілу ресурсів у сфері освіти. Деякі економісти розуміють під цим вирівнювання податкової бази серед регіонів. Даний підхід поділяють економісти тих країн, де історично фінансування початкових і середніх шкіл проводиться винятково за рахунок місцевих бюджетів.

Один із широко обговорюваних проєктів полягає у тому, щоб увести податок на витрати регіонів з більш високими доходами та субсидувати витрати бідніших територій.

Другий підхід до питання справедливості полягає у прирівнюванні витрат на одного учня та на душу населення. Але коли витрати на освіту вирівнюються, то більш здібні учні або учні, які мають основи домашнього виховання, знову ж таки будуть знаходитися у вигіднішому становищі. Але ж є діти, які потребують більше витрат: діти з особливими потребами, обдаровані діти та інші.

Крім того, існує думка, що держава повинна використовувати компенсуючу освіту, тобто вирівнювати не ресурси (витрати), а випуск

(досягнення), у такий спосіб компенсуючи відмінності початкового рівня для деяких груп учнів.

Між критеріями ефективності та справедливості завжди існує певний конфлікт. Він не може бути повністю усуненим і має вплив при розв'язанні багатьох конкретних проблем.

Взаємодія критеріїв ефективності та справедливості при розподілі коштів, виділених на освіту, залежить у першу чергу від цілей, які переслідує держава на конкретному етапі свого соціально-економічного розвитку.

Актуальне з цього приводу питання співвідношенні платності та безплатності послуг. Як правило, більша частина так званих соціальних послуг у нашій країні надавалася безкоштовно. Цей принцип у свій час розглядався як одне з основних досягнень нашого суспільства. Але при цьому виникає питання, чи можна справді забезпечити рівні умови для всіх у задоволенні тих чи інших потреб, включаючи потреби в послугах. У силу об'єктивних причин неможливо, адже існує нерівномірність соціально-економічного розвитку, яка проявляється в усіх сферах суспільного життя, і в першу чергу – в соціальній.

Крім того, існуюча практика фінансування галузі освіти не стимулює ефективне використання коштів. Принцип виділення, а не заробляння коштів, відсутність залежності між результатами праці, ефективним використанням матеріальних і фінансових ресурсів та оплатою праці робітників у соціальній сфері не сприяє їх більш ефективній праці.

У зв'язку з цим багато економістів ставили перед собою питання, як забезпечити більш справедливий розподіл найбільш важливих благ, у першу чергу тих, що формують саму людину, наприклад освіти.

Безумовно, вирішити це завдання неможливо шляхом введення загальної платності освітніх послуг. Але певні зміни у співвідношенні платності та безоплатності даного виду обслуговування можуть мати позитивний вплив. Досить часто висловлюється думка про встановлення гарантованого мінімуму соціальних послуг, які повинні надаватися населенню безкоштовно. Така позиція підтримується і діючим українським законодавством. Все, що споживається у обсягах, більших від даного мінімуму, має бути платним. На наш погляд, така ідея на сучасному етапі розвитку країни найбільш прийнятна з позиції принципу справедливості та розподілу соціальних благ. Але в даному випадку необхідно правильно підійти до визначення необхідного мінімуму.

Тож переважна частина послуг навчальних

закладів державного сектора, як і раніше, повинна бути в основному безкоштовною. Повністю повинні звільнитися від оплати послуги, що надаються в межах обов'язкового суспільно необхідного мінімуму. Поза цим мінімумом, тобто "середньої освіти для всіх", послуги, що надаються навчальними закладами споживачам відповідно до їх вільного вибору, повинні оплачуватися (повністю або частково) самими споживачами.

Середні освітні заклади Деснянського району м. Києва (колишня назва Ватутінський район) з 1991 року перешли на самостійні баланси та вже понад 16 років фінансуються з місцевого районного бюджету м. Києва на засадах самостійності щодо використання коштів загального та спеціального фондів. Досвід роботи вказаних навчальних закладів доцільно вивчати та запроваджувати для інших районів з метою більш ефективного використання бюджетних ресурсів.

Цей експеримент переходу на самостійний баланс започатковану згідно Рішення Виконавчого комітету Ватутінської районної ради народних депутатів від 29.11.1990 року № 917. Відповідно з зазначеним рішенням, з 1.01.1991 р. на самостійний баланс та новий фінансовий механізм перейшли близько п'ятдесяти середніх загальноосвітніх шкіл, включаючи, ДЮСШ, школи мистецтв. Цим школам надано статус юридичної особи з печаткою, штампом, відповідною документацією та правом відкриття рахунків у банківських установах.

Згідно з постановою «Про удосконалення організації заробітної плати та введення нових ставок та посадових окладів робітників установ і організацій народної освіти» схваленої держкомітетом з праці та соціальним питанням і Секретаріатом Всесоюзної Центральної Ради Професійних Спілок від 15.05.1990 р. № 193/7-69 шкільним установам було надано право введення в штатний розклад додаткової одиниці бухгалтера з відповідним посадовим окладом.

На базі представленої статистичної інформації з Деснянського районного управління освіти та безпосереднього спілкування з керівниками фінансових органів і бухгалтерами шкіл можна зробити висновки, що перехід на самостійний баланс має ряд позитивних моментів.

Зауважимо, що в умовах залишкового фінансування освітньої галузі наявність власного самостійного балансу школи дозволяє в певній мірі враховувати і фінансово забезпечувати нагальні потреби навчального закладу, вирішення яких важко передбачити централізовано.

По загальному фонду кошторису шкільного закладу є можливість коригувати витрати за напрямками використання коштів. Це стає можливим з урахуванням економії по окремих статтях за результатами трьох кварталів.

Відповідно до Бюджетного Кодексу України школи самостійно здійснюють відповідно до

бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладання договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду, згідно з якими необхідно здійснити платежі протягом цього ж періоду.

Так, загальноосвітні заклади Деснянського району проводять закупівлі необхідних товарів, робіт, послуг, укладають договори враховуючи вимоги чинного законодавства, зокрема на підставі Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» № 1114-V зі змінами від 1.06.2007 р. Тобто школи самостійно шукають більш вигідні пропозиції закупівлі, більш надійних партнерів-постачальників.

Наприклад, у рамках вищезазначеного закону щорічно проводиться тендер на забезпечення харчуванням дітей у школах Деснянського району зі спеціалізованими підприємствами.

Позитивною рисою переходу на самостійний баланс є формування ефективного розпорядника бюджетних коштів, що втілюється в більш економному використанні ресурсів, організації заходів щодо енергозбереження, водозбереження, профілактики захворювань серед персоналу шкіл.

Самостійність шкіл дозволяє зекономити по загальному фонду кошти використовувати на забезпечення тих статей видатків, які щорічно недофінансовуються з районного бюджету міста: технічне обслуговування шкіл (каналізація, водовідведення), телефонні послуги, канцелярські товари, миючі засоби, наочні матеріали, устаткування та витратні матеріали для проведення дослідів.

Фінансування на засадах самостійного балансу загальноосвітніх шкіл Деснянського району зумовлює їх зацікавленість у пошуку джерел збільшення спеціального фонду. Суттєвою статтею цього фонду є надходження від оренди приміщень, благодійні внески батьків, залучення коштів депутатів районної ради, додаткові освітні послуги. Розглянувши основні підходи до визначення бюджетних видатків на освіту шкіл району, можна побачити, що за деякими статтями граничний обсяг бюджетних коштів недостатній для повного фінансування статей бюджетного запиту. У такому випадку додаткові кошти перераховують, виходячи із нагальності потреб, зі спеціального фонду по галузі "Освіта".

Перелік платних послуг, які відповідно до чинного законодавства надаються шкільними закладами Деснянського району:

1) групові та індивідуальні заняття фізичною культурою та спортом на стадіонах, у спортзалах, плавальних басейнах, тощо понад норми, встановлені навчальними планами, за винятком занять, що проводяться з учнями та студентами навчальних закладів спортивного профілю;

2) здавання в оренду будівель, споруд та іншого нерухомого майна, обладнання, не пов'язаних з навчально-виховною, навчально-виробничою, науковою діяльністю, яке не погіршує соціально-



побутові умови працівників закладів і установ освіти та учнівської молоді; (Пункт 4 розділу 9 із змінами, внесеними згідно з Постановою КМУ № 1564 від 17.11.2004 р.);

3) освітні послуги понад обсяги, встановлені навчальними планами і програмами у загальноосвітніх закладах.

Крім того, до спеціальних коштів, як уже зазначалося, відносяться плата за оренду, батьківська плата та плата за гуртки.

Планування доходів і видатків по кожному виду спеціальних коштів здійснюються школами Деснянського району за формою кошторису доходів і видатків установи, передбаченою Положенням про порядок складання єдиного кошторису доходів і видатків бюджетної установи згідно Наказу Міністерства фінансів України № 57 від 28.01.2002 року та Постанови Кабінету Міністрів України № 228 від 28.02.2002 року, Закону України «Про Державний бюджет на 2008 рік», «Про освіту» п. 4. ст. 61, а саме:

1. Батьківська плата:

а) П. 4. ст. 23 Закону України «Про дошкільну освіту».

б) Постанова КМУ від 26.08.2002 року № 1243 «Про невідкладні питання діяльності дошкільних та інтернатних навчальних закладів».

2. Платні послуги:

а) Постанова КМУ від 20.01.1997 року № 38 «Про затвердження переліку платних послуг, які мають надаватися державними навчальними закладами».

б) Спільний наказ Міністерства освіти України, Міністерства економіки України та Міністерства фінансів України від 27.10.1997 року № 383/239/131 «Про затвердження порядку надання платних послуг державними навчальними закладами».

в) Постанова КМУ від 21.02.1997 року № 180 «Про затвердження Положення про порядок складання єдиного кошторису доходів і видатків бюджетної установи, організації».

г) Постанова КМУ від 22.08.2005 року № 790 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери».

д) Наказ МОНУ від 26.09.2005 року № 557 «Про упорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ».

е) Постанови КМУ від 31.01.2001 року № 78

та від 19.08.2002 року № 1222 «Про реалізацію окремих положень і норм, передбачених ст. 57 Закону України «Про освіту», ст. 25 Закону України «Про загальну середню освіту».

ж) Постанова Правління Національного банку України від 13.10.1997 року № 334 «Про порядок ведення касових операцій».

3. Орендна плата:

а) Закон України «Про оренду державного та комунального майна» (від 23.12.1997 року № 768/97-ВР, від 14.03.1995 року № 98/95-ВР).

б) Закон України «Про оренду державного майна» від 10.04.1992 року № 2269-ХІІ.

в) Розпорядження голови КМДА від 23.03.1998 року № 608 «Про оренду нерухомого майна (будівель, приміщень) у м. Києві».

г) Постанова КМУ від 18 січня 2003 року № 84 «Про внесення змін до Методики розрахунку і порядку використання плати за оренду державного майна».

Зазвичай батьківська плата в структурі джерел доходів шкіл району використовується на харчування дітей у дошкільних навчальних закладах. Плата за гуртки використовується на заробітну плату вчителів, які надають платні послуги, оплату за комунальні послуги і на придбання канцелярських товарів. Орендна плата - на придбання предметів постачання і матеріалів для господарських потреб, переобладнання, реконструкцію приміщень закладів освіти, плата за комунальні послуги та на інші потреби.

Отже, бухгалтерія шкіл самостійно планує доходи та видатки спеціального фонду кошторису та має можливості коригування планових показників загального фонду.

Перехід на самостійний баланс не тільки сприяє формуванню ефективного розпорядника бюджетних коштів, а й підвищує відповідальність керівництва загальноосвітніх закладів.

Досвід функціонування шкіл на засадах самостійності дозволяє визначити ті питання, які потребують свого подальшого вирішення:

\* введення в штатний розпис додаткових одиниць бухгалтера та економіста із забезпеченням їх робочих місць комп'ютерами, засобами зв'язку і необхідним устаткуванням і програмним забезпеченням;

\* розширення самостійності фінансування закладів середньої освіти потребує проведення експерименту щодо фінансування шкіл на засадах самостійності, виходячи не з наявних можливостей бюджету міста і району, а з реальних потреб шкіл.

## SUMMARY

Ludmila Demydenko, Yuliya Subbotovich

### PUBLIC SCHOOL FINANCING ON THE BASE OF SELF INDEPENDENCE IN UKRAINE

The article is devoted to some aspects of forming public school financing in Ukraine. Authors described financial activity for the operation and support for public school in one of the district of Kiev.



# ЗМІСТ

## ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<b>Мандибура В.О.</b> Інституційні засади оптимізації взаємодії приватної та державної форм власності в умовах соціально-економічної трансформації .....	3
<b>Мельник В.П.</b> Теоретичні засади здійснення інституціональних реформ .....	8
<b>Сизоненко В.О.</b> Україна: невизначеність моделі інноваційного розвитку – втрачені можливості конкурентоспроможності .....	14
<b>Жигінас В.В.</b> Модель структурної адаптації економіки України в сучасних умовах .....	19
<b>Мазур І.І.</b> Антикорупційні заходи в контексті детінізації економіки .....	23
<b>Лук'яненко О.В.</b> Економічний зміст контрабанди: теоретичний аспект .....	29
<b>Соколовський Д. Б.</b> Протиставлення інституції та організації в контексті питання засад інституційної зміни .....	34
<b>Запужляк В.М.</b> Організаційна взаємодія в умовах трансформаційної економіки та її вплив на ефективність управління .....	38
<b>Голікова Т.В.</b> Інституційні механізми територіального економічного розвитку .....	43
<b>Попова Ю.М.</b> Інституціональне середовище регіону – основа його соціально-економічного розвитку .....	48
<b>Саєнко О.С.</b> Економічна безпека як система: початковий етап аналізу .....	53
<b>Лошенко В.Є.</b> Формування системи зовнішньоекономічної безпеки України .....	56
<b>Твердохлебов М.І., Арсененко А.Ю.</b> Порівняльний аналіз українських ризиків країни в контексті євроінтеграції .....	60
<b>Батажок С.Г.</b> Інститут „трипартизму” в системі забезпечення соціально-економічної стабільності сучасного суспільства .....	66
<b>Войтович С., Крайняк Е.</b> Інституціоналізація флексибільних трудових відносин .....	72
<b>Кулик Ю.Р.</b> Формування структурних елементів бізнес-системи .....	76

## РЕГІОНАЛЬНИЙ І СЕКТОРАЛЬНИЙ РОЗВИТОК

<b>Білик Р.С.</b> Підвищення ролі регіонів в умовах глобалізації та регіоналізації світової економіки .....	80
<b>Josef Windsperger, Nina Gorovaia.</b> Knowledge Management in Networks: Empirical Results from Austrian Franchise Firms .....	85
<b>Ляхович М.В.</b> Стан інформатизації економіки України в контексті переходу до інформаційного суспільства .....	92

<b>Буднікевич І.М., Бараник О.А.</b> Ринок послуг індустрії гостинності як інститут економічних відносин .....	<b>96</b>
<b>Буяк Л.М., Паучок В.К.</b> Стохастично-резонансний перехід економіки середньовічних країн західної Європи у високопродуктивний стан .....	<b>102</b>

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

<b>Лопатинський Ю.М.</b> Інституційні умови реалізації сільськогосподарської продукції ....	<b>107</b>
<b>Кучер В.В., Кучер О.В.</b> Управління виробничо-збутовою діяльністю аграрних підприємств на засадах маркетингу .....	<b>112</b>
<b>Якобчук В.П., Тузюк О.В.</b> Формування організаційної культури аграрних підприємств в умовах інституційної трансформації економіки .....	<b>115</b>
<b>Щурик М.В.</b> Інституційне забезпечення ринку земельних ресурсів АПК макрорегіону	<b>119</b>
<b>Немкович О.Б.</b> Фінансово-кредитні аспекти розвитку агробізнесу в умовах ринкової трансформації економіки України .....	<b>123</b>
<b>Кравець І.В.</b> Стратегічні напрями розвитку підприємств м'ясної галузі в контексті гарантування продовольчої безпеки держави .....	<b>127</b>
<b>Лисоволик Н.М.</b> Групування молокопереробних підприємств на основі показників рентабельності .....	<b>132</b>
<b>Гикава О.І.</b> Агротуризм як важлива складова євроінтеграції України .....	<b>135</b>

## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Вишинська Т.О.</b> Методичні підходи до оцінювання факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства .....	<b>138</b>
<b>Богоявленська Ю.В.</b> Інтеграційні перспективи розвитку суб'єктів господарювання ...	<b>143</b>
<b>Гайдук Л.А.</b> Моделі управління інноваційним потенціалом підприємства .....	<b>147</b>
<b>Білокурський Р.Р.</b> Проблеми та перспективи автоматизації українських підприємств .	<b>154</b>

## **ФІНАНСИ, ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ**

<b>Бутенко О.І.</b> Фінансово-кредитні відносини в економічній системі .....	<b>157</b>
<b>Рак Р.В., Рожко О.Д.</b> Теоретичні підходи до визначення місця ринку державних запозичень у фінансовій системі .....	<b>161</b>
<b>Мошенський С.З.</b> Теоретико-методологічні аспекти вдосконалення структури джерел фінансування українських підприємств .....	<b>165</b>
<b>Тищенко В.В.</b> Оцінка фінансової стійкості підприємства з використанням факторного аналізу .....	<b>172</b>

<b>Ломачинська І.А.</b> Концептуальний підхід до визначення сутнісного змісту категорії фінансової рівноваги підприємства .....	176
<b>Пашко М.М.</b> Роль фінансового капіталу у формуванні конкурентоспроможності національної економіки .....	180
<b>Барилук І.В.</b> Механізм реалізації та розвитку ресурсного потенціалу банківських установ України .....	184
<b>Пайтра Н.Г.</b> Аналіз елементів механізму формування власного капіталу комерційних банків .....	190
<b>Третьякова О.В.</b> Сучасні тенденції банківського кредитування .....	195
<b>Чеберяко О.В.</b> Специфіка і перспективи розвитку страхового ринку України .....	198
<b>Винниченко Н.В.</b> Проблеми функціонування системи фінансового забезпечення соціальної сфери .....	203
<b>Оганнес Арутюнян.</b> Некоторые аспекты финансового выравнивания в республике Армения (РА) .....	207
<b>Легкоступ І.І.</b> Удосконалення міжбюджетних відносин в Україні на засадах теорії бюджетного федералізму .....	212

## ОБЛІК І АУДИТ

<b>Малкова О.І.</b> Управлінський облік – класичний інструмент системи оперативного контролінгу затрат .....	216
<b>Калинчук І.Д.</b> Формування сучасної моделі нормативного методу обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості в умовах ринкового господарського механізму .....	220
<b>Єлетенко О.В.</b> Витрати логістичного циклу промислового підприємства .....	223
<b>Луців Н.П.</b> Основні завдання та інформаційне забезпечення аналізу оборотного капіталу .....	227

## ГЕНЕЗИС НАУКИ ТА ОСВІТИ

<b>Комарницький І.Ф., Немцова І.А.</b> Фактори формування організаційної культури вищого навчального закладу .....	231
<b>Гудзинський О.Д., Пахомова Т.М.</b> Вимоги до підготовки фахівців економічного профілю в умовах трансформації національної економіки .....	238
<b>Кулаковська Л.П.</b> Підприємницька освіта як основний фактор розвитку підприємництва .....	242
<b>Демиденко Л.М., Субботович Ю.Л.</b> Фінансування закладів загальної середньої освіти на засадах самостійності в Україні .....	246

# CONTENS



## INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Viktor Mandybura.</b> The Institutional Basis of the Interaction of Private and State Property Optimization in the Conditions of Social-Economic Transformation .....	3
<b>Victor Melnik.</b> Theoretical Principles of Realization of Institutional Reforms .....	8
<b>Viktor Syzonenko.</b> Ukraine: Ambiguity of the Innovative Development Model – Lost Possibilities of Competitiveness .....	14
<b>Vladyslav Zhyginas.</b> Model of Structural Adaptation of Ukrainian Economy under Recent Conditions .....	19
<b>Irina Mazur.</b> Anticorruption Measures in the Context of Decrease of Shadow Economy Part .....	23
<b>Olena Luk'yanenko.</b> Economics of Smuggling: a Theory .....	29
<b>Dmytro Sokolovsky.</b> Institution vs Organization in Backgrounds of Institutional Change .....	34
<b>Volodymyr Zapukhlyak.</b> Organizational Interactions and Efficiency of Management under Conditions of Transformative Economy .....	38
<b>Tatiana Golikova.</b> Institutional Mechanisms of Territorial Economic Development .....	43
<b>Yuli Popova.</b> The Institution of Environment of Region is Basis of its Socio-Economic Development .....	48
<b>Oleksandr Sayenko.</b> The Economic Security as a System: Initial Stage of Analyse .....	53
<b>Victor Loshenuk.</b> The Forming of External Economic Security System of Ukraine .....	56
<b>Nikolay Tverdohlebov, Arsen Arsenenko.</b> Ukraine Country Risks Comparative Analyses in the Context of Eurointegration .....	60
<b>Svitlana Batzhok.</b> The Institution of “Three-Side-Partnership” in the Providing of Social-Economic Stability System of Modern Society .....	66
<b>Sergej Vojtovich, Emilia Krajnak.</b> Institution of Flexible Working Relations .....	72
<b>Julia Kulyk.</b> Forming of Structural Elements of Business System .....	76

## REGIONAL AND SECTORAL DEVELOPMENT

<b>Ruslana Bilyk.</b> The Rise of the Region's Role on the Globalization and Regionalization International Economics Condition .....	80
<b>Josef Windsperger, Nina Gorovaia.</b> Knowledge Management in Networks: Empirical Results from Austrian Franchise Firms .....	85

---

<b>Mykola Lyakhovych.</b> Condition of Informatization of Ukrainian Economy in a Context of Transition to Information Society .....	<b>92</b>
<b>Iryna Budnikevych, Oleksandr Barannyk.</b> Market of Services of Hospitality Industry as an Institution of Economic Relations .....	<b>96</b>
<b>Lesya Buyak, Volodymyr Pauchok.</b> The Stochastic-Resonance Passing of Western Europe Medieval Countries Economy to the Highly Productive State .....	<b>102</b>

## TRANSFORMATION OF AGRARIAN SECTOR

<b>Yuriy Lopatynskyy.</b> Institutional Conditions of Agricultural Production Realization .....	<b>107</b>
<b>Walentina Kucher, Oksana Kucher.</b> Management Production-Sale Activity Agrarian Enterprises on Principles of Marketing .....	<b>112</b>
<b>Valentina Yakobchuk, Oksana Tuzyuk.</b> The Formation of the Agrarian Enterprises Organization Culture under the Conditions of Economy's Institutional Transformation .....	<b>115</b>
<b>Michael Schuryk.</b> Institutional Market Ensuring of Landed Resources of The Agrarian Industrial Complex of Macroregion .....	<b>119</b>
<b>Oksana Nemkovich.</b> Financial-Credit Aspects of Agribusiness Development in Conditions of Market Transformation of Ukrainian Economy .....	<b>123</b>
<b>Iryna Kravets.</b> Strategic Directions of Meat Industry Enterprises Development in the Context of State Food Security Guaranteeing .....	<b>127</b>
<b>Natalia Lysovolyyk.</b> Grouping of Milk Processing Enterprises on Basis of Profitability .....	<b>132</b>
<b>Oleksandra Hykava.</b> Agrotourism as an Important Constituent of Eurointegration of Ukraine ....	<b>135</b>

## ECONOMICS AND ENTERPRISES MANAGEMENT

<b>Tetyana Vishinska.</b> The Methodical Approaches of Estimation of Factors, which Influence Competitiveness of Enterprise .....	<b>138</b>
<b>Yuliya Bogoyavlenska.</b> The Integration Perspectives of the Economy Subjects' Development ...	<b>143</b>
<b>Lubov Gayduk.</b> Management Models of Enterprise Innovative Potential .....	<b>147</b>
<b>Ruslan Biloskursky.</b> The Problems and Prospects of the Ukrainian Enterprises' Automation .....	<b>154</b>

## FINANCE, INVESTMENTS AND INNOVATIONS

<b>Alexander Butenko.</b> Financial-Credit Relations in the Economic System .....	<b>157</b>
<b>Roman Rak, Oleksandr Rozhko.</b> Theoretical Approaches to Determining the Location of State Borrowings Market in Financial System .....	<b>161</b>
<b>Serhiy Moshenskiy.</b> Theoretical and Methodological Improvement Aspects of Ukrainian Enterprises' Financial Resources Structure .....	<b>165</b>

---

<b>Vladimir Tishchenko.</b> Estimation of Financial Firmness of Enterprise with the Use of Factor Analysis .....	172
<b>Iryna Lomachynska.</b> Conceptual Determination of Enterprise's Financial Equilibrium Nature ...	176
<b>Myhaylo Pashko.</b> The Role of Financial Capital in Making of Competitiveness Ability of National Economy .....	180
<b>Irena Barylyuk.</b> Mechanism of Resource Potential Realization and Development of the Bank Institutions of Ukraine .....	184
<b>Natalka Paytra.</b> The Analysis of Own Bank Capital Organizing Mechanism .....	190
<b>Olena Tretyakova.</b> Modern Tendencies of the Banking Crediting .....	195
<b>Oksana Cheberyako.</b> Specific and Prospects of Ukraine Insurance Market Development .....	198
<b>Nataliya Vynnychenko.</b> Problems of the System of Financial Provision of Social Sphere Functioning .....	203
<b>Hovhannes Harutyunyan.</b> Some Aspects of Financial Alignment in the Republic of Armenia ....	207
<b>Igor Legkostup.</b> Improvement of Interbudgetary Relations in Ukraine on Base of Budgetary Federalism Principles .....	212

## ACCOUNTING AND AUDIT

<b>Olena Malkova.</b> Management Accounting as Classic Instrument of the System of Operative Controlling Expenses .....	216
<b>Iryna Kalynchuk.</b> Forming of Modern Model of Normative Method of Account of Charges is on a Production and Calculation of Prime Price in the Conditions of Market Economic Mechanism .....	220
<b>Olga Eletenko.</b> Charges of Logistic Cycle of Industrial Enterprise .....	223
<b>Nataliya Lutsiv.</b> Basic Tasks and Informative Providing of Analysis of Floating Capital .....	227

## GENESIS OF SCIENCE AND EDUCATION

<b>Ivan Komarnytskyy, Inga Nemtseva.</b> Factors of Formation of Organizational Culture of Higher Educational Institution .....	231
<b>Oleksiy Gudzynsky, Tetyana Pahomova.</b> The Conceptual Points of View to Preparation of Specialists of Economic Type in the Context of Transformation of National Economy .....	238
<b>Lyudmila Kulakovska.</b> Entrepreneurship Education as Main Factor of Entrepreneurship Development .....	242
<b>Ludmila Demydenko, Yuliya Subbotovich.</b> Public School Financing on the Base of Self Independence in Ukraine .....	246

**ДЛЯНОТАТОК**

*Наукове видання*

**Науковий вісник Чернівецького університету**

**Збірник наукових праць**

**Випуск 368-369**

**ЕКОНОМІКА**

Літературний редактор      *Лупул О.В.*

Технічний редактор      *Кудрінська О.М.*

*Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №891 від 08.04.2002 р.*

Підписано до друку 16.10.2008. Формат 60 x 84/8.

Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 28,0.

Обл.-вид. арк. 30,1. Зам. 165-п. Тираж 100.

Друкарня видавництва “Рута” Чернівецького національного університету  
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2