

ISSN 1817-3772



# ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ДОНБАСУ

науковий журнал

2013

№ 1 (31)

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

Науковий журнал

№ 1 (31) 2013

Заснований у 2004 році

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

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

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

Рекомендований до друку рішеннями Вчених рад

Інституту економіки промисловості НАН України (протокол № 10 від 20.12.2012 р.)

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 6 від 24.01.2013 р.)

Журнал включено до переліку видань реферативної бази даних „Україніка наукова”

(угода про інформаційну співпрацю № 30-05 від 30.03.2005 р.)

## Засновники:

Державний заклад „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”,

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

## Міжнародна наукова рада

Голова Ради – Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор,

директор Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк, Україна)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Редакційна колегія:

### Головний редактор

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

### Заступник головного редактора

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

### Відповідальний секретар

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

### Заступник відповідального секретаря

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

### Члени колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Випускаючий редактор

Лобода С. М.

## Коректор

Васильєва В. В.

E-mail: [Slaval@iep.donetsk.ua](mailto:Slaval@iep.donetsk.ua)

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

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

© Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, 2013

© ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”, 2013

© Акіндєєв Д. В., Ляшенко В. І., дизайн обкладинки, 2013

# Зміст

## НАУКОВІ СТАТТІ

### Соціально-економічні проблеми Донбасу

1. Лозинский И. Е. Основы организации кластерного разделения угольных шахт Добасса ..... 4
2. Кулеш В. Г. Концептуальні засади розвитку промислового туризму в Донбасі ..... 11
3. Благодарний О. І., Юріна Н. О., Скобцова Г. В. Стан розвитку малого підприємництва Донецької області у 2008 – 2011 роках ..... 16
4. Инякин В. Н., Свистунова М. В. Проблемы теплоснабжения сельских регионов Донецкой области ..... 21

### Економічна теорія

5. Котов Е. В. Государственно-частное партнерство: теоретико-методологические проблемы трактовки и содержания ..... 25
6. Мешкова Н. Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства ..... 36
7. Головінов О. М., Литвин В. В. Роль інформаційного ресурсу в національній економіці ..... 40
8. Далевська Н. М., Сорокіна Л. В. Роль конфлікту в еволюції акторів світового політико-економічного простору ..... 46
9. Тулькун Я. И. Государственно-частное партнерство как инструмент активизации инновационной деятельности Украины: региональный аспект ..... 52

### Міжнародна та регіональна економіка

10. Антонюк Д. А. Аналіз сучасного стану інфраструктурного забезпечення підприємництва Запорізької області ..... 59
11. Тісунова В. М. Роль та призначення корпоратизації в системі ринкових перетворень у регіоні ..... 67
12. Абдуллаева М. Н. Стратегия развития предприятий промышленного комплекса Узбекистана ..... 74
13. Расулев А. Ф. Тенденции и перспективы развития экономики Узбекистана в условиях мирового финансово-экономического кризиса и посткризисный период ..... 83
14. Кудріна О. Ю. Пріоритети та напрямки реалізації промислового потенціалу регіонів України ..... 89

### Фінанси

15. Виговська Н. Г. Місцеві фінанси як основа розвитку системи горизонтального бюджетного регулювання ..... 92
16. Полуянов В. П., Иванов Ю. В. Анализ дифференциации усредненных значений финансовых коэффициентов по видам экономической деятельности ..... 97
17. Землянкін А. І., Савченко Т. Г. Визначення тенденцій та ефективності інвестиційної діяльності у регіоні ..... 107
18. Гуменюк В. В. Фінансування санаторно-курортних послуг в дискурсі соціального страхування ..... 114
19. Маркус О. В. Оцінка ефективності інвестицій в дебіторську заборгованість ..... 119

### Маркетинг

20. Герасименко А. Г. Стратегічні бар'єри входження в ринок як джерело ринкової влади ..... 123
21. Лебідь В. М., Прищепя К. Є. Сучасний стан ринку зерна України, проблеми та перспективи розвитку ..... 131
22. Коваль В. В. Оцінка динаміки розвитку ринку взаємозамінних телекомунікаційних послуг ..... 136
23. Лисюк В. М., Шлафман Н. Л., Журавльова Т. О. Підтримка розвитку малого підприємництва на ринку побутових послуг ..... 143
24. Штапаук Г. П. Рухливість соціально-економічної структури споживчого попиту в Україні та її вплив на динаміку товарообігу комерційних підприємств ..... 150

### Менеджмент

25. Харченко В. А. Системний підхід до стратегічного управління підприємством ..... 157
26. Побережна Н. М. Формування алгоритму оцінки виробничого потенціалу машинобудівного підприємства ..... 161
27. Колосова К. А. Дослідження стійкості переробних підприємств АПК ..... 166
28. Пономаренко Д. В. Реструктуризація підприємств в світле нового податкового законодавства ..... 171

### Менеджмент інновацій

29. Павлов К. В., Кучеров А. В. Социально-экономическая эффективность использования инвестиции и инноваций интенсивного типа ..... 176
30. Парвіна Т. Г. Концептуальні підходи формування механізмів реалізації знань ..... 188
31. Чеботарьов Є. В. Формування інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності агропродовольчих корпорацій ..... 192
32. Тарасова І. І. Основні поняття та характеристика категоріального апарату інтелектуального забезпечення підприємства ..... 197

### Менеджмент персоналу

33. Шемяков О. Д. Забезпеченість роботою як державна політика щодо реалізації права на працю та її вплив на розвиток виробничої демократії ..... 203
34. Швець І. Б., Федоренко Т. С. Сучасні тенденції поширення професійного навчання протягом життя ..... 208
35. Бєлєнцова Ю. В. Ефективність підвищення мінімальної заробітної плати в Україні ..... 216
36. Богатырева В. В. Управление человеческим капиталом в инновационной экономике ..... 221

### Наші ювіляри

1. 85 лет академику В. К. Мамутову ..... 236
2. 70-річчя Б. В. Буркинського ..... 237
3. 75-річчя А. І. Бутенко ..... 240
4. 75 років від дня народження В. А. Подсолонко ..... 241
5. 75 лет известному экономисту-угольщику Л. Л. Стариченко ..... 242
6. 55 лет академику К. В. Павлову ..... 244

## НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

УДК 332.14

И. Е. Лозинский,

кандидат экономических наук,

Национальный горный университет, г. Днепропетровск

### ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ УГОЛЬНЫХ ШАХТ ДОНБАССА

**Введение.** Угольная отрасль Украины является высокозатратной. Отчасти, это объясняется многими горно-геологическими факторами. Среди основных из них следует выделить сокращение пригодных к отработке запасов угля, большая глубина разработки и др. Однако, важную роль в формировании безубыточного производства играют экономические и управленческие решения. Например, согласно положениям работ [1; 2], существенно повысить эффективность можно за счет проведения полной приватизации шахт и ухода от укоренившейся дотационной системы поддержки в отрасли. При этом убыточные шахты с малыми запасами угля должны быть закрыты. Отсутствующий системный подход к распределению субсидий среди различных групп шахт и отдельных получателей субсидий основан на политическом лоббировании, целью которого является не сокращение себестоимости угледобычи, а увеличение объемов субсидий.

**Постановка задачи.** Согласно положениям работ [3, с. 3; 4, с. 54] в последнее десятилетие кластерная политика управления отраслями народного хозяйства стала одним из главных направлений государственной политики по повышению национальной и региональной конкурентоспособности в развитых и развивающихся странах. Правительством Украины кластерная политика также рассматривается как одна из ключевых инвестиционных инициатив, которая является инструментом развития и диверсификации экономики.

Для разработки единой стратегии развития угольной отрасли важной задачей является разделение шахтного фонда на относительно однородные группы. Решение этой задачи позволит формировать единые принципы управления для образованных групп шахт, а также обосновано распределять средства господдержки между нерентабельными угледобывающими предприятиями. Кроме того, разделение шахт на группы инвестиционной привлекательности может послужить критерием для выявления предприятий, которые специально завышают себестоимость с целью получения средств господдержки.

**Целью статьи** является формирование кластерных групп шахт, которые обладают схожими горно-геологическими, техническими и экономическими характеристиками.

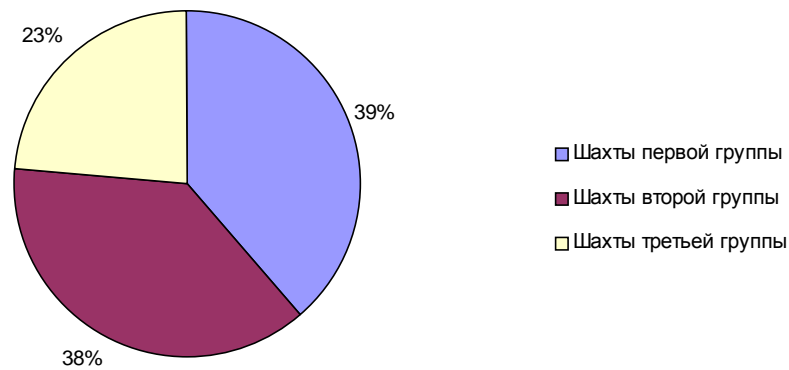
**Результаты.** Представим сущность предложенной нами концепции кластерного анализа в угольной отрасли. В настоящее время шахтный фонд Украины разделен на три группы по степени инвестиционной привлекательности в рамках реформирования угольной отрасли на 2010 – 2014 годы. В первую группу входят перспективные предприятия для приватизации, вторую группу образуют потенциально перспективные предприятия, которые при условии создания особых благоприятных условий могут стать безубыточными, в третью – шахты, отработавшие производственные запасы угля и подлежащие закрытию в будущем. Существующая структура шахтного фонда Украины представлена на рис. 1.

Данное разделение шахтного фонда выполнялось Минуглепромом на основе двух показателей: 1) себестоимость добычи угля; и 2) объем оставшихся пригодных к отработке запасов угля. Однако, по нашему мнению, такое разделение обладает целым рядом недостатков, среди основных из которых является отсутствие учета влияния на инвестиционную привлекательность целого комплекса производственных, организационных экономических и горно-геологических факторов.

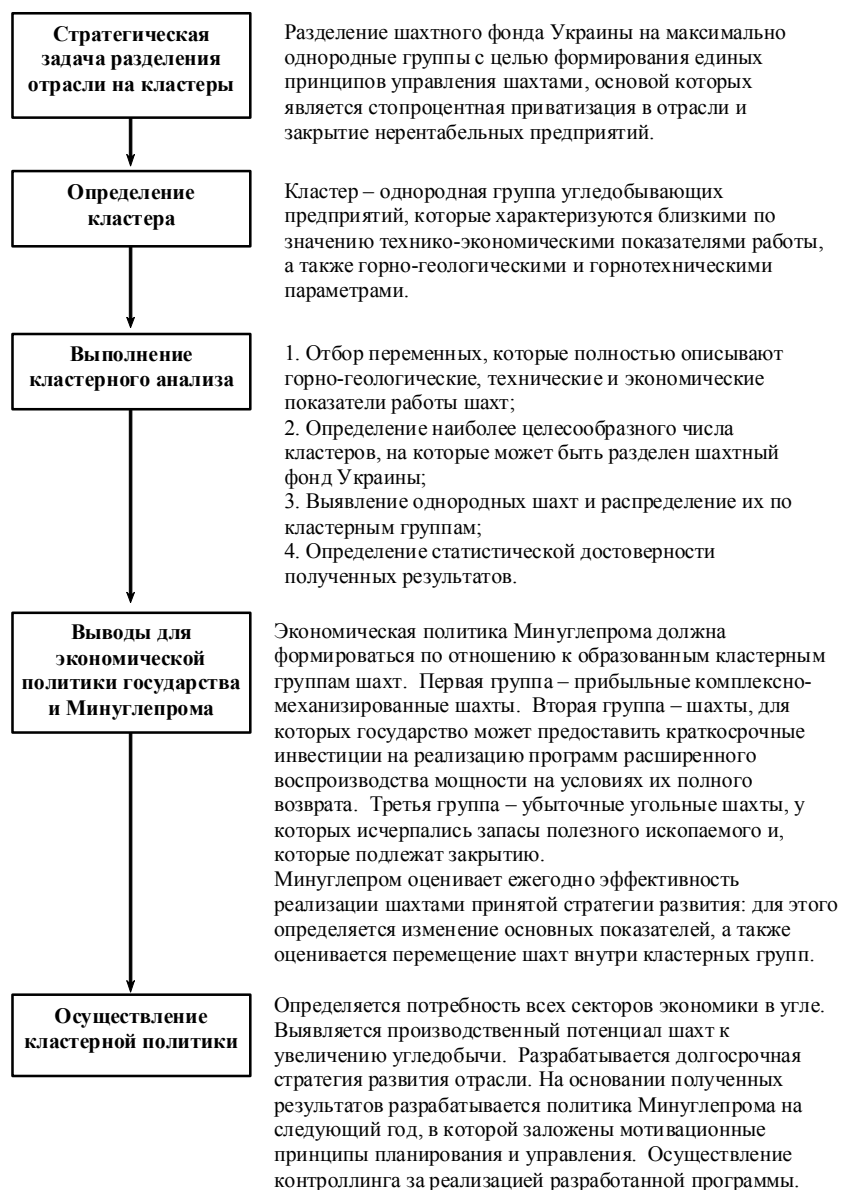
Общий подход к формированию кластерной политике в угольной отрасли, начинающийся с определения характеристик кластера и, соответственно, метода и техники анализа кластера, представлен на рис. 2.

На первом этапе исследования наиболее приемлемое количество кластеров в угольной отрасли проверялось на основе иерархического кластерного анализа. На рис. 3 и 4 представлены древовидная диаграмма объединения шахт в кластеры, полученные на основе разных иерархических методов.

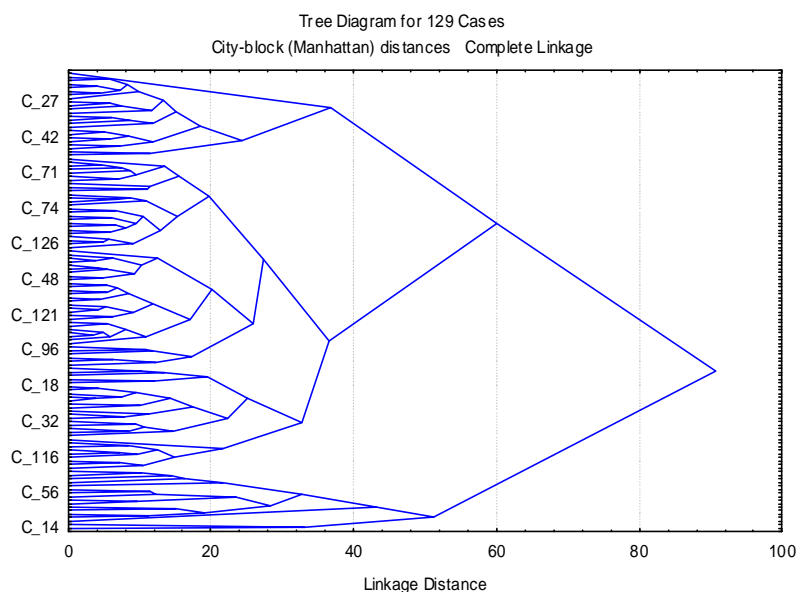
Как видно, оба метода дают разные результаты кластерного решения: представленная на рис. 3 дендрограмма свидетельствует о целесообразности исполь-



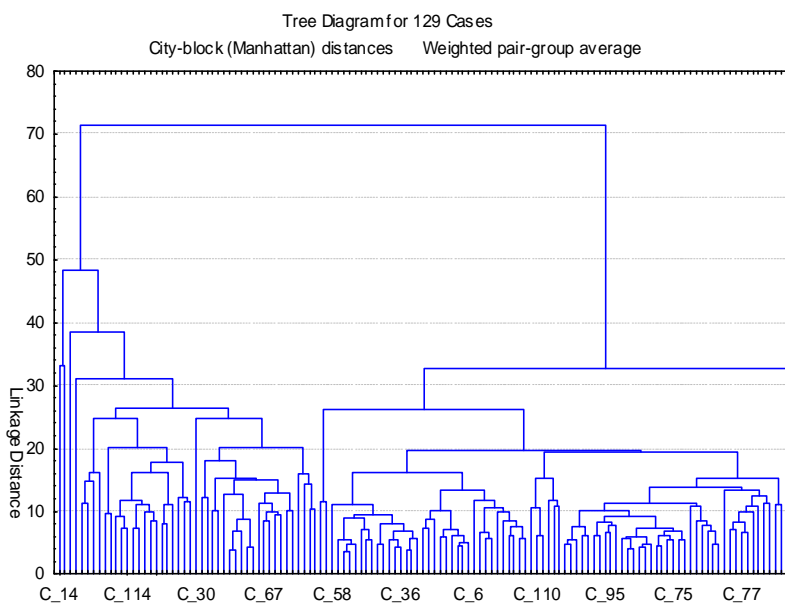
**Рис. 1. Структура существующего распределения шахт по группами инвестиционной привлекательности на основе решения Минуглепрома**



**Рис. 2. Общий подход к образованию кластеров и формированию кластерной политики в угольной отрасли**



**Рис. 3. Древоидная диаграмма объединения шахт в кластеры на основе Манхэттенского расстояния и учета полной связи между объектами**



**Рис. 4. Дендрограмма формирования кластеров шахт, построенная на основе расстояния городских кварталов с использованием метода взвешенных средних**

зования трехкластерного решения, а на рис. 4 – о целесообразности разделения шахтного фонда на два кластера. Поскольку однозначное решение установлено не было, то на следующем этапе был использован EM метод кластеризации.

Методы, использованные нами для решения задачи установления оптимального числа кластерных групп шахт, расширяют основные приближения кластеризации тремя отличительными особенностями [5]:

1. Вместо того чтобы задавать соответствие наблюдений кластерам так, чтобы максимизировать разницу в средних для непрерывных переменных, алгоритм кластеризации EM (поиск максимума) вычисляет вероятности членства в кластере, основываясь на одном или более вероятностном распределении. Цель алгоритма кластеризации – максимизировать вероятность полного правдоподобия данных, задаваемых в кластерах.

2. В отличие от классической реализации алгоритма кластеризации  $k$ -средними алгоритмы  $k$ -средних и EM в обобщенных методах кластерного анализа могут быть применены равно для непрерывных и категориальных переменных.

3. Основное отличие алгоритма кластеризации  $k$ -средними в том, что в нем необходимо указать число кластеров перед началом анализа (то есть, число кластеров должно быть априори известно). Обобщенные методы кластерного анализа, примененные нами для решения задачи классификации шахтного фонда на наиболее однородные группы, используют измененную схему  $\nu$ -кратной кросс-проверки, схожую с моделями „деревья классификации” и общие CHAID-модели для определения наилучшего числа кластеров по данным.

При этом согласно положениям работы [6] методы EM-алгоритма (англ. Expectation - Maximization (EM) algorithm) и кластеризации  $k$ -средними реализованные в обобщенных методах кластерного анализа обычно быстрее и легче масштабируются на очень большие множества данных, к которым можно отнести и задачу кластеризации угледобывающих предприятий. На рис. 5 представлен график функции потерь обобщенного метода  $k$ -средних при решении задачи кластеризации угледобывающих предприятий.

Получается, что функция потерь резко замедляет осыпь при количестве кластеров равном трем, и, затем, выравнивается. Таким образом, график функции потерь обобщенного метода  $k$ -средних при решении задачи кластеризации угледобывающих предприятий также указывает на эффективность трехкластерного

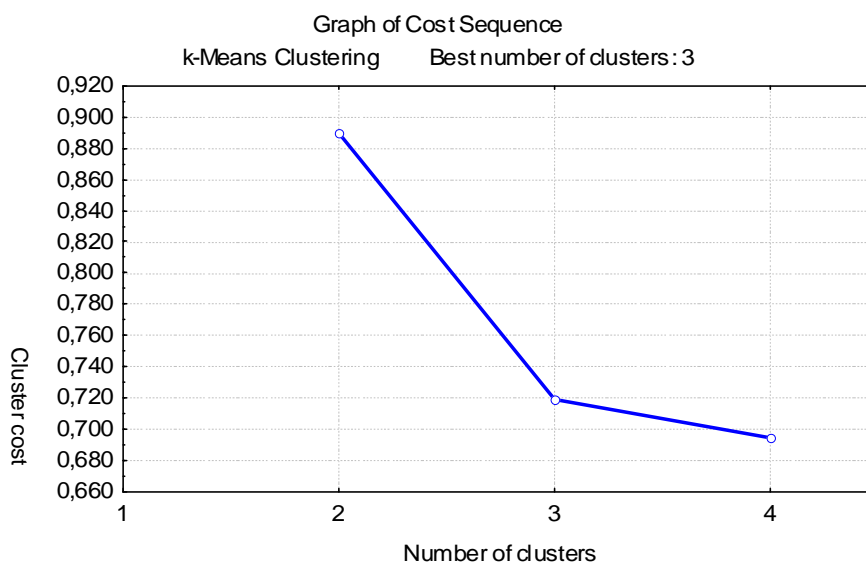
решения. То есть именно в таком случае может быть сформирована оптимальной структура классификации предприятий угольной отрасли.

В результате выполненного исследования было установлено, что при формировании политики государства в отношении развития угольной отрасли является разделение шахт на три группы. Именно при таком разделении шахты, входящие в одну и ту же кластерную группу, будут обладать максимально схожими характеристиками по основным технико-экономическим и горно-геологическим параметрам. В то же время различия между шахтами разных групп будут наиболее существенными. Это дает основание полагать, что в отношении однородных шахт одних и тех же кластерных групп могут быть сформированы единые принципы планирования и управления.

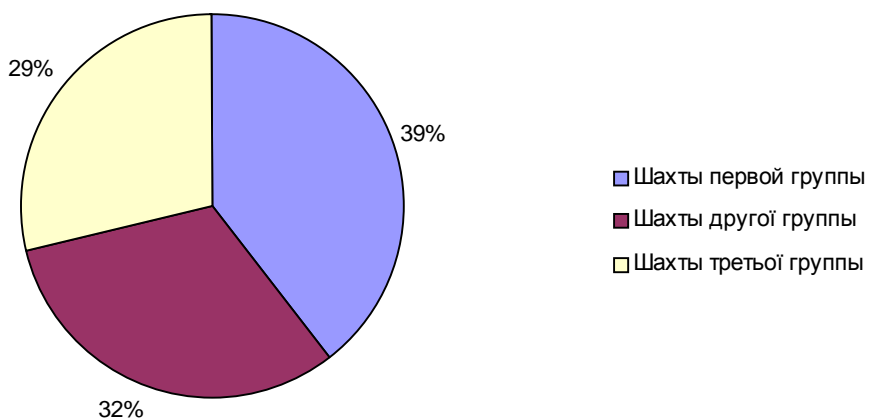
На рис. 6 представлена диаграмма распределения шахт по кластерам на основе выполненного анализа.

Диаграмма распределения шахт по группам до и после кластеризации представлена на рис. 7.

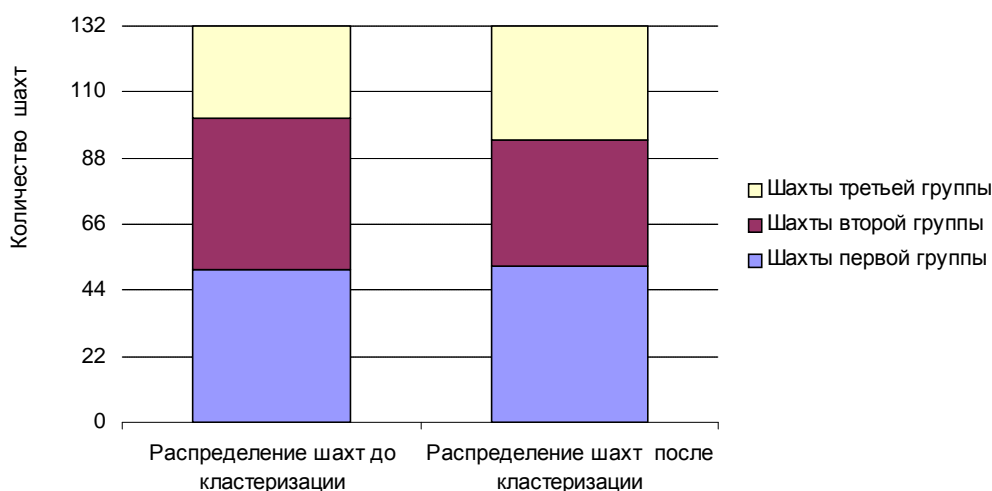
В результате выполненных расчетов было установлено, какие шахты должны быть перераспределены внутри кластерных групп с целью получения наиболее рациональной структуры угольной отрасли. Установлено, что из группы 2 в группу 3 должно перейти восемь угледобывающих предприятий: ш/у Трудовское, ш. Моспинская, ш. Ясиновская-Глубокая, ш. им. В. М. Бажанова, ш. Лутугинская, ш. Новопавловская, ш. Краснокутская, ш/у Нововолынское. Из группы 2 в группу 1 должны перейти три шахты: ш. им. С. М. Кирова, ш/у Ровеньковское, ш. Лесовая. Из



**Рис. 5. График функции потерь обобщенного метода  $k$ -средних при решении задачи кластеризации угледобывающих предприятий**



**Рис. 6. Диаграмма распределения и процент шахт в кластерах, которые получены на основе выполненного анализа**



**Рис. 7. Диаграмма распределения шахт по группами до и после кластеризации**

группы 1 в группу 2 должны перейти два предприятия: ш. Холодная Балка и ш. Горная. И из группы 3 в группу 2 – одно предприятие: ш. Никонор-Новая. На рис. 8 представлен график перераспределения шахт по группам в результате выполненной кластеризации.

Отметим, что именно указанное перераспределение шахт угольной отрасли по сформированным кластерам позволит получить наиболее однородные группы предприятий внутри каждого кластера и при этом шахты различных кластерных групп будут иметь максимальные различия. В качестве примера на рис. 9 представлен график плотности нормального распределения для переменной „Промышленные запасы на действующих горизонтах”, полученной для каждого кластера угледобывающих предприятий.

Полученные результаты кластеризации могут позволить формировать дифференцированную политику в отношении развития угольной отрасли. Одним

из преимуществ кластерного управления угольной отраслью является усиление роли экономических факторов и снижение административной составляющей за счет формирования целенаправленной политики в отношении однородных групп шахт. Роль правительственных органов власти высока только на первых этапах формирования кластерной политики развития отрасли: разработке программы переориентации энергетики с импортируемого российского газа на отечественный уголь; оценке необходимого объема инвестиций для шахт различных кластерных групп, определении методов их возврата и составлении мотивационных механизмов, стимулирующих эффективность развития шахт, а также планировании и проведении программы приватизации в отрасли и закрытии убыточных шахт. В дальнейшем роль правительственных властей сокращается и главную роль начинают играть законы рыночной экономики, стимулирующие



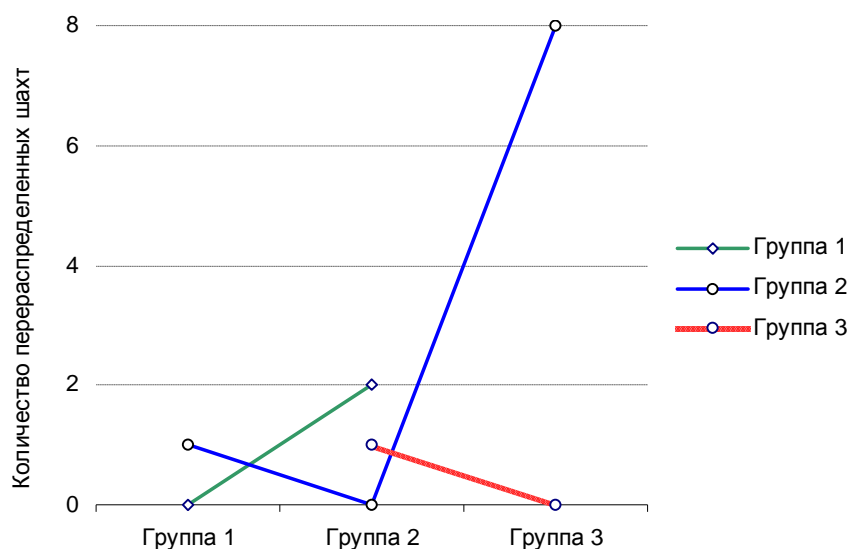


Рис. 8. График перераспределения шахт по группам в результате выполненной кластеризации

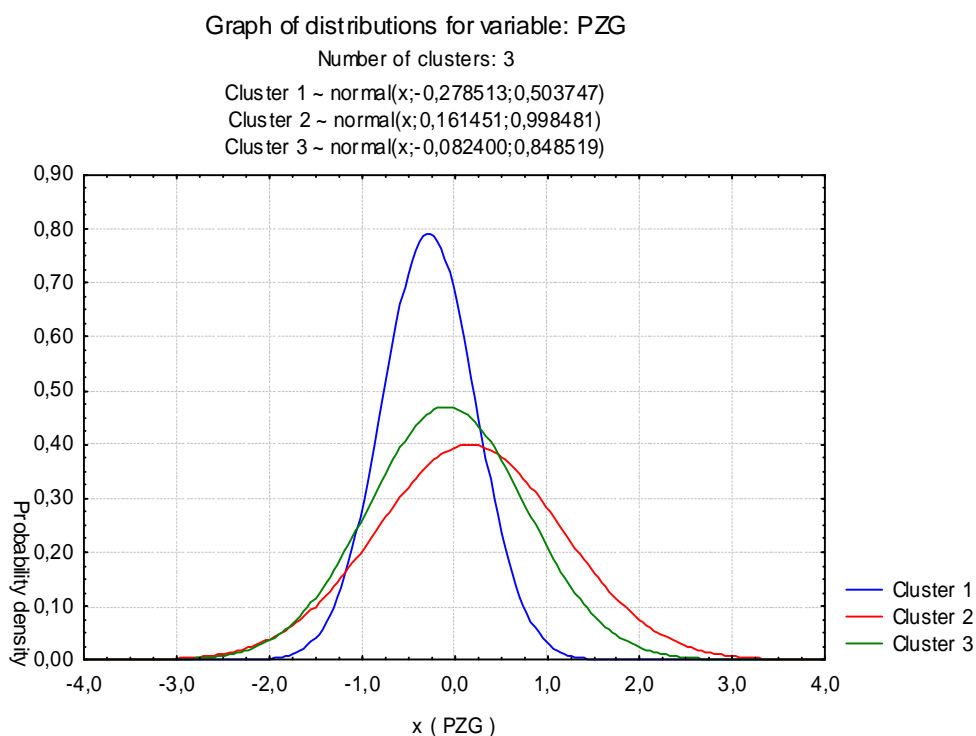


Рис. 9. График плотности нормального распределения для переменной „Промышленные запасы на действующих горизонтах”, полученной для каждого кластера угледобывающих предприятий

развитие наиболее выгодных производств, а роль органов власти сводится к поддержке функционирующих кластеров.

**Выводы.** В результате выполненного исследования было установлено наиболее приемлемое количество кластерных групп, на которые может быть раз-

делен шахтный фонд Украины. Такое количество составило три классификационные группы шахт. На основе анализа горно-геологических, горнотехнических и экономических показателей работы шахт все шахты отрасли были распределены по искомым классификационным группам. В результате мы получили

структуру шахтного фонда, по отношению к которой Министерством топлива и энергетики должна проводиться политика развития угольной отрасли. Раскрыли сущность научных разработок управления отраслью дифференцированно по кластерным группам.

#### Литература

1. **Амоша О.** Актуальные проблемы развития угольной промышленности Украины / О. Амоша, В. Логвиненко // Экономика Украины. – 2006. – № 12. – С. 4 – 10.
2. **Евдокимов Ф. И.** Оптимизация объемов угледобычи на различных этапах жизненного цикла шахты / Ф. И. Евдокимов, А. А. Кравцов // Известия Донецкого горного института. – 1996. – № 2. – С. 35 – 39.
3. **Райская Н. Н.** Кластерный анализ регионов России по уровню инвестиционного потенциала / Н. Н. Райская, Я. В. Сергиенко, А. А. Френкель // Вопросы статистики. – 2007. – № 5. – С. 3 – 9.
4. **Фирсова С. А.** Анализ инновационного развития региональных научно-инновационных комплексов на основе методов многомерной классификации / С. А. Фирсова, С. Н. Леора // Вестник ИЖЭКОНА. Серия: экономика. – 2007. – Вып. 5 (18). – С. 54 – 65.
5. **Обобщенные** методы кластерного анализа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.spc-consulting.ru/DMS/index.htm>.
6. **Kambhatla N., Leen T. K.** Dimension reduction by local PCA. Neural Computation. 1997. – № 9. – P. 1493 – 1516.

#### **Лозинський І. Є. Основи організації кластерного розподілу вугільних шахт Донбасу**

У цій статті представлено методичні основи формування кластерів у вугільній галузі. Сформова-

но однорідні групи шахт. Показано підприємства, які повинні утворювати кластерні групи. Доведено, що політика уряду з розвитку вугільної галузі повинна диференціюватися відносно кластерів.

*Ключові слова:* вугільна галузь, шахта, стратегія розвитку, кластерний аналіз, показники роботи.

#### **Лозинский И. Е. Основы организации кластерного разделения угольных шахт Донбасса**

В этой статье представлены методические основы формирования кластеров в угольной отрасли. Сформированы однородные группы шахт. Показаны предприятия, которые образуют кластерные группы. Доказано, что политика правительства по развитию угольной отрасли должна дифференцироваться по отношению к кластерам.

*Ключевые слова:* угольная отрасль, шахта, стратегия развития, кластерный анализ, показатели работы.

#### **Lozynskiy I. E. Bases of Organization of Cluster Division of Donbass Coal Mines**

Methodical bases of clusters forming in coal industry are presented. The homogeneous groups of mines are formed. Enterprises which form cluster groups are shown. It is proved, that the policy of government of development coal industry must be differentiated in relation to clusters.

*Key words:* coal industry, mine, strategy of development, cluster analysis, indexes of work.

Стаття надійшла до редакції 30.09.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ В ДОНБАСІ

**Постановка проблеми.** Розвиток різноманітних видів туризму залежить від наявності відповідних ресурсів, при цьому, як правило, розглядаються екологічно чисті регіони. Рівень промислового розвитку регіону по різному впливає на розвиток туризму. З одного боку, техногенне навантаження на певний регіон негативно впливає на його атрактивність, а з іншої – при певних умовах саме промислові підприємства регіону можуть сприяти розвитку відповідних видів туризму, до яких належить промисловий туризм.

Промисловий туризм відкриває нові можливості і для міста, і для підприємства. Зокрема, для міст з великою виробничою базою промисловий туризм пропонує цікаві можливості у сфері прямої та непрямой зайнятості, а також збільшення поставок та урізноманітнення туристичного продукту. У міст, які мають вузькоспеціалізовані промислові підприємства, чи міст, які мають історично сформовану галузеву виробничу структуру, є шанс заявити про себе, прорекламувати свій потенціал за рахунок туризму. Промисловий туризм відкриває нові можливості, з точки зору доходів і як інструмент управління для окремих підприємств.

Ці можливості мають всі шанси бути реалізованими, проте для цього необхідно удосконалити концепцію та механізм забезпечення розвитку промислового туризму в Україні.

**Аналіз останніх досліджень.** На території України промисловий туризм є молодим видом туризму, оскільки в радянський період на підприємствах проводилися лише оглядові екскурсії з пропагандистсько-пізнавальною метою, які з туризмом не ототожнювалися. На сьогодні кількість теоретичних розробок у цьому напрямі з кожним роком зростає, зокрема можливості розвитку туризму на промислових територіях та соціально-економічні аспекти управління промисловим туризмом було досліджено такими вченими В. Ф. Данильчуком, Г. М. Алейніковою, В. С. Пацюком, О. Є. Афанасьєвим, Н. Д. Свірідовою, В. Г. Герасименко [1 – 8].

**Метою статті** є розробка основних положень з удосконалення концепції розвитку промислового туризму та механізму його забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні промисловий туризм знаходиться на стадії розвитку, проте це не заважає туристам проявляти інтерес до процесу виробництва на українських промислових підприємствах. Проведене дослідження щодо виявлення попиту на розвиток промислового туризму в Донецькій області показало, що промислові об'єкти представляють значний інтерес для туристів [9].

У дослідженні брали участь 6 груп: особи віком

від 17 до 24 років (тобто учні 11-х класів та студенти, 75 ос.); від 25 до 35 років (75 ос.); від 36 до 45 років (60 ос.); від 46 до 55 років (45 ос.); від 56 до 65 років (30 ос.); старше 65 років (15 ос.). Розділення респондентів на 6 груп пов'язано з різними поглядами та інтересами, які формуються з віком людини, економічною активністю і доходами та різними потребами до сприйняття атрактивності навколишнього світу.

Опитування проводилося за допомогою анкети, яка являла собою об'єднану одним дослідницьким задумом систему питань, що дозволило одержати інформацію щодо встановлення інтересу різних вікових груп по відношенню до промислового туризму.

Було визначено, що такий напрям, як промисловий туризм, має великі перспективи для розвитку в Донецькій області. В ході анкетування було виявлено, що переважна більшість респондентів (80 %) проявляють зацікавленість до відвідування промислових об'єктів, а також 15 % зацікавлені залежно від об'єкта. Вибір напрямку та виду промислового туризму залежать від приналежності населення до певної соціальної групи. Так, для першої групи (особи віком від 17 до 24 років) найцікавішим напрямом є навчальний та пізнавальний промисловий туризм, для другої (від 25 до 35 років) – професійний та екстремальний, для третьої (від 36 до 45 років) – професійний, спортивний та діловий, для четвертої (від 46 до 55 років) та п'ятої (від 56 до 65 років) – пізнавальний та професійний, для шостої (старше 65 років) – пізнавальний та екологічний.

Дослідження показало, що в якості об'єктів необхідно використовувати підприємства харчової промисловості, заводи з виробництва напоїв, пива, вин та ін., шахти, автомобільні заводи і інші виробництва, які мають багату історію і цікавий процес виробництва. При цьому для підприємств харчової промисловості необхідна також організація дегустацій.

Таким чином, промисловий туризм має представляти інтерес не тільки для населення, але і для туристичних підприємств і є одним з перспективних напрямів розвитку внутрішнього туризму в такому промисловому регіоні, як Донбас.

На сучасному етапі промисловий туризм в Україні представлений декількома десятками підприємств, та ринок даного виду туризму практично не сформований. Проблема полягає в тому, що механізм розвитку промислового туризму формується на трьох рівнях – держави, регіону та промислового підприємства. Вирішенню цієї проблеми може сприяти побудова концепції розвитку промислового туризму.

Під концепцією розвитку промислового туризму

розуміється система уявлень, яка визначає єдиний, загальний задум політики розвитку промислового туризму на трьох рівнях, що ураховує стратегічні цілі і принципи розвитку промислового туризму, важливі напрямки і засоби реалізації визначених цілей. Концепція відображає конкретні методи, інструменти та заходи її реалізації.

Основні складові концепції розвитку промислового туризму представлено на рис. 1. Стратегічною метою концепції розвитку промислового туризму є забезпечення розвитку промислового туризму на макро-, мезо- та мікрорівнях, який задовольняє потреби туристів, промислових підприємств та приймаючого регіону та держави.

Шляхи досягнення цієї мети: дослідження і оцінка потенціалу розвитку промислового туризму на основі розроблених методів, розробка організаційної моделі формування ефективної нормативно-правової бази щодо розвитку промислового туризму, створення регіональної програми стратегії формування бренду промислового регіону для розвитку промислового туризму, розрахунок мультиплікативного ефекту від провадження механізму розвитку промислового туризму, оцінка спроможності промислового підприємства до реінжинірингу бізнес-процесів для розвитку туризму, оцінка синергетичного ефекту від реалізації механізму забезпечення розвитку промислового туризму.

Розвиток промислового туризму як сукупності методологічних принципів і підходів формування структури повинен базуватися на наступних принципах: комплексність та цілісність, системність, пріоритетність, конкретність мети, забезпеченість законодавчою базою.

Принцип комплексності та цілісності концепції розвитку промислового туризму передбачає комплексний підхід як основу реалізації державної політики розвитку промислового туризму, визначення системи пріоритетів інвестування або фінансування промислових підприємств, проведення економічних реформ за допомогою інвестицій, підхід до соціально-економічної сфери, усі елементи якої взаємозв'язані.

У сучасних умовах обмеженості ресурсів важливе значення в регіональній політиці розвитку промислового туризму має такий її принцип, як пріоритетність. Головне завдання полягає у визначенні цих пріоритетів розвитку.

Наступним методологічним принципом концепції розвитку промислового туризму є принцип системності, який полягає у взаємодії таких головних елементів, як держава (макрорівень), регіон (мезорівень) та промислові підприємства (мікрорівень).

Принцип конкретності мети має важливе значення. Мета і завдання розвитку промислового туризму є складовою соціально-економічної політики і держави, і регіону, вони формуються в межах програм і прогнозів соціально-економічного розвитку регіону, як правило, на перспективу і тому можуть розгляда-

тися в їх межах. Мета і орієнтири можуть бути різними в залежності від рівня розвитку промислового туризму, наприклад, для мікрорівня це може бути сприяння розвитку внутрішнього та в'їзного туризму, для макрорівня – це підвищення іміджу промислового підприємства.

Головним принципом при формуванні концепції розвитку промислового туризму в регіоні є принцип забезпеченості законодавчою базою усіх учасників туристичної діяльності в регіоні, зокрема створення та прийняття програми розвитку промислового туризму в Україні та окремих промислових регіонах.

Дотримання розглянутих принципів формування концепції розвитку промислового туризму дозволять забезпечити життєздатність і ефективне використання цієї концепції та досягти поставлену мету.

Концепція розвитку промислового туризму містить механізм забезпечення розвитку промислового туризму, що є сукупністю організаційно-економічного, методико-методологічного, нормативно-правового та інформаційного забезпечення розвитку промислового туризму, що реалізується через принципи, шляхом використання методів та інструментів і сприяє забезпечення розвитку промислового туризму на макро-, мезо- та мікрорівнях, який задовольняє потреби туристів, промислових підприємств, приймаючого регіону та держави.

Основні напрямки удосконалення елементів механізму забезпечення розвитку промислового туризму представлено на рис. 2.

Завданнями механізму забезпечення розвитку промислового туризму є: удосконалення інформаційного забезпечення розвитку промислового туризму, вдосконалення нормативно-правової бази регулювання промислового туризму, формування бренду промислового регіону для розвитку промислового туризму, підвищення економічної ефективності розвитку промислового туризму за рахунок відрахувань до бюджету, підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства, забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства.

Ефективна реалізація концепції розвитку промислового туризму забезпечить:

1. Підвищення обсягів наданих туристичних послуг та інвестиційної привабливості туристичної галузі України.
2. Вдосконалена нормативно-правової бази щодо розвитку промислового туризму.
3. Залучення більшої кількості іноземних туристів як ефект від формування туристичного бренду промислової території.
4. Підвищення відрахувань в бюджет регіону від надання туристичних послуг промисловими підприємствами.
5. Підвищення чистого прибутку, отриманого від проведення промислових турів на території промислового підприємства.
6. Забезпечення позитивного іміджу та соціаль-

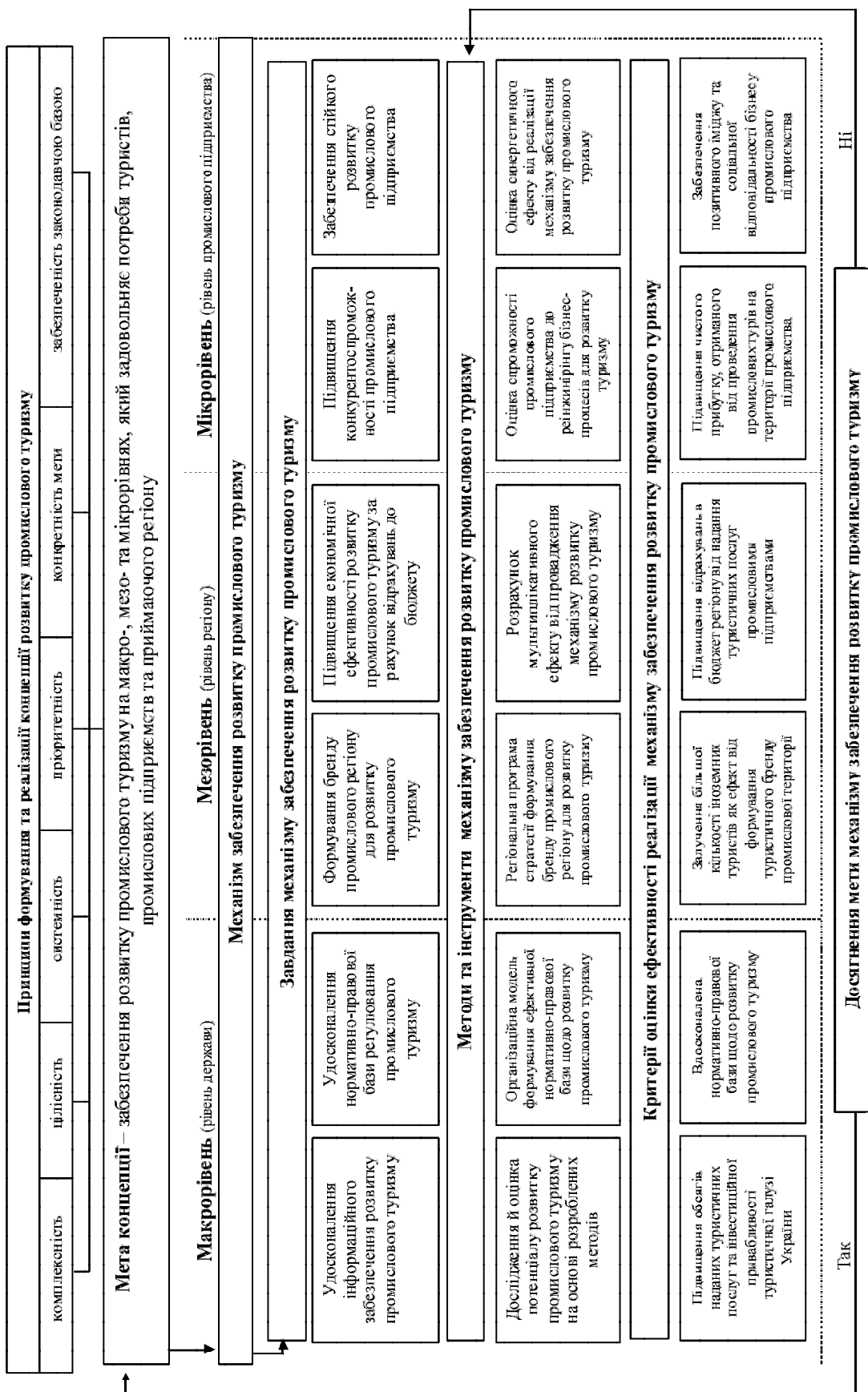


Рис. 1. Складові концепції розвитку промислового туризму

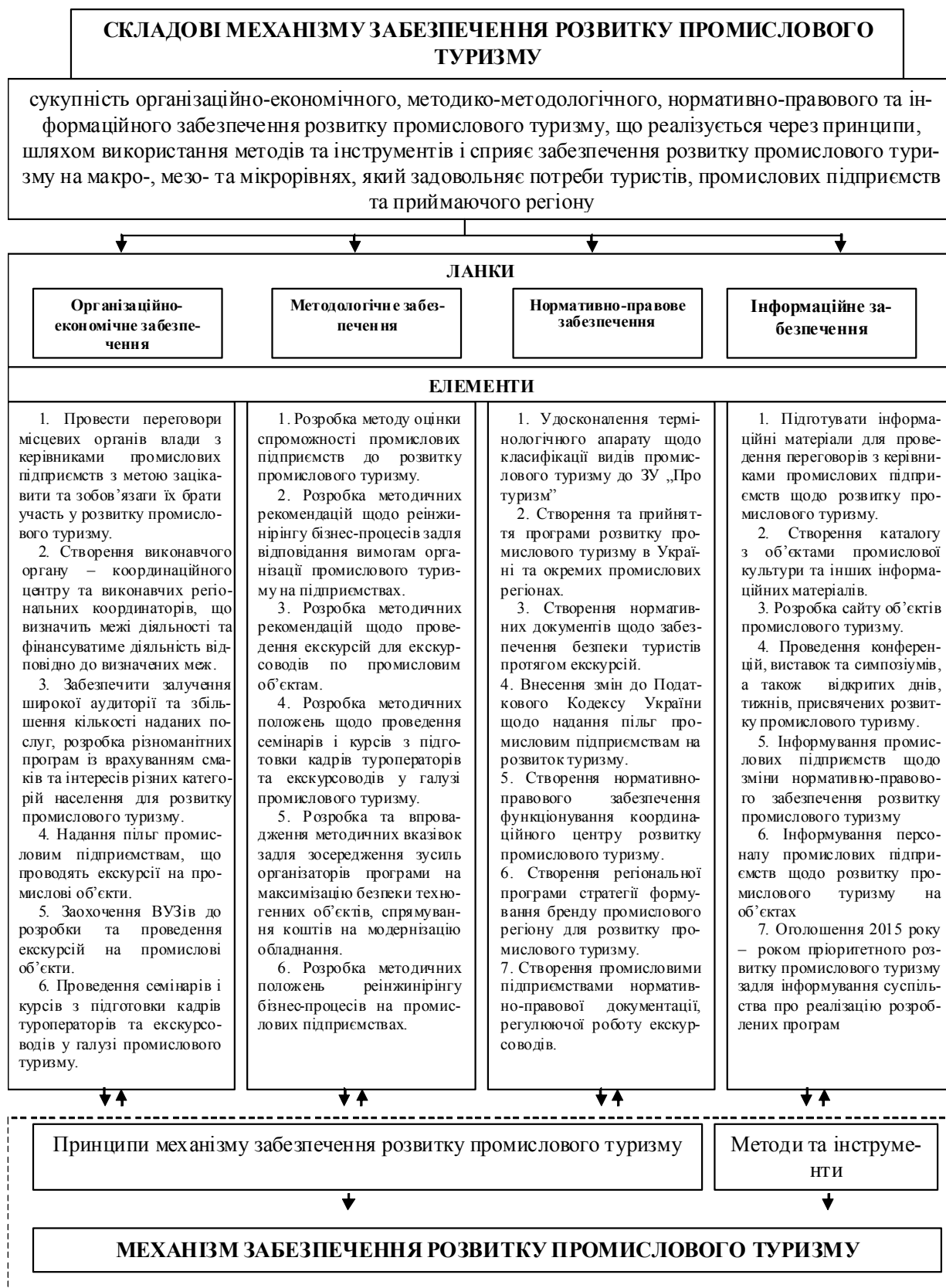


Рис. 2. Напрямки удосконалення механізму забезпечення розвитку промислового туризму

ної відповідальності бізнесу промислового підприємства.

### Література

1. Данильчук В. Ф. Социально-экономические аспекты управления промышленным туризмом в Донецкой области / В. Ф. Данильчук // Вісник ДІТБ. – 2010. – № 14. – С. 52 – 63. 2. Данильчук В. Ф. Предпосылки формирования концепции и механизма развития туристической деятельности на промышленной территории / В. Ф. Данильчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 206 – 210. 3. Алейнікова Г. М. Організація і управління тур бізнесом / Г. М. Алейнікова. – Донецьк : ДІТБ, 2002. – 185 с. 4. Пацюк В. С. Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / В. С. Пацюк. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nzvdpu/geograf/2008\\_15/industrialnuu%20turizm.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nzvdpu/geograf/2008_15/industrialnuu%20turizm.pdf). 5. Афанасьєв О. Є. Промисловий туризм на Дніпропетровщині: напрями, перспективи та досвід використання / О. Є. Афанасьєв // Минувле, сучасне та майбутнє туризму Дніпропетровщини : матеріали обл. відкритої турист.-краєзнавч. конф. – Д. : ДДЮЦМС, 2006. – С. 88 – 90. 6. Свірідова Н. Д. Роль та значення індустріального туризму для соціально-економічного розвитку регіону / Н. Д. Свірідова // Український часопис – XXI. – 2010. – № 9 – 10. – С. 30 – 32. 7. Свірідова Н. Д. Концепція сталого розвитку туризму в сучасних умовах / Н. Д. Свірідова // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 176. – С. 166 – 168. 8. Герасименко В. Г. Концепція сталого розвитку туризму: етапи становлення і сучасний зміст / В. Г. Герасименко // „Туристична освіта в Україні: проблеми і перспективи”. – Вип. 1. – К. : Торнар, 2007. – С. 17 – 23. 9. Кулеш В. Дослідження попиту та вияв-

лення перспектив розвитку промислового туризму в Донецькій області / В. Кулеш // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15.

### Кулеш В. Г. Концептуальні засади розвитку промислового туризму в Донбасі

В статті представлено результати розробки основних положень з удосконалення концепції розвитку промислового туризму на трьох рівнях, розглянуто складові механізми забезпечення розвитку промислового туризму, наведено рекомендації щодо ефективної реалізації даної концепції.

*Ключові слова:* промисловий туризм, концепція, механізм.

### Кулеш В. Г. Концептуальные основы развития промышленного туризма в Донбассе

В статье представлены результаты разработки основных положений по усовершенствованию концепции развития промышленного туризма на трех уровнях, рассмотрены составляющие механизма обеспечения развития промышленного туризма, даны рекомендации для эффективной реализации данной концепции.

*Ключевые слова:* промышленный туризм, концепция, механизм.

### Kulesh V. G. Conceptual Bases of Industrial Tourism Development in Donbass

The thesis presents the results of the main provisions to improve the concept of industrial tourism at three levels, components of the mechanism are considered to ensure the development of tourism industry, the recommendations for effective realization of the concept.

*Key words:* industrial tourism, the concept, the mechanism.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

**О. І. Благодарний,**

*кандидат економічних наук,*

*Інститут економіко-правових досліджень НАН України;*

**Н. О. Юріна,**

*кандидат економічних наук, Донецький національний університет;*

**Г. В. Скобцова,**

*начальник управління*

*Головного управління статистики у Донецькій області*

## СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ У 2008 – 2011 РОКАХ

Розвиток малого підприємництва є одним з перспективних напрямків створення конкурентно – ринкового середовища, яке сприяє формуванню змішаної економіки в Україні. Існування та взаємодія сукупності великих, середніх та малих підприємств при оптимальному їх співвідношенні є най-важливішим елементом такої економічної системи. Найбільш динамічним елементом в структурі народного господарства є мале підприємництво.

В умовах формування змішаної економіки ринкового типу, інституційних змін в економіці України, радикальних змін у відношеннях власності проблема становлення та розвитку малого підприємництва набуває важливого значення [1, С. 5]

Актуальність дослідження проблем розвитку та становлення малого підприємництва підсилюється також і тим, що досить повільні темпи й суперечливість просування України шляхом ринкових перетворень в значній мірі обумовлені саме недооцінкою ролі та значення малого підприємництва як головного елемента змішаної економіки.

Окремих проблемам, пов'язаним з розвитком чи функціонуванням малих підприємств, надавали увагу такі спеціалісти як В. І. Ляшенко [1], Л. І. Воротіна [2], М. Ю. Ануфрієв, О. Г. Кошелева [3], Г. Ф. Толмачова[3], А.В. Кучеров[3]. Виокремлюючи окремі питання кожний розглядав вибрану проблему, а в цілому стану розвитку та особливостям функціонування не приділялось уваги.

У доповіді пропонується аналіз розвитку малого бізнесу Донецької області, вона містить інформацію про основні показники діяльності малих підприємств, які за даними Реєстру статистичних одиниць визначені економічно активними (мають найманих працівників та/або здійснюють реалізацію продукції, робіт, послуг): кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тисяч осіб наявного населення, кількість зайнятих та найманих працівників, середньомісячну заробітну плату, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), валові капітальні інвестиції, показники фінансового стану малих підприємств.

Мета статті – аналіз основних показників, які характеризують особливості розвитку малого підприємництва Донецького регіону за 2008 – 2011 роки.

Показники, по яких було проведено аналіз, наведені по малих підприємствах з урахуванням фермерських господарств, за винятком банків та бюджетних установ та проаналізовані попередньо[4].

Відповідно до Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18.09.2008 №523-VI малими (незалежно від форм власності) визначаються підприємства, в яких середня кількість працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн.грн.

Інформація за 2008-2011 роки розрахована згідно з цим Законом України, за 2007 рік перерахована відповідно до нових критеріїв для забезпечення зіставності з попередніми роками, крім цього наведена з урахуванням зміни підприємствами основного виду діяльності у звітному році і по-дана в регіональному аспекті відповідно до Класифікатора об'єктів адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ), який затверджено і введено в дію наказом Держстандарту України від 31.10.1997 №659.

Мале підприємництво Донецької області за середньомісячною заробітною платою у цій сфері займає друге місце в Україні після міста Києва, за кількістю зайнятих та обсягом реалізованої продукції, виконаних робіт та наданих послуг – третє місце після Києва та Дніпропетровська.

У 2011 році кількість малих підприємств, які за даними Реєстру статистичних одиниць визначені економічно активними, у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення склала 54 одиниці.

У зв'язку з існуючими розходженнями можливостей створення, функціонування і розвитку малих підприємств за містами та районами області цей показник розподілявся нерівномірно. Найвище його зна-



чення спостерігалось в місті Донецьку (116 одиниць), найнижче – у місті Дзержинську (7 одиниць).

Розміщення малих підприємств на території області має ознаки диспропорціональності. Майже половина малих підприємств зосереджена в Донецьку (47,3%), чверть – у чотирьох великих містах області: 10,6% – Маріуполі, 6,3% – Макіївці, 4,2% – Краматорську, 4% – Горлівці [4].

Характерними ознаками малого бізнесу є динамічність та мобільність. Малі підприємства здійснюють свою діяльність у різних сферах економіки, швидко реагуючи на зміни споживчого попиту.

У структурі малого бізнесу за видами економічної діяльності, як і раніше, превалюють сфери діяльності невиробничого характеру, особливо ті, які мають відносно швидкий оборот коштів. Кількість підприємств малого бізнесу, які займалися торгівлею (включаючи ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку) хоча й зменшується з кожним роком, але продовжує займати найбільшу частку в загальній кількості підприємств (34,8%).

Доля підприємств, які займалися видом економічної діяльності (операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям), у загальній кількості за 2011 рік у порівнянні з 2010 роком залишилася на тому ж рівні – 22,8%.

За 2011 рік питома вага промислових підприємств у структурі малого бізнесу збільшилася в порівнянні з 2010 роком на 0,3 відсотка та склала 11,8%.

Частка підприємств, які займалися будівництвом, навпаки, скоротилася на 0,1 відсотка та склала 10,1%.

Послуги в сфері транспорту та зв'язку надавали 4,9% суб'єктів підприємницької діяльності, комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту – 3%.

При тому, що мале підприємництво повинно сприяти вирішенню проблем зайнятості населення, у

2011 році продовжується негативна тенденція зменшення працюючих у малому бізнесі. Так, кількість зайнятих працівників (включаючи штатних, позаштатних працівників та власників, засновників підприємства та членів їх сімей) на малих підприємствах зменшилася на 5,2% та склала 149526 осіб. Кількість найманих (включаючи штатних та позаштатних) працівників у порівнянні з 2010 роком зменшилася на 6397 осіб і склала 147512, або 16,4% від загальної кількості працюючих на підприємствах (великих, середніх та малих підприємствах – суб'єктах підприємницької діяльності) області.

Із загальної кількості найманих у малому бізнесі 45,9% працювали на підприємствах міста Донецька. Чверть – на малих підприємствах чотирьох великих промислових міст області: 10,3% – Маріуполя, 5,9% – Макіївки, 4,6% – Горлівки, 4,1% – Краматорська.

Найбільша кількість підприємств у 2011 році припадала на торгівлю. Тому і питома вага зайнятих у цій сфері в загальній кількості працюючих на малих підприємствах відповідно висока – 27,6%.

Доля працівників, які займалися операціями з нерухомим майном, орендою та послугами підприємцям, становила 22,1%.

У промисловості працювало 15,9% загальної кількості найманих у малому бізнесі, у будівництві – 10,5%, у сільському господарстві – 6,6%, у транспорті та зв'язку – 5,7%. На підприємствах, які надавали комунальні та індивідуальні послуги – 4,1%, у готельному та ресторанному господарстві – 3,2%.

У 2011 році продовжується позитивна тенденція росту середньомісячної заробітної плати працівників малого бізнесу області. Так, за 2011 рік вона збільшилася на чверть (за 2010 рік – лише на 9,4%) та склала 1600,77 грн. Заробітна плата працівників малого бізнесу залишається майже в два рази меншою від середнього показника по області (3063 грн) [4]. У цьому секторі економіки не виключається використання

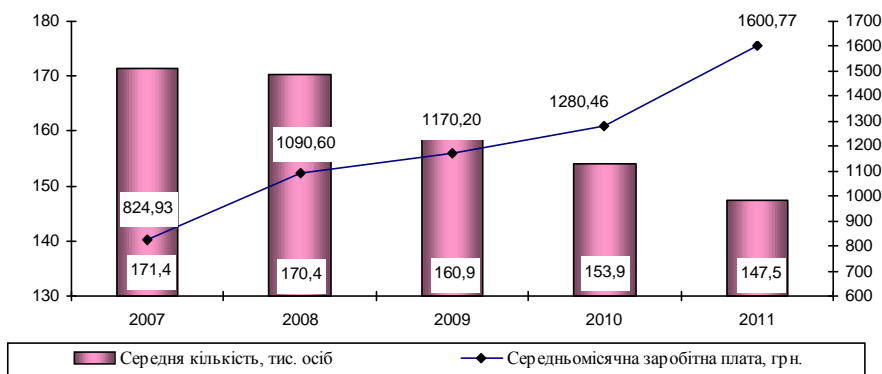


Рис. 1. Середня кількість та середньомісячна заробітна плата найманих працівників малого бізнесу

„тіньових взаємовідношень” з найманими працівниками шляхом використання праці з його нелегальною платою.

Показники чисельності зайнятих та середньомісячної заробітної плати відображені на рис. 1.

Середньомісячна заробітна плата на малих підприємствах області залишається більшою, ніж аналогічний показник у цілому по Україні (1520,17 грн). Вища заробітна плата склалася лише на малих підприємствах міста Києва (2216,48 грн).

Якщо розглядати середню заробітну плату за видами економічної діяльності, то слід зазначити, що найвищий її рівень припадав на фінансові підприємства (1920,94 грн), підприємства освіти (1858,41 грн), підприємства, які займалися видом економічної діяльності „операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям” (1744,81 грн). Значно нижча від середньої у малому бізнесі області заробітна плата була за такими видами економічної діяльності як рибальство та рибництво – 874,72 грн, діяльність готелів та ресторанів – 1081,78 грн, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 1303,34 грн.

У територіальному розрізі більш високий рівень заробітної плати склався на малих підприємствах Новоазовського району – 2069,83 грн, Донецька – 2028,69 грн, Докучаєвська – 1960,66 грн, Ясинуватського району – 1855,77 грн, Красноармійського району – 1665,50 грн.

Найнижча заробітна плата спостерігалася на малих підприємствах Добропілля – 736,58 грн, Амвросіївського району – 811,23 грн, Вугледару – 867,24 грн.

За підсумками 2011 року підприємствами малого бізнесу було реалізовано продукції, виконано робіт і надано послуг на суму 39962,3 млн грн, що на 1677,4 млн грн, або на 4,4% більше, ніж у попередньому році. Питома вага обсягу реалізації малих підприємств у загальному обсязі реалізації по області склала 5,8% [4].

Найбільш вагому частку в обсязі реалізації малих підприємств склала торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 61,6%. Продукція промисловості дорівнює 12%, послуги підприємств, які займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, – 9%, виконані роботи в будівництві – 7,6%.

Мале підприємництво приваляє в таких сферах діяльності, як освіта (у загальному обсязі реалізації області за цим видом економічної діяльності питома вага малих підприємств склала 72,7%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (48,7%), готельний та ресторанний бізнес (39,3%), здійснення операцій з нерухомим майном та послуг підприємцям

(28,2%). За іншими видами економічної діяльності пріоритети залишаються за великими та середніми підприємствами.

Основна частка обсягу реалізації (80,7%) припадала на п'ять великих міст області: 61,3% – на підприємства Донецька, 8,1% – Маріуполя, 5,8% – Макіївки, 3,4% – Горлівки, 2,1% – Слов'янська.

За 2011 рік суб'єктами малого підприємництва області був отриманий від'ємний фінансовий результат до оподаткування в сумі 227,7 млн грн проти 729,8 млн грн за 2010 рік (по Україні від'ємний фінансовий результат до оподаткування малих підприємств склав 6767,7 млн грн).

Від'ємний фінансовий результат було сформовано за рахунок перевищення суми збитку, який одержали 30,4% малих підприємств, над прибутком, який був отриманий 69,6% загальної кількості підприємств малого бізнесу (у цілому по Україні – 35% і 65% відповідно).

На зменшення розміру від'ємного фінансового результату малого бізнесу значно вплинула зміна від'ємного фінансового результату на позитивний по підприємствах торгівлі (з 242 млн грн за 2010 рік на 47,4 млн грн за 2011 рік), а також збільшення позитивного фінансового результату в 2,2 раза сільськогосподарських підприємств.

Загальна сума збитків малих підприємств області проти 2010 року збільшилася на 107,4 млн грн (4,3%) і склала 2620,3 млн грн, або 5,1% збитків малого підприємництва країни. Найбільша сума збитків була отримана в сфері здійснення операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (46,7% загальної суми збитків) і в торгівлі (25,1%).

У загальній сумі збитків підприємств області частка малих підприємств зменшилася з 20,7% у 2010 році до 14,2% у 2011 році, у промисловості – з 3,4% до 2,6%.

У загальнонаціональних обсягах прибутку частка малого бізнесу області склала 5,4% і становила 2392,6 млн грн. Проти 2010 року прибуток малого бізнесу збільшився на 34,2%, у цілому по області – на 38,1%. Найбільше зростання суми прибутку в 2011 році спостерігалася в сільському господарстві – у 2,2 раза, у промисловості – у 1,7 раза та в торгівлі – на 40%.

У 2011 році частка малого бізнесу в загальній сумі прибутку області склала 7,8% (у 2010 році – 8%).

Рівень рентабельності операційної діяльності малого бізнесу становив у 2011 році 4,2% проти збитковості в 1,1% у 2010 році. Значно перевищував середньообласний рівень рентабельності в сільському господарстві (30,6%), фінансовій діяльності (26,1%), торгівлі (14%).

Вартість активів малих підприємств області складала на кінець 2011 року 109037,3 млн грн, в її структурі 48,6% займали необоротні активи. Залишається високою частка необоротних активів у загальній вартості активів у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (71,1%), надання комунальних та індивідуальних послуг (68,1%), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (62,2%), що потребує значних накладних витрат на їх обслуговування. Основні засоби та нематеріальні активи в складі необоротних активів становили 27274,5 млн грн, або 51,4%. У сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям сконцентровано майже дві третини вартості основних засобів малого бізнесу.

Сума оборотних активів малих підприємств складала 55273,4 млн грн (або половину вартості активів малих підприємств) і з початку року збільшилася на 30%, або на 12740 млн грн. Основні обсяги оборотних активів зосереджені в торгівлі – 28190,9 млн грн та в сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 13574,5 млн грн. Майже 60% оборотних активів припадало на дебіторську заборгованість, сума якої на кінець 2011 року складала 32723,6 млн грн, зокрема в торгівлі – 16190,5 млн грн, в операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям – 9105,1 млн грн.

Проблемним питанням для малого підприємництва залишається фінансування господарчої діяльності. Протягом року загальна сума дефіциту власних коштів малих підприємств збільшилася в 2,4 рази та становила 10962,8 млн грн. У сфері операцій з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям дефіцит власних коштів дорівнював 7914,1 млн грн, промисловості – 2613,8 млн грн, будівництві – 1024,2 млн грн. У цілому по області дефіцит власних оборотних коштів становив 77175,8 млн грн.

Відсутність коштів у малому бізнесі є однією з причин його неспроможності в повній мірі здійснювати розрахунки за поточними зобов'язаннями.

У 2011 році рівень покриття поточної заборгованості малих підприємств області при нормативі в 1,5 – 2 одиниці становив 1,15 (у 2010 році – 1,04). Менший за нормативний рівень покриття був отриманий майже за всіма видами економічної діяльності, крім сільського господарства та фінансової діяльності. Вище за середньообласний рівень покриття в фінансовій діяльності – 2,30, сільському господарстві – 2,08, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 1,4 та в операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям – 1,33.

У структурі джерел фінансування власний капітал склав 38,6%, запозичений – 55,5%. У загальній

сумі залучених коштів кредиторська заборгованість перевищує інші джерела фінансування (72,8%). Протягом 2011 року вона зросла на 30,9%, тоді як заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – у 1,8 рази, а їх частка в складі позикових коштів становила 21%.

Як і раніше, вартість кредитних ресурсів залишається досить високою для більшості суб'єктів малого підприємництва. При обліковій ставці НБУ в 7,75% середньозважена ставка за кредитами, наданими суб'єктам господарської діяльності, становила 19,6%, що значно вище рівня рентабельності більшості малих підприємств.

У 2011 році процес здійснення малими підприємствами валових капітальних інвестицій активізувався. Так, у порівнянні з 2010 роком обсяг валових капітальних інвестицій у 2011 році збільшився в 1,9 рази та склав 2077,9 млн грн.

Майже всі валові капітальні інвестиції (98,9%), як і в минулі роки, було спрямовано в матеріальні активи. З них значна частина (61,2%) використовувалася на будівництво (включаючи поліпшення будівель та споруд), 27,3% було витрачено на придбання нових основних засобів.

У 2011 році значна частина валових капітальних інвестицій була спрямована в малі підприємства, що займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та послугами підприємцям – 51,2% від загальних валових капітальних інвестицій малого бізнесу, торговельні підприємства – 21,8%, промислові – 8,8%, будівельні – 4,9%, транспортні – 3,7%.

Сума витрат малих підприємств на технологічні інновації значно зросла та складала 583,3 тис грн проти 42,6 тис грн у 2010 році. Витрати на інформатизацію збільшилися в 1,7 рази. Так, у 2011 році сума коштів, які витрачені на інформатизацію, складала 43,9 млн грн (у 2010 році – 26 млн грн), зокрема 46,7% цієї суми було витрачено на оплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації, 31,5% – на обчислювальну техніку, 21,8% – на програмне забезпечення.

Існує достатньо багато негативних факторів, які гальмують розвиток сфери малого підприємництва. Для того, щоб малий бізнес спроміг у повному обсязі реалізувати всі свої переваги, необхідна суттєва підтримка з боку держави.

Сприяння розвитку підприємництва зумовлює необхідність невідкладного глибокого реформування регуляторної системи. Для цього необхідно перейти до ефективних методів державної регуляції, а це означає кардинальний перегляд нормативно-правової бази і на центральному, і на регіональному рівнях, а

також лобіювання своїх інтересів з боку підприємницьких структур.

Досліджуючи особливості розвитку підприємств малого бізнесу, реформування регуляторної системи слід вивчати більш детально.

### Література

1. **Ляшенко В. І.** Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : монографія / В. І. Ляшенко ; НАН України ; Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2007. – 452 с.
2. **Адамов Б. І.** Малий бізнес України: дороговкази поступу: Монографія / Б. І. Адамов, О. І. Амоша, В. І. Ляшенко та ін. – Донецьк : ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2008. – 275 с.
3. **Модернізація** механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія / А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, В. І. Ляшенко та ін. ; НАН України; Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2011. – 326 с.
4. **Мале підприємництво** Донецької області в 2011 році: економічна доповідь №06/1-03/560 від 16.11.2012 // Державна служба статистики України / Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2012. – 15 с.

### **Благодарный О. И., Юрина Н. О., Скобцова Г. В.** **Стан розвитку малого підприємництва Донецької області у 2008 – 2011 роках**

Автори провели дослідження особливостей розвитку підприємств малого бізнесу за визначений період. Проаналізовано основні показники, що описують розвиток цього сектора економіки. Одержані показники свідчать про те, що в регіоні ще не визначено дієву підтримку діяльності підприємств малого бізнесу, показники можуть різко коливатися, частіше всього в сторону зниження, не проглядається стійкості в розвитку. Показники проведеного аналізу сприяли можливості запропонувати напрямки укріплення розвитку підприємств малого бізнесу.

*Ключові слова:* мале підприємництво, показники розвитку, кількість підприємств, чисельність зайнятих, обсяг реалізованої продукції, фінансові показ-

ники, валові капітальні інвестиції, оборотні активи малих підприємств.

### **Благодарный А. И., Юрина Н. А., Скобцова Г. В.** **Состояние развития малого предпринимательства Донецкой области в 2008 - 2011 годах**

Авторы провели исследование особенностей развития предприятий малого бизнеса за определенный период. Проанализированы основные показатели, которые описывают развитие этого сектора экономики. Полученные показатели свидетельствуют о том, что в регионе еще не определена действенная поддержка деятельности предприятий малого бизнеса, показатели могут резко колебаться, чаще всего в сторону снижения, не просматривается устойчивости в развитии. Показатели проведенного анализа оказывают содействие возможности предложить направления укрепления развития предприятий малого бизнеса.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, показатели развития, количество предприятий, численность занятых, объем реализованной продукции, финансовые показатели, валовые капитальные инвестиции, оборотные активы малых предприятий.

### **Blagodarnyi A. I., Yurina N. A., Skobtsova G. V.** **Status of Small Business in the Donetsk Region 2008 – 2011 years**

The authors conducted a study of the peculiarities of small business over a specified period. The basic parameters that describe the development of this sector. The resulting figures indicate that the region has not yet determined the active support of small businesses, figures can fluctuate dramatically, mostly downward, not visible in the development of resistance. Performance analysis facilitated opportunities to offer directions strengthening of small businesses.

*Key words:* small business, development indicators, the number of enterprises, number of employees, volume of sales, financial performance, gross capital investments, current assets of small businesses.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

УДК [658.264:316.334.55](477.62)

**В. Н. Инякин,***кандидат экономических наук,***М. В. Свистунова,***Институт экономики промышленности НАН Украины,**г. Донецьк*

## ПРОБЛЕМЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ СЕЛЬСКИХ РЕГИОНОВ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Состояние жилищно-коммунального хозяйства в Украине на протяжении длительного времени систематически ухудшается. Снижается объем предоставления потребителям коммунальных услуг, в том числе по тепло-, водоснабжению (горячему и холодному) и водоотведению.

Снижение объемов предоставления потребителям коммунальных услуг происходит как по причине сокращения удельного потребления самими пользователями по экономическим причинам, так и за счет ухудшения качества предоставляемых услуг, а также за счет потери части абонентов вследствие выхода из эксплуатации по причинам физического износа сетей и технического оборудования. Это выбитие в масштабах страны и крупных регионов остается незаметным, поскольку перекрывается вводом объектов нового строительства. Однако при анализе более мелких территориальных образований негативные явления деградации инфраструктуры жизнеобеспечения проявляются в полной мере.

С 2005 г. по 2011 г. оснащенность централизованным теплоснабжением в сельской местности Донецкой области выросла с 10,9% до 19,9% [1, с. 359]. С учетом роста жилого фонда площадь жилья, обеспеченного теплоснабжением увеличилась с 1142,4 тыс. м<sup>2</sup> в 2005 г. до 2099,9 тыс. м<sup>2</sup> в 2011 г., то есть на 83,8 % [1, с. 359 – 360]. Между тем производство тепловой энергии в сельской местности сократилось с 148181,8 в 2005 г. до 133155,1 Гкал в 2011 г. [2, с. 47]. Отпуск тепловой энергии потребителям в 2011 г. составил 130892,6 Гкал, в том числе населению только 8288 Гкал или всего 6,3% [3, с. 50]. Таким образом, на отопление одного квадратного метра жилья пришлось всего 0,004 Гкал, при норме 0,156 Гкал.

Из этого следует, что фактически централизованного отопления жилья в сельской местности Донецкой области в настоящее время практически не существует. Подавляющая часть тепловой энергии направляется на коммунально-бытовые нужды, то есть на отопление общественных зданий.

Есть лишь два исключения: в Ясиноватском районе населению отпущено в 2011 г. 62,1% тепловой энергии и в Артемовском районе – 29,8% [3, с. 50]. В 11 из 17 районов области тепловая энергия населению вообще не отпускается, ещё в 4-х отпуск населению менее 10 % от произведенной.

Таким образом, системы отопления ещё числятся на балансе собственников, но практически не используются. Всего в сельской местности в 2011 г. насчитыва-

лось 584 котельные, из них только 23 мощностью от 3 до 20 Гкал/час. В них установлено 973 котла, из которых 126 эксплуатируются более 20 лет. Из общего числа котельных 330 рассчитаны на твердое топливо, 216 – на природный газ и 1 – на жидкое топливо. Суммарная мощность котельных составляет 479 Гкал/час [3].

Протяженность тепловых сетей составляет 140 километров, из них 12,3 км – в ветхом и аварийном состоянии. С 2004 г. протяженность тепловых сетей сократилась на 101,2 км (42%), однако с 2008 г. по 2011 г. выросла на 10,3 км, а всего за этот период введено 46,1 км новых теплотрасс. Всего с 2004 г. по 2011 г. выведено из эксплуатации 149,4 км сетей [3].

Мощность котельных в сельской местности в целом по Донецкой области с 2004 г. по 2011 г. сократилась на 135,2 Гкал/час (22%), но при этом в 2008 – 2011 гг. выросла на 121,5 Гкал/час (34%). В 2004 – 2011 гг. мощность котельных выросла в 8 районах области из 17.

Коэффициент использования установленной мощности котельных в сельской местности в 2004 – 2011 гг. сократился незначительно, всего на 0,07%. Однако, в 2004 г. он составлял в среднем по области всего 6,39%, а в 2011 г. – 6,33%. В 8 районах использование мощности ниже среднего, самый низкий показатель в Волновахском районе – 2,85%.

Из приведенных данных невозможно оценить физическое фактическое состояние основных фондов теплоснабжения в сельской местности Донецкой области. Однако два вывода имеют весьма существенное значение: 1) производство и отпуск тепловой энергии населению могут быть увеличены; 2) инвестиционная деятельность в сфере теплоснабжения не остановилась, хотя и производится недостаточно рационально. Последнее замечание вытекает из низкого уровня использования установленных мощностей не только имеющихся, но и вновь вводимых.

Очевидно, что мощность котельных рассчитана на гораздо большие нагрузки, чем те, что существуют в настоящее время. Малая потребляемая мощность повышает удельные затраты на производство тепла. Поскольку отапливаются объекты преимущественно общественного назначения, которые почти полностью находятся на балансе местных органов власти, то завышаются бюджетные расходы на жилищно-коммунальные услуги. Отказ от отопления может означать для целого населенного пункта ухудшение условий жизнедеятельности.

В научной периодике проблема централизованного теплоснабжения в сельской местности освещается очень мало. Прежде всего, следует отметить работы В. А. Добродеева [6; 8], однако после защиты диссертации в 2007 г. новых публикаций найти не удалось. Тема также отражена в работе И. А. Башмакова [7]. Некоторые аспекты рассмотрены также в работах [9 – 13]. В специальных изданиях имеется множество публикаций о технических возможностях обеспечения отопления локальных объектов – от отдельных индивидуальных домостроений до небольших жилых комплексов. Но все они рассчитаны на состоятельных потребителей, а что делать малоимущим ответа не дают.

Цель настоящей статьи – определить концептуальный подход к решению проблемы теплоснабжения населенных пунктов при низкой платежеспособности населения.

Столь масштабное явление, как массовое лишение возможности централизованного теплоснабжения сельского населения, обществом не осознано и не находится в поле внимания государственных органов управления. Между тем, в сельской местности доля нетрудоспособного населения значительно выше, чем в городах: в 2011 г. в возрасте 0 – 14 лет в сельской местности 13,6%, против 12,2% в городах; в возрасте 65 лет и старше в сельской местности 19,1% против 16,8% в городах [1, с. 272]. Доля населения со среднедушевыми денежными доходами ниже прожиточного минимума в 2011 г. в сельской местности составляла 30,5% в то время как в городах только 13,6%. Среднедушевые денежные доходы в месяц в сельской местности составляли 1142,7 грн, в городах – 1441,3 грн [1, с. 341].

Низкий уровень жизни в сельской местности усугубило лишение потребителей возможности получать услуги по централизованному теплоснабжению, в то время как государство декларирует социальную поддержку малоимущих. Положение усугубляется тем, что малоимущие не в состоянии в должной мере компенсировать иным образом потерянную услугу, поскольку приобретение иных приборов отопления требует больших единовременных затрат. В итоге лишение населения централизованного отопления существенно ухудшило условия жизнедеятельности в сельской местности Донецкой области.

Следует обратить внимание на отсутствие в информационном пространстве достоверных данных о себестоимости и тарифах на тепловую энергию в сельской местности, причем не только в Донецкой области, но и во всех регионах Украины, а также в России. Есть только отдельные данные [2 – 5]. Это можно расценить как безразличие общества и государства к нуждам сельского населения или как намеренное сокрытие информации.

Фрагментарная информация позволяет сделать заключение, что себестоимость и тарифы на тепловую энергию в сельских населенных пунктах высокие. Это, в своё время, привело к неплатежам населения, что и

вызвало отключение потребителей, остановку предприятий теплоснабжения. В результате продолжительного неиспользования теплотехническое оборудование и в особенности инженерные коммуникации приходят (или уже пришли) в полную непригодность. Таким образом, сформировался замкнутый круг, из которого сельская теплоэнергетика не может вырваться собственными силами.

Исходной точкой исследования является осознание факта, что деградация ранее существовавшей системы централизованного теплоснабжения части сельского населения обусловлены неспособностью этого населения оплачивать данную услугу. И в настоящее время низкая платежеспособность сохраняется и будет таковой в обозримую перспективу. Так, средняя зарплата по районам ниже средней по Донецкой области на 7 – 45% [1, с. 334]. Следовательно, задача общества и государства – проявить заботу о малоимущих, что может и должно выражаться в оказании социальной поддержки: инвестициями на восстановление систем централизованного теплоснабжения; дополнительными субсидиями на возмещение затрат по оплате жилищно-коммунальных услуг и топлива; субсидиями или льготными кредитами, или инвестициями на создание автономных систем отопления.

Реализация этих направлений невозможна без бюджетной поддержки, обойтись без которой нельзя. В условиях ограниченных ресурсов бюджета найти дополнительные ресурсы сложно, но необходимо, поскольку по конституции Украина является социальным государством. В этих условиях следует изыскать возможности минимизации бюджетных расходов на социальную поддержку сельского населения в сфере теплоснабжения, но помощь должны получить все нуждающиеся.

Прежде всего, необходимо определить физический объём работ по восстановлению систем теплоснабжения населения. Там, где теплоснабжение населения ещё осуществляется, необходимо оценить объёмы работ по восстановлению надёжности оборудования и коммуникаций, но отдельно по объектам, находящимся в собственности сельских советов, региональных и областных органов местного самоуправления, государства, производственных предприятий.

По объектам, функционирование которых остановлено, следует определить целесообразность их восстановления с учётом интересов потребителей, капитальных затрат, расходов на эксплуатацию и возможных тарифов.

Потребители, лишившиеся централизованного теплоснабжения, каким-либо образом проблему отопления решили и, возможно, не пожелают восстановления прежних систем из-за утраты доверия к их надёжности или из-за ожидаемого высокого уровня тарифов. В случае отказа прежних потребителей от восстановления услуги по теплоснабжению следует оценить техническую надёжность и пожарную безопасность выбранных ими

средств отопления и в необходимых случаях оказать помощь малообеспеченным по созданию систем автономного теплоснабжения на должном техническом уровне.

Приостановить дальнейшую деградацию систем централизованного теплоснабжения в сельской местности возможно только путем минимизации тарифов до приемлемого потребителями уровня. Этого можно достичь только усилением контроля за затратами предприятий теплоснабжения как со стороны органов власти, так и со стороны обществности. При этом практически всегда абсолютные данные о затратах на единицу продукции/услуги, по статьям калькуляции или элементам затрат, недостаточны, необходимы межрегиональные сопоставления.

Требует значительной модернизации система социальной поддержки сельского населения, значительная часть которого не получает необходимой поддержки (Табл. 1).

По данным таблицы 1 видно, что в сельских районах доля нетрудоспособного населения (иждивенцев) выше, чем в среднем по области. Средняя зарплата также существенно ниже в районах, чем в области – от 7 до 45%. Исходя из этого, логично ожидать, что доля домохозяйств получающих субсидии на возмещение оплаты коммунальных услуг, газа и топлива в сельских районах должны быть выше, а средний размер субсидий выше, чем в среднем по области. Однако, доля домохозяйств получающих субсидии выше только в двух районах. Средний размер субсидий на возмещение расходов по оплате жилищно-коммунальных услуг выше среднеобластного только в 7 районах. Впрочем, это, возможно, объясняется низким уровнем обеспечения коммунальными услугами в сельской местности.

Однако отапливать жильё приходится одинаково что в сельской местности, что в городах. Сельское

Таблица 1

## Социальная поддержка населения сельских районов Донецкой области в 2011 году

Районы	Количество домохозяйств, ед	Доля населения в возрасте от 0 – 14, 65 и больше, %	Среднемесячная заработная плата, грн	Доля домохозяйств, получающих субсидии, %	Средний размер субсидий, грн	
					На возмещение оплаты услуг ЖКХ	На возмещение стоимости газа и топлива
1	2	3	4	5	6	7
Амвросиевский	18250	31,5	2104	25,7	221,42	497,77
Артемовский	18094	30,6	2130	15,2	185,75	450,21
Великоновоселковский	16677	33,1	1728	5,9	61,42	431,81
Волноваский	33542	31,0	2259	15,2	113,07	475,89
Володарский	11707	32,0	1795	5,9	185,67	376,00
Добровольский	6816	33,4	2415	4,7	3,18	308,70
Константиновский	7694	32,0	2123	13,3	296,78	417,78
Красноармейский	12955	32,3	2752	7,9	25,05	396,91
Краснолиманский	8867	33,7	н/д	н/д	н/д	н/д
Марьинский	33434	29,7	2489	20,3	149,96	368,63
Новоазовский	14337	31,1	1995	14,9	286,84	502,48
Александровский	7928	31,2	1900	6,2	104,56	494,38
Первомайский	10874	31,0	1814	4,4	262,86	491,43
Славянский	13648	31,7	1809	9,2	124,97	404,09
Старобешевский	20250	31,9	2848	12,2	96,42	432,41
Тельмановский	12026	32,9	1917	8,7	66,28	443,02
Шахтерский	8207	29,4	2509	5,1	182,08	513,26
Ясиноватский	11207	31,6	2454	5,6	103,65	444,20
<b>Донецкая область</b>	<b>1799180</b>	<b>29,4</b>	<b>3063</b>	<b>16,8</b>	<b>157,34</b>	<b>500,00</b>

Составлено и рассчитано по [1, с. 274, 334, 413].

население с низкими денежными доходами должно бы получать субсидии в большем размере, чем в городах. Но это верно только для районов.

Из этого следует, что в настоящее время социальная поддержка населению в части субсидирования расходов на оплату газа и топлива недостаточна. Её размер следовало бы определять по другим правилам, чем в городах, возможно даже дифференцировать в зависимости от среднего уровня денежных доходов по районам. Кроме того, целесообразно организовать патронажную службу, возможно на общественных началах, по оказанию помощи пенсионерам в оформлении документов на субсидию при посещении их по месту проживания.

### Литература

1. **Статистичний щорічник** Донецької області за 2011 рік. – Донецьк, Головне управління статистики у Донецькій області, 2012. – 503 с. 2. **Комунальне господарство** Донецької області у 2005 році / Стат. бюл. – Донецьк, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006. 3. **Комунальне господарство** Донецької області у 2011 році / Стат. бюл. – Донецьк, Головне управління статистики у Донецькій області, 2012. 4. **Теплоснабжение** населенных пунктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosteplo.ru/soc/blog/gaznoe/88.html> 5. **Статистичний бюлетень** про основні показники роботи опалювальних котельень і теплових мереж України за 2011 р. / Держкомстат України. – Київ, 2012. – 21 с. 6. **Беляев М. К.** Современные проблемы реформирования ЖКХ в сельской местности / М. К. Беляев, А. В. Добродеев // Российское предпринимательство. – 2006. – № 12. – С. 67 – 69. 7. **Башмаков И. А.** Анализ основных тенденций развития систем тепло-снабжения в России и за рубежом [Электронный ресурс] / И. А. Башмаков. – Режим доступа : <http://www.cenef.ru/file/Heat.pdf>. 8. **Добродеев А. В.** Инвестиционная модель развития ЖКХ в сельской местности в условиях реформы: на Материалах Волгоградской области : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Добродеев. – Волгоград, 2007. – 193 с. 9. **Устинова М. В.** Направления институционализации государственного регулирования развития коммунальной теплоэнергетики / М. В. Устинова // Научные труды ДонНТУ. – 2011. – В. 39-2. – С. 92 – 95. 10. **Колыхаева Ю. А.** Комплексная оценка эффективности функционирования системы теплоснабжения / Ю. А. Колыхаева, К. Э. Филюшина // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 322 – 325. 11. **Устинова М. В.** Стратегическое значение энергоэффективного развития коммунальной теплоэнергетики Украины / М. В. Устинова // Научные труды ДонНТУ. – 2011. – В. 40-3. – С. 244 – 248. 12. **Шевченко В. В.** Возможности развития конкуренции на рынках теплоснабжения Донбасса / В. В. Шевченко, М. В. Устинова // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1 (23). – С. 31 – 37. 13. **Чувилін Д. В.** Организационно-финансовый механизм поддержки

модернизации систем коммунальной инфраструктуры / Д. В. Чувилін // Экономические науки. – 2011. – № 74. – С. 161 – 174.

### **Инякин В. М., Свистунова М. В. Проблемы теплоснабжения сельских регионов Донецкой области**

Проанализовано стан і функціонування систем централізованого теплоснабження в сільських поселеннях Донецької області. Встановлено, що фактично відпуск теплової енергії населенню майже не проводиться. Населення опалює житла самостійно невідновленими способами. Суспільство і органи влади проблему ігнорують. Запропоновані можливі варіанти технічних і організаційно-фінансових рішень. Обґрунтована необхідність посилення соціальної підтримки населення. Пропонується індивідуалізувати допомогу малоїмущим із залученням патронажних організацій.

*Ключові слова:* теплоснабження села, соціальна підтримка малозабезпечених в сільській місцевості, субсидії на оплату газу і палива.

### **Инякин В. Н., Свистунова М. В. Проблемы теплоснабжения сельских регионов Донецкой области**

Проанализировано состояние и функционирование систем централизованного теплоснабжения в сельских поселениях Донецкой области. Установлено, что фактически отпуск тепловой энергии населению почти не производится. Население отапливает жилища самостоятельно неустановленными способами. Общество и органы власти проблему игнорируют. Предложены возможные варианты технических и организационно-финансовых решений. Обоснована необходимость усиления социальной поддержки населения. Предлагается индивидуализировать помощь малоимущим с привлечением патронажных организаций.

*Ключевые слова:* теплоснабжение села, социальная поддержка малоимущих в сельской местности, субсидии на оплату газа и топлива.

### **Inyakin V. N., Svistunova M. V., Problems of Rural Regions of the Donetsk area Hotsupplying**

Consisting and functioning of the systems of centralized теплоснабження is analysed of rural settlements of the Donetsk area. It is set that actually vacation of thermal energy is not almost made a population. A population heats dwellings the independently unstated methods. Society and organs of power ignore a problem. The possible variants of technical and organizationally-financial decisions are offered. The necessity of strengthening of social support of population is grounded. It is suggested to individualize a help poor with bringing in of home-nursing organizations.

*Key words:* hotsupplying, social support poor in rural locality, subsidy on pay-ment of gas and fuel.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012



Е. В. Котов,

*кандидат экономических наук,**Институт экономики промышленности НАН Украины,**г. Донецк*

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАКТОВКИ И СОДЕРЖАНИЯ

Существуют проекты, выполнение которых жизненно важно для государства, но вследствие своей масштабности, капиталоемкости и социальной значимости они не могут быть реализованы только рыночными или бюджетными инструментами. Острая необходимость реализации этих проектов потребовала разработки комплекса мер, выходящих за рамки компетенций и финансовых возможностей государственного и частного секторов, что позволило сформировать институт государственно-частного партнерства (ГЧП).

Термин „государственно-частное партнерство” стал использоваться в Украине сравнительно недавно. В августе 2005 года была создана рабочая группа по разработке законодательных проектов по урегулированию вопросов развития сети автомобильных дорог общего пользования на условиях государственно-частного партнерства. В последующем проблемам ГЧП не уделялось большого внимания и интерес к ним постепенно снижался, что привело к ликвидации этой группы в 2008 году.

Активизация процессов по реанимации ГЧП началась в период финансово-экономического кризиса. Государство стало рассматривать ГЧП основным инструментом разрешения возникших социально-экономических трудностей. В июле 2010 года был принят Закон Украины «О государственно-частном партнерстве» (вступил в силу 30 октября 2010 года) и ряд нормативных актов Кабинета Министров Украины и Минэкономразвития Украины в развитие основного закона о ГЧП [1]. Хотя надо сказать, что еще до принятия Закона Украины «О государственно-частном партнерстве» был принят ряд нормативных актов, которые регламентировали лишь отдельные элементы ГЧП, не создавая комплексного и универсального механизма взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса.

Проблемам развития относительно нового для Украины института партнерских взаимоотношений государства и бизнеса посвящено достаточно много работ отечественных и зарубежных исследователей: Андришукевич О. А., Баженов А. В., Варнавский В. Г., Запатрина И. В., Кабашкин В. А., Максимов В. В., Мартусевич Р. А., Сперанская Т. С., Уварова А. А. и многие другие. Исследования различных авторов на-

правлены на обоснование необходимости развития данного института партнерства, выявление особенностей его применения и поиск путей оптимизации и повышения эффективности функционирования. Каждый исследователь по своему подходит к пониманию сущности и сферы применения ГЧП, обосновывая свою точку зрения на основе собственных научных предпочтений и проанализированных фактов.

Целью данной статьи является попытка разобраться в теоретико-методологических основах государственно-частного партнерства, выявить принципы, особенности, риски и преимущества его реализации, используя которые возможно достичь максимального результата при практическом применении механизмов ГЧП.

Термин „государственно-частное партнерство” является переводом с английского „public private partnership” (PPP или P3), что дословно означает публично-частное партнерство. В связи с разными трактовками понятия так и не сложилось однозначного понимания этого института. Одни исследователи относят к ГЧП очень широкий спектр бизнес-моделей и отношений. Под ГЧП понимается любое использование ресурсов частного сектора (капитал, ноу-хау, опыт) для удовлетворения общественных потребностей (дороги, связь, недвижимость, парки, заповедники и т. д.). В связи с этим многие исследователи данного направления стали принципиально использовать формулировку „частно-государственное партнерство (ЧГП)”, тем самым акцентируя внимание на том, что скрещение бизнеса и государства продиктовано исключительно потребностями капитала. При таком подходе подразумевается, что государство стоит на защите интересов правящего класса и поэтому призвано обслуживать интересы их частного капитала, помогая через механизмы ГЧП максимизировать прибыль.

Ошибочная трактовка ГЧП как любого взаимодействия государства и бизнеса формирует убеждение, что не требуется никакого принципиально нового нормативно-правового и организационного обеспечения взамен существующего для частного и государственного секторов. В результате государство начинает играть по правилам бизнеса не имея к этому способностей, либо бизнес заставляют играть по прави-

лам государства, окружая его бюджетными процедурами и процедурами государственного администрирования, которые по природе своей отрицают логику существования бизнеса.

Другой подход исходит из концепции служения государства на пользу всего общества и сохранение нейтралитета по отношению к конкурентной среде частного капитала. Для последователей этой концепции – ГЧП является механизмом, позволяющим удовлетворять потребности и гарантировать защиту интересов различных социальных групп. Отдельные представители этого подхода не исключают, что ГЧП служат интересам отдельных групп частного капитала, но при этом, материализуясь в конкретные проекты, служат инструментом развития различных общественных групп.

Некоторые исследователи используют термин „публично-частное партнерство”, аргументируя это тем, что в этом случае органы государственной власти и органы местного самоуправления признаются отдельными субъектами публичной власти [2, с. 11]. Однако, настаивая именно на такой трактовке понятия, они тем не менее, используют термин „государство” при описании формы собственности предмета партнерства, механизмов, инструментов, процедур и других способов взаимодействия с частным бизнесом, отказавшись от таких формулировок, как „публичная собственность”, „публичное управление”, „публичное стимулирование” и т. д.

Согласно статьи 5 Конституции Украины источником власти в Украине является народ, который реализовывает свою власть через органы государственной власти и местного самоуправления. Местное самоуправление – это гарантированное государством право и реальная способность территориальных общин решать вопросы местного значения в рамках Конституции и законов Украины (статья 2) [3]. Согласно Ожегову С. И., государство – основная политическая организация общества, осуществляющая его управление, охрану его экономической и социальной структуры [4]. В Большом юридическом словаре государство определяется как совокупность официальных органов власти, действующих в масштабе государства и территориального сообщества, пользующегося законодательной автономией территориального сообщества с местными агентами этих органов [5, с. 131]. Именно государство обладает Конституцией, формирует законодательную базу (особенно в условиях унитарного государства, к которым относится Украина) и устанавливает определенный порядок взаимоотношений в стране, т. е. государство выступает как механизм публичной власти. Таким образом местное самоуправления является частью государства и одним из органов управления общественным хо-

зяйством. Поэтому принадлежащее ему имущество, конечным собственником которого является народ, является государственной собственностью, что подтверждает правильность использования именно термина „государственно-частное партнерство”.

В Законе Украины „О государственно-частном партнерстве” государственные органы власти и органы местного самоуправления выделены в отдельные субъекты. В законе ГЧП определяется как сотрудничество между государством и территориальными общинами (государственные партнеры) и юридическими лицами (кроме государственных и коммунальных предприятий) и физическими лицами-предпринимателями (частными партнерами), которое осуществляется на основе договорных отношений [1]. Однако это определение также имеет ряд недостатков. Во-первых, в данной трактовке под ГЧП можно понимать любое взаимодействие государства и бизнеса. Во-вторых, ГЧП имеет свои особенности, которые в законе приведены, но в определении понятия не сказано, что им необходимо следовать. В-третьих, государство привлекает частный сектор к выполнению функций, которые возложены на нее, и это необходимо отразить в определении понятия.

С развитием ГЧП количество терминов, используемых для характеристики данного взаимодействия, росло в зависимости от количества исследователей, изучающих данную проблематику. К ранее упоминавшимся терминам государственно-частное партнерство, публично-частное партнерство и частно-государственное партнерство добавились муниципально-частное партнерство, коммунально-частное партнерство, общественно-частное партнерство. Попытка многих исследователей вычленив структурный элемент данного механизма взаимодействия, придав ему черты самостоятельной системы, не верен как по своей сути, так и по возможностям дальнейшего обособленного функционирования, поскольку он все равно является подсистемой системы высшего порядка.

Принципиальным является постановка первым термина государственный в словосочетании государственно-частное партнерство, поскольку это более точно отражает место государства в новой для него системе отношений. Основной принцип концепции ГЧП состоит в том, что государство самостоятельно определяет услуги и инфраструктуру, в которой она нуждается, и на основании их выдвигает требования к частному партнеру. Обусловлено это тем, что данный вид взаимодействия государства и бизнеса направлен в первую очередь на удовлетворение общественных потребностей, качество услуг и эффективность систем предоставления которых государство не может обеспечить и поэтому выступает с инициативой объединения государственного и частного экономических по-

тенциалов. В Украине собственником общественного сектора, который становится основой партнерского проекта, является государство и именно оно заинтересованно в развитии и повышении качества общественных услуг. Таким образом, исходя из приоритета прав собственности на первом месте должно указываться государство, что доказывает легитимность только государственно-частного партнерства.

Проводя анализ определений ГЧП различных авторов, можно выделить следующие основные признаки, характеризующие этот вид сотрудничества (см. табл.). К ним относятся обязательность заключения юридического договора (контракта), использование государственной собственности в проекте (в большинстве определений говорится об инфраструктуре и услугах, которые она предоставляет), разделение обязанностей и ответственности между партнерами.

Многие исследователи отмечают, что в определении ГЧП нельзя отразить все особенности этого вида партнерства, поэтому выделяют их отдельно. В работе [6, с. 1] к ключевыми особенностями ГЧП относят долгосрочность обеспечения и предоставления услуг (иногда сроком до 30 лет), передачу рисков частному сектору и многообразие форм долгосрочных контрактов, заключаемых юридическими лицами с государственными и муниципальными структурами.

Кабашкин В. А. формулирует следующие ключевые признаки государственно-частного партнерства [7, с. 11]:

– ГЧП должно предполагать официальные отношения или договоренности между государственными и частными участниками. Эти отношения или договоренности фиксируются в официальных документах, в частности в нормативных правовых актах, т. е. образуют особые правовые институты;

– органы государственного и муниципального управления (ОГМУ) в ГЧП-проектах выступают не столько регулятором или катализатором экономической активности, сколько партнером частного сектора, т. е. органы власти участвуют в таких проектах на равных правах с частным инвестором, а не реализуют в отношении него свои властные полномочия;

– ГЧП-проекты – это в первую очередь реализация публичных интересов. Совместные цели и интересы обоих партнеров координируются на основе общегосударственных общественно полезных целей;

– ГЧП присущ совместный характер действий, когда государство и частный инвестор активно привлекают и совместно инвестируют ресурсы, вместе

принимают решения в процессе финансирования проекта и управления им.

Правовыми документами Украины к признакам государственно частного партнерства отнесено [1]:

– обеспечение более высоких технико-экономических показателей эффективности деятельности, чем в случае осуществления такой деятельности государственным партнером без привлечения частного партнера;

– продолжительность отношений (от 5 до 50 лет);

– передача частному партнеру части рисков в процессе осуществления государственно частного партнерства;

– внесение частным партнером инвестиций в объекты партнерства из легальных источников.

Выделяя основные (ключевые) признаки ГЧП, исследователи исходят из своего понимания этого вида партнерства государства и бизнеса, личного накопленного опыта и полученных теоретических знаний. Этим объясняется различный набор характеристик у каждого из них и порою даже узкопрофильное понимание понятия ГЧП<sup>1</sup>. При этом исследователями не принимаются во внимание очень важные аспекты ГЧП, такие как право собственности на объект партнерства в процессе его создания, эксплуатации и его дальнейшая судьба после окончания взаимоотношений, возможности пролонгации партнерства.

Систематизация приведенных различными исследователями ключевых характеристик ГЧП, дополненная собственными предложениями позволяет к признакам, отличающим этот вид партнерства от других видов взаимодействия государства и бизнеса, отнести следующие:

а) объект соглашения находится в сфере непосредственного государственного интереса и контроля;

б) право собственности на объект не переходит частному партнеру;

в) партнерское соглашение имеет долгосрочный характер;

г) обязательное внесение частным партнером инвестиций;

д) обязательное распределение прав, обязанностей и рисков между партнерами;

е) автоматическое продление партнерского соглашения в случае его окончания не производится.

Последняя ключевая особенность, при ее достаточно широком использовании в зарубежной практике, имеет особо важное значение для Украины. Именно этот критерий позволяет обеспечить конкурентную среду в частном секторе. По истечении срока дого-

<sup>1</sup> В работе [Мартусевич Р. А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р. А. Мартусевич, С. Б. Сиваев, Д. Ю. Хомченко. – М. : Фонд „Институт экономики города”, 2006. – 240 с.] авторы рассматривают опыт и перспективы развития проектов ГЧП в жилищно-коммунальном хозяйстве предлагают употреблять термин муниципально-частное партнерство (с. 12).

Определения понятия ГЧП различных авторов

Источник (автор)	Определение	Основные характеристики
1	2	3
Зелёная книга „Государственно-частное партнерство и законодательство сообщества по государственным контрактам и концессиям”. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 30.4.2004. P. 3.	Термин „государственно-частное партнерство” не определен на уровне Сообщества. В общем плане под ним понимаются формы кооперации между общественными властями и бизнесом, которые служат цели обеспечения финансирования, строительства, модернизации, управления, эксплуатации инфраструктуры или оказания услуг (с. 3).	сотрудничество, инфраструктура, сфера услуг
Министерство транспорта США. Report to Congress on Public-Private Partnerships. US Department of Transportation. 2004. P. 10.	Государственно-частное партнерство – закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней определенным образом участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой (с. 10).	юридически оформленные отношения
Годе Ф. Государственно-частные партнерства // Право на этапе перехода. – 2007. – С. 16 – 21.	Государственно-частное партнерство – форма долгосрочных отношений, возникающих между государственным ведомством-заказчиком и частнопредпринимательской структурой для привлечения финансовых ресурсов на строительство или реконструкцию, эксплуатацию и содержание инфраструктурного объекта, а также на оказание услуг, которые отнесены к компетенции государственного сектора (с. 17).	взаимодействие, инфраструктура, сфера услуг
Делмон Джеффри Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти [Электронный ресурс] – Режим доступа: <a href="http://www.ppiaf.org/ppiaf/sites/ppiaf.org/files/publication/Jeff%20Delmon_PPP_russian.pdf">http://www.ppiaf.org/ppiaf/sites/ppiaf.org/files/publication/Jeff%20Delmon_PPP_russian.pdf</a> / Джеффри Делмон. – Астана : ИЦ Апельсин, 2010. -	...любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, исключая контракты по государственному заказу (государственные закупки) (с. 2).	юридически оформленные отношения, инфраструктура
Мартусевич Р. А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р. А. Мартусевич, С. Б. Сиваев, Д. К. Хомченко. – М. : Фонд „Институт экономики города”, 2006. – 240 с.	...государственно-частное партнерство определяется как делегирование на определенный срок частному сектору функции управления системами коммунальной инфраструктуры. Иными словами, государственно-частное партнерство – это совокупность форм взаимодействия государственной или муниципальной власти и частных предприятий в данной сфере (с. 11).	все формы взаимодействия, временная передача функций

<p>Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В. А. Кабашкин. – М. : Изд-во „Дело” АНХ, 2010. – 120 с.</p>	<p>... можно предложить понимание ГЧП как партнерских отношений государства и предпринимательских структур для совместного участия в удовлетворении потребностей общества на долговременной законодательной и взаимовыгодной основе объединения материальных и нематериальных ресурсов при разделении полномочий, ответственности и риска (с. 10).</p>	<p>партнерство, юридически оформленные отношения, разделение обязанностей и ответственности</p>
<p>Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41 – 50.</p>	<p>Государственно-частное партнерство представляет собой юридически оформленную (как правило, на фиксированный срок), предполагающую соинвестирование и разделение рисков систему отношений между государством и муниципальными образованиями, с одной стороны, и гражданами и юридическими лицами – с другой, предметом которой выступают объекты государственной и/или муниципальной собственности, а также услуги, исполняемые и оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями (с. 46).</p>	<p>юридически оформленные отношения, совместное финансирование, собственность только государственного партнера</p>
<p>Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП // Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева. – 2008. – 115 с.</p>	<p>Государственно-частное партнерство (ГЧП) основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора (с. 1).</p>	<p>используются только государственные объекты, выполнение государственных услуг</p>
<p>Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61 – 77.</p>	<p>ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий (с. 61).</p>	<p>объединение, общественно значимые проекты</p>
<p>Руководство по Партнерству государственного и частного секторов // Азиатский банк развития. – 2008. – 123 с. – Режим доступа: <a href="http://www.adb.org/documents/public-private-partnership-ppp-handbook-ru">http://www.adb.org/documents/public-private-partnership-ppp-handbook-ru</a></p>	<p>Термин “партнерство государственного и частного секторов” описывает диапазон возможных взаимоотношений между государственными и частными субъектами в контексте инфраструктурных и других услуг (с. 1).</p>	<p>всевозможные взаимоотношения, инфраструктура, сфера услуг</p>

Максимов В. В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В. В. Максимов. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 178 с.	Государственно-частное партнерство – это юридически оформленная система взаимоотношений сторон-партнеров, направленная на совместную реализацию инвестиционных проектов, основанная на справедливом распределении необходимых организационных, финансовых, производственных и прочих рисков, и обеспечивающая сторонам приемлемый результат (с. 22).	юридически оформленные отношения, разделение обязанностей и ответственности
Национальный доклад „Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве”. – М. : Ассоциация Менеджеров, 2007 г. – 116 с.	Частно-государственное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей – от промышленности и НИОКР до сферы услуг (с. 17).	объединение, общественно значимые проекты
Национальный совет по ГЧП (США) / <a href="http://www.ncppp.org">http://www.ncppp.org</a> . – Access mode: <a href="http://www.ncppp.org/howpart/index.shtml#define">http://www.ncppp.org/howpart/index.shtml#define</a>	Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это договорное соглашение между государственным органом (федеральным, региональным или местным) и представителем частного сектора. В рамках этого соглашения, навыки и активы каждого сектора (государственного и частного) объединяются для предоставления общественных услуг. При совместном использовании ресурсов, между участниками распределяются риски и выгоды, в зависимости от потенциала в предоставлении общественных услуг.	юридически оформленные отношения, разделение обязанностей и ответственности, общественные услуги

вора государство имеет право выбирать частного партнера, предлагающего лучшие условия. В Украине, где согласно законодательству, право собственности на имущество, в том числе и на землю, остается за государством, новым законопроектом о внесении изменений в законодательство о ГЧП предлагается оставить земельный участок, предоставленный в рамках ГЧП, во владении частному партнеру после окончания договора [8]. Таким образом, частный партнер получает скрытые гарантии пролонгации договора в не зависимости от качества полученных им результатов. Такой подход не только разрушает конкурентную среду, но и закладывает основы для новых проявлений коррупции в сфере отчуждения земли.

Обязательность выделения ключевых отличительных признаков важно потому, что многие исследователи, опираясь на неправильно сформулированные характеристики, отождествляют ГЧП с социальной ответственностью бизнеса, благотворительностью,

субсидиями частному сектору, приватизацией и проектным финансированием. Такие модели взаимоотношения государства и бизнеса имеют право на существование, но они не являются моделями государственно-частного партнерства. Ниже сделана попытка разграничить проекты ГЧП от других форм экономического сотрудничества государства и бизнеса.

*Отличия проектов ГЧП от приватизации.* Не следует отождествлять приватизацию и государственно-частное партнерство. При ГЧП ответственность за производство и предоставление общественных услуг лежит на государстве, а при приватизации – на частном секторе. Сохранение государственной формы собственности основных фондов ГЧП сохраняет за государственным сектором полный спектр прямых контрольных функций за ценами, нормами и тарифами. При приватизации государство всю ответственность и все риски передает частному сектору, а сама осуществляет только регуляторный контроль цен и тарифов.

*Отличия проектов ГЧП от государственно-го заказа.* Главное отличие ГЧП от государственно-го заказа состоит в том, что последний заключается на приобретение товаров, работ и услуг исключительно за счет государственных средств, к которым относятся средства Государственного бюджета Украины, бюджета АР Крым и местных бюджетов, НБУ, государственных предприятий, фондов социального страхования и других целевых фондов [9]. При ГЧП обязательным условием является внесение частным партнером собственных или заемных (занятых бизнесом под свои гарантии) инвестиций, и эти вложения составляют большую часть финансирования проекта.

*Отличия проектов ГЧП от рекапитализации государством частных банков.* Неэффективный и очень дорогой для налогоплательщиков метод борьбы с кризисными явлениями в банковской системе. Это спасательная мера, направленная прежде всего на решение интересов частного бизнеса. Из всех видов взаимодействия государства и бизнеса наименее характеризуется понятием партнерство. В Украине рекапитализированный банк переходит в собственность государства либо ликвидируется, после погашения задолженностей перед кредиторами.

*Отличия проектов ГЧП от проектного финансирования.* Проектное финансирование – это инструмент выхода корпоративных инвестиций из-под государственного контроля с целью реализации экономически обособленного проекта. В рамках реализации проекта инвесторы структурируют модель сотрудничества и принимают на себя основную долю рисков. Государство не выступает участником проектной компании, поэтому не участвует в финансировании и распределении рисков как это происходит при реализации проектов ГЧП. При проектном финансировании вложенные инвесторами денежные средства должны обязательно окупиться и их возврат происходит за счет денежного потока, который генерирует проект, без привлечения заемных средств, что возможно лишь в проектах ГЧП.

Важной составляющей понятия ГЧП является термин „партнерство”. Понятие „партнерство” имеет свои особенности и лишь частично является синонимом таких понятий как „взаимодействие”, „кооперация” и „сотрудничество”. Экономическая энциклопедия трактует термин „партнерство” как форму организации предприятия, при которой два или более лица объединяют свое имущество, становятся совладельцами созданного предприятия, совместно управляют производством и собственностью, распределяют прибыль и несут совместную ответственность по своим обязательствам [10, с. 698]. Золотова В. Г. под партнерством понимает объединение усилий и

средств индивидуальных предпринимателей (трейдеров), когда два или более лица совместно занимаются предпринимательством в целях извлечения прибыли [11, с. 377]. В Современном экономическом словаре партнерство определено как юридическая форма организации совместной деятельности нескольких физических или юридических лиц. Партнерство создается на основе договора, которым регулируются права и обязанности партнеров, участие в общих расходах, распределении прибыли, раздел имущества [12, с. 242].

Приведенные определения свидетельствуют, что под партнерством следует понимать прежде всего добровольное сотрудничество, основанное на юридически закреплённых отношениях (договорах), в которых распределены риски, обязанности, ресурсы, полномочия и прибыль между сторонами. При этом, в результате взаимодействия, создается новое юридическое лицо, которым стороны совместно управляют и за результаты деятельности которого несут совместную ответственность.

Необходимо уточнить, что партнерство не подразумевает равенство сторон. Поскольку в качестве материальной основы взаимодействия выступает государственная собственность, то государство обязано использовать ее в интересах общества и, поэтому имеет право в одностороннем порядке разрывать отношения с частным партнером, если с его стороны были действия, приносящие вред общественной необходимости. При этом как бы не была важна роль частного партнера в качестве инвестора или управляющего, такие действия государства во многих зарубежных странах не несут никаких юридических последствий для нее.

Основываясь на вышеизложенном можно дать следующее определение: *Государственно-частное партнерство – это добровольное долгосрочное сотрудничество на договорной и взаимовыгодной основе представителей государства и частного сектора экономики с целью более эффективного и качественного выполнения функций государства.*

На практике возникает много противоречий при определении основных правил реализации ГЧП. Исходя из главенствующей роли государства в ГЧП на Открытом форуме „Принципы и правовые основы взаимодействия государства и частного бизнеса” были сформулированы семь принципов партнерства государства и частного бизнеса [13]:

1. Принцип социального партнерства предполагает доверие, сотрудничество и взаимную поддержку государства и частного бизнеса.

2. Принцип конкурентности позволит государству оценить и поддержать наиболее достойные и эффективные предприятия любого сектора экономики.

3. Принцип патриотизма, кроме всего прочего, позволит государству проводить политику здорового протекционизма по отношению к отечественному бизнесу.

4. Принцип гражданственности предполагает строительство гражданского общества, защищающего права любого его члена.

5. Принцип инновационности подразумевает развитие наиболее перспективных отраслей экономики, применение самых передовых методов и технологий.

6. Принцип открытости означает обеспечение двустороннего информационного сотрудничества государства и предпринимательства.

7. Принцип инвестиционной привлекательности должен позволить предпринимателям пользоваться в том числе и ресурсами внешних источников финансирования.

В работе [6, с. 15] при определении принципов ГЧП предлагается придерживаться позиции эффективности реализуемых проектов. Приводятся базовые принципы эффективности управления, которые следует применять к проектам ГЧП:

а) участие (Participation): степень вовлеченности всех заинтересованных сторон;

б) правило „хорошего тона” (Decency): степень, в которой создание и контроль за выполнением правил осуществляются без причинения ущерба или не вызывая недовольство со стороны населения;

в) прозрачность (Transparency): степень ясности и открытости процесса принятия решений;

г) подотчетность (Accountability): степень ответственности политических деятелей перед обществом за сказанное или сделанное;

д) справедливость (Fairness): степень, в которой требование следовать правилам и придерживаться правил распространяется в равной мере на всех членов общества;

е) эффективность (Efficiency): степень использования ограниченных человеческих и финансовых ресурсов без потерь, отсрочек или порчи, или без причинения вреда будущим поколениям.

Эти принципы построены на десяти принципах Глобального договора ООН, который предлагает компаниям принять, поддержать и претворять в жизнь, в рамках своих сфер влияния, набор основополагающих ценностей в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией [14]. Однако они направлены на регулирование вопросов корпоративных взаимоотношений в мировой экономике и не отражают специфику государственно-частного партнерства.

В исследовании Кабашкина В. А. [7, с. 18 – 19] к принципам партнерства государства и предпринимательских структур отнесены:

– социальное партнерство, предполагающий до-

верие, сотрудничество и взаимную поддержку государства и частного бизнеса;

– конкурентность, позволяющий государству оценить и поддержать наиболее достойные и эффективные предприятия любого сектора экономики;

– патриотизма, позволяющий государству помимо всего прочего проводить политику здорового протекционизма по отношению к отечественному бизнесу;

– гражданственности, предполагающий строительство гражданского общества, защищающего права любого его члена;

– инновационности, т. е. развитие наиболее перспективных отраслей экономики, применение самых передовых методов и технологий;

– открытости, т. е. обеспечение двустороннего информационного сотрудничества государства и предпринимательства;

– инвестиционной привлекательности; он должен позволить предпринимателям пользоваться в том числе и ресурсами внешних источников финансирования.

В статье 3 Закона Украины „О государственно-частном партнерстве” к основным принципам ГЧП отнесено:

– равенство перед законом государственных и частных партнеров;

– запрещение любой дискриминации прав государственных или частных партнеров;

– согласование интересов государственных и частных партнеров с целью получения взаимной выгоды;

– неизменность в течение всего срока действия договора, заключенного в рамках ГЧП, целевого назначения и формы собственности объектов, которые находятся в государственной или коммунальной собственности или принадлежат АР Крым, переданных частному партнеру;

– признание государственными и частными партнерами прав и обязанностей, предусмотренных законодательством Украины и определенных условиями договора, заключенного в рамках государственно-частного партнерства;

– справедливое распределение между государственным и частным партнерами рисков, связанных с выполнением договоров, заключенных в рамках ГЧП;

– определение частного партнера на конкурсных принципах, кроме случаев, установленных законом.

Законодательно установленные принципы не совсем точно отражают концептуальные правила подготовки и цели реализации проектов ГЧП. Например, отсутствует основополагающий принцип демократического управления – принцип гласности, регламентирующий степень открытости проекта. Не отражен принцип эффективности, который подразумевает, что любой проект ГЧП должен приносить повышенный



социально-экономический эффект в сравнении с тем, если бы производство общественного продукта оставалось монопольным правом государства. А такие принципы, как принцип признания партнерами прав и обязанностей, определенных условиями договора, и принцип неизменности целевого назначения и формы собственности объектов ГЧП, переданных частному партнеру, носят вспомогательный характер и должны определяться на более низких уровнях управления ГЧП.

Несмотря на разнообразие видов ГЧП, выделяют две основные категории: институциональное ГЧП, которое охватывает все формы совместных предприятий между государственными и частными участниками; и контрактное ГЧП [6, с. 1]. Исходя из этого, первый вид взаимодействия предусматривает реализацию проектов на основе специально заключаемых контрактов (контракт на отдельный вид деятельности, концессионное соглашение). При этом подходе инфраструктурный объект, построенный на частные деньги, по истечении срока контракта передается в собственность государству. Второй – создание государством и частным капиталом совместной компании с долевым участием, в рамках деятельности которой решаются все необходимые задачи для реализации проекта. В рамках описанных видов взаимодействия партнеров можно выделить следующие модели:

1. Государственный сектор на условиях оплаты или без нее предоставляет в пользование частному партнеру землю, собственность или мощности. Частный оператор производит и распределяет общественный продукт под контролем государственного партнера.

2. Частный партнер финансирует проектирование и строительство объекта инфраструктуры для государственного сектора и несет расходы по его эксплуатации (содержание, ремонт, оплата труда и т. д.). Права на инфраструктурный объект принадлежат государственному партнеру. По завершении строительства государство в течение определенного периода времени компенсирует частному партнеру все расходы. Все общественные услуги частный партнер оказывает от имени и за счет государства.

3. Совместное предприятие. Инфраструктурный объект находится в совместном владении государственного и частного партнеров. В зависимости от структуры и вида совместного капитала совместные предприятия могут быть акционерными обществами или основанными на долевом участии сторон. Государственный партнер постоянно в текущей административной, производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. При этой модели взаимодействия свобода в принятии самостоятельных решений у частного партнера минимальна.

При разработке и реализации проектов ГЧП следует помнить, что главным потребителем продукта, который производится в рамках ГЧП, является население. Существует три способа компенсации государством частному партнеру его инвестиций:

1. Оплата инвестиций в рассрочку. Возврат инвестиций осуществляется за счет фискальных инструментов с учетом процента, предварительно оговоренного партнерами в соглашении.

2. Возврат инвестиций за счет естественной окупаемости проекта. Инвестор возвращает свои вложения путем самостоятельного взимания платы с потребителей услуг.

3. Смешанный вариант. При этом варианте одна часть затрат инвестора погашается за счет бюджетно-налоговых средств, а вторая – за счет оплаты услуг потребителями.

Однако при любом способе в итоге плательщиком является конечный потребитель. При этом в первом и третьем случае в качестве плательщика оказываются даже те, кто не является потребителем услуги. Эта еще одна характерная особенность ГЧП, поскольку без включения третьего лица ГЧП было бы обычной двухсторонней сделкой между двумя партнерами. При этом риски населения, которое фактически является заказчиком и главным спонсором инфраструктурных проектов ГЧП, не учитываются. Поэтому необходимо уйти от функционального распределения рисков в пользу субъектного рискменеджмента, то есть подойти к идентификации рисков с позиции каждого партнера. В связи с этим риски ГЧП предлагается делить на риски:

I. Для государственного партнера:

1. Асимметрия информационного обеспечения. Частный сектор быстрее получает и анализирует информацию, лучше осведомлен о потребностях рынка и инвестиционно привлекательных секторах, а также обладает более квалифицированными кадрами, имеющими опыт реализации проектов.

2. Отсутствие уверенности в частном партнере. Даже заключение самого скрупулезного контракта не гарантирует, что в стремлении максимизировать прибыли частный партнер не воспользуется возможностями государственного сектора, особенно если государственный партнер передал в управление частному большую часть государственного имущества, или же выйдет из проекта. Последнее полностью переложит все риски и затраты на государство.

II. Для частного партнера:

1. Политический риск. Смена политического курса влечет негативные последствия для совместных проектов, начиная от изменения правовой базы налогообложения до отказа государства участвовать в проекте.

2. Экономический риск. Уровень инфляции, колебания валютного курса национальной денежной единицы, снижение доходов населения и другие факторы могут резко снизить экономическую эффективность проекта.

3. Проектно-технический риск. К этим рискам относят быстрое устаревание техники и технологий, ошибки при проектировании, прекращение сервисного обслуживания техники и так далее.

4. Форс-мажорный риск. Эту категорию рисков трудно прогнозировать. Они связаны с природными катаклизмами, социальными волнениями и так далее.

### III. Для населения:

1. Усиление социальной несправедливости. Поскольку значительная часть проектов ГЧП строится по принципам рыночной экономики, есть риск, что доступ бедных слоев населения к объектам и услугам социальной инфраструктуры будет ограничен. В привилегированном положении будут слои социальной элиты, благодаря высокой покупательской способности.

2. Увеличение расходов населения. В Украине существует риск приватизации частным партнером государственной задачи. С целью повышения прибыльности проекта, осуществляется экономическая эксплуатация граждан, которые не могут самостоятельно обеспечить себя соответствующими услугами. В первую очередь это касается таких общественно-экономических сфера как подача и распределение воды и энергии, очистка воды, уборка отходов.

3. Олигополизация общественных услуг. Чрезмерная защита от конкуренции совместного с частным партнером проекта может привести к формированию такого типа рыночной структуры, когда начинают доминировать крайне малое количество продавцов. Особенно в сфере подачи и распределения воды и энергии, уборке отходов.

4. Отсутствие социально-экономического эффекта. Существует риск, что реализация проектов ГЧП не приведет ни к снижению цены общественного продукта для населения, ни к улучшению конкурентной среды на рынке.

Несмотря на существующие риски, внедрение в практику механизмов государственно-частного партнерства дает объективные преимущества по сравнению с существующими методами экономического развития. Эти преимущества получают как главные партнеры – государство и частный бизнес, – так и население, ради повышения уровня жизни которого это партнерство и образуется. В качестве основных выгод ГЧП в зависимости от статуса партнера можно выделить:

#### 1. Для государства:

1. Модернизация государственного сектора. Частный сектор быстрее производит и внедряет новые подходы в решении проблем, в том числе путем из-

бавления от неэффективных производств. Серьезные модернизации, проводимые частными компаниями, заставляют не отставать от них государственные компании. В этом случае ГЧП является достаточно эффективным стимулирующим инструментом структурно-технологической перестройки государственного сектора.

2. Снижение давления на государственный бюджет. ГЧП является альтернативой прямому безвозвратному бюджетному финансированию капитальных вложений. Привлечение частных инвестиций в инфраструктурные проекты позволяет государству снизить затраты госбюджета на строительство и эксплуатацию объекта, не обращаться к внешним займам и не увеличивать государственный долг.

3. Принятие качественных управленческих решений. Частный партнер обладает лучшим знанием рынка выгодных вложений инвестиций, а государственный – потребности в повышении качества жизни населения. Объединение знаний позволяет находить оптимальные и эффективные управленческие решения.

4. Мобильность и гибкость планирования. Потребители продукции (услуг) проектов ГЧП могут открыто выражать свое мнение по поводу их достаточности и качества, тем самым влияя на уровень социально-экономического эффекта, заставляя партнеров в кратчайшие сроки принимать качественные решения и планировать свои управленческие действия.

5. Инновационность. Объединение усилий государственного и частного секторов позволяет получить синергию в коллективном решении проблем, реализовать новые подходы в использовании ресурсов.

6. Разделение рисков. За адекватное вознаграждение государство перекладывает часть рисков на частного партнера.

Для частного сектора:

1. Административное содействие государства в реализации проекта.

2. „Длинные” деньги. Имея государственные гарантии частный сектор может привлекать долговое финансирование.

3. Гарантии доходности. Государственный партнер гарантирует частному минимальную доходность проекта, частичный или полный возврат средств в случае планового закрытия или неудачной реализации проекта.

4. Разделение рисков с государственным партнером.

Для общества:

1. Улучшение качества жизни. Выражается в расширении спектра услуг и повышении их качества, получении модернизированной социальной инфраструктуры, сохранении действующих и создании новых рабочих мест.

2. Повышение влияния общества на социально-экономическое развитие территории путем активного гражданского или финансового участия в проектах ГЧП.

Низкое качество выполнения государством своих функций требует привлечения возможностей бизнеса, который готов им поделиться в обмен на уважение и поддержку со стороны государства. Объединение потенциалов – это уже осознанная необходимость, которая позволит решить многофункциональные задачи по обеспечению приоритетности общественных интересах и заботе о будущих поколениях. В этой связи степень развития механизмов ГЧП на среднесрочную перспективу будет зависеть от общепризнанной трактовки данного института, которая будет главенствовать в системе государственного регулирования экономики, уровня политической стабильности в стране, квалификации персонала каждого из партнеров и их опыта в подготовке и реализации проектов, качества правового обеспечения партнерства, развития стратегического планирования.

#### Литература

1. **Закон України** „Про державно-приватне партнерство” // Офіційний вісник України. – 2010. – № 58. – Стаття 1988. 2. **Запатрина И. В.** Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках / И. В. Запатрина. – К. : Центродрук, 2011. – 152 с. 3. **Закон України** Про місцеве самоврядування в Україні / Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Стаття 170. 4. **Толковый словарь** Ожегова [Электронный ресурс], Режим доступа : <http://www.ozhegov-shvedova.ru/04-250982/ГОСУДАРСТВО> 5. **Большой юридический словарь** / под ред. А. Я. Сухарева, В. Д. Зорькина, В. Е. Крутских. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 790 с. 6. **Практическое руководство** по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП // Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева. – 2008. – 115 с. 7. **Кабашкин В. А.** Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В. А. Кабашкин. – М. : Изд-во „Дело” АНХ, 2010. – 120 с. 8. **Проект Закона** України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо державно-приватного партнерства) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?pf3511=42891](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=42891) 9. **Закон України** „Про здійснення державних закупівель” / Офіційний вісник України. – 2010. – № 49. –

Стаття 1603. 10. **Економічна** енциклопедія : у трьох томах. – Т2 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр „Академія”. – 2001. – 848 с. 11. **Золотова В. Г.** Экономика: Энциклопедический словарь / В. Г. Золотова. – Мн. : Интерпрес-сервис ; Книжный Дом, 2003. – 720 с. 12. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд. испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с. 13. **Уфа:** предприниматели определили принципы частно-государственного партнерства [Электронный ресурс] // Московская ассоциация профсоюзов малого предпринимательства. – 2006. – Режим доступа : <http://www.tradeunion.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=31329> 14. **United Nations Global Compact** [Electronic resource] // <http://www.unglobalcompact.org>. – Access mode : [http://www.unglobalcompact.org/docs/languages/russian/GC\\_Brochure\\_Russian.pdf](http://www.unglobalcompact.org/docs/languages/russian/GC_Brochure_Russian.pdf)

#### **Котов Є. В. Державно-приватне партнерство: теоретико-методологічні проблеми трактування та змісту**

У статті розкрито теоретико-методологічні основи державно-приватного партнерства. Обґрунтовано принципи, виявлені особливості, ризики та переваги реалізації цього інституту партнерства.

*Ключові слова:* держава, приватний сектор економіки, партнерство, ризик, принцип.

#### **Котов Е. В. Государственно-частное партнерство: теоретико-методологические проблемы трактовки и содержания**

В статье раскрыты теоретико-методологические основы государственно-частного партнерства. Обоснованы принципы, выявлены особенности, риски и преимущества реализации данного института партнерства.

*Ключевые слова:* государство, частный сектор экономики, партнерство, риск, принцип.

#### **Kotov E. V. Public-private Partnership: the Theoretical and Methodological Problems of Interpretation and Content**

In the article the theoretical and methodological foundations of public-private partnership. Grounded principles, identified peculiarities, risks and benefits of the implementation of the institution partnerships.

*Key words:* public, private, partnership, risk, principle

Стаття надійшла до редакції 11.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стабільність діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин забезпечується наявністю постійних надійних зв'язків із постачальниками матеріальних ресурсів, розвиненістю торговельних відносин, дотриманістю вимог до технічного і технологічного стану виробництва, доступністю до кредитних джерел коштів, сформованістю кадрового потенціалу. Ці умови стабільного розвитку неможливо досягти без постійного моніторингу кредитного, фінансового, товарного ринків, ринку праці тощо, тобто без пошуку найсприятливіших засобів досягнення основної мети функціонування, без прояву активної позиції у діловому світі. Отже, від ділової активності підприємств залежить, по-перше, успішність ведення господарської діяльності, по-друге, ефективність суспільного виробництва і його соціальна спрямованість, що підкреслюється в основних положеннях та безпосередньо у меті Господарського кодексу України [3].

Питанню щодо визначення сутності ділової активності, її оцінюванню присвячено наукові праці і вітчизняних, і зарубіжних учених-економістів [1 – 14]. Ділова активність розглядається у широкому і вузькому значенні відповідно як спектр зусиль щодо просування продукції (активність у зовнішньому економічному середовищі) та виробнича і комерційна діяльність (внутрішня активність). Крім того, О. І. Марченко визначає ділову активність як складну, інтегровану характеристику бізнес-середовища підприємства [9]. А. М. Турило, О. А. Зінченко, І. С. Вчєрашня досліджують ділову активність у порівнянні із ринковою і економічною активністю і підкреслюють, що остання є більш загальним і містким поняттям, що оцінюється з позиції внутрішньо-зовнішнього середовища, а ділова активність підприємства, на думку науковців, – тільки з позиції внутрішнього середовища [10; 11]. Т. П. Куриленко під діловою активністю розуміє процес управління ефективністю господарською діяльністю суб'єктів економічних відносин [7]. У роботі В. А. Смельянова, М. П. Беляєцького, П. А. Достанко подається структура активності підприємства за трьома рівнями, кожен з яких вміщує інший, а попередній рівень поглинається наступним – це відповідно рівень трудової активності співробітників, рівень ділової активності підрозділів, рівень ринкової активності підприємства [5, с. 15].

Однак потребують подальшого дослідження питання щодо визначення рівня ділової активності на підприємстві у різних умовах функціонування (сприятливих або кризових) для досягнення позитивних економіко-фінансових результатів діяльності. Свого розв'язання потребує завдання із визначення характерних ознак ділової активності на рівні суб'єкта господарювання у порівнянні із іншими видами активності.

Метою статті визначено подальший розвиток теоретичних положень щодо сутності ділової активності промислового підприємства в ринкових умовах господарювання.

У процесі дослідження терміну „ділова активність” насамперед зроблено акцент на сутності двох окремих понять – „діло” і „активність”. В економічному розумінні „діло” розглядається як процес, а для промислового підприємства під „ділом”, здебільшого, розуміють процес, пов'язаний із *виробництвом і реалізацією продукції*. Отже, у цьому випадку визначення ділової активності, надане В. В. Ковальовим [6, с. 244], співпадає із наведеним вище висновком.

Поняття „активність” у словниках, енциклопедіях трактується як невід'ємна частина діяльності [11]. У зв'язку із цим слід більш докладно розглянути співвідношення між діяльністю і активністю підприємства. Як показали результати проведеного дослідження, у цьому контексті доцільно:

- надавати оцінку діяльності – активна або пасивна на протязі певного періоду часу;
- визначати активність підприємства на певному ринку (світовому, вітчизняному, регіональному тощо);
- розглядати активність підприємства за сферами діяльності (кредитною, страховою, майновою, фінансовою тощо), які у свою чергу визначають види активності – страхова, фінансова і т. п.;
- визначати активність підприємства за видами діяльності – звичайною, основною, операційною, інвестиційною, фінансовою;
- розглядати активність підприємства за певними процесами – процес кредитування, процес реалізації продукції тощо;
- оцінювати активність виконання управлінських функцій (обліку, планування, контролю) тощо.

Таким чином, ділова активність промислового

підприємства можна визначити як процес щодо забезпечення досягнення цілей розвитку підприємства у сфері виробництва і реалізації продукції. Отже, ступінь досягнення цілей розвитку на певному етапі залежать від рівня ділової активності.

Ділова активність – це лише один із видів активностей, серед яких, крім зазначених вище, виділяють інноваційну, соціальну, екологічну, ринкову, економічну, технічну та інші. На авторську думку, ділова активність має прояв не тільки у різних сферах, видах діяльності, процесах, управлінських завданнях, функціях, стратегіях, але й тісно перетинається з іншими видами активностей, наприклад, екологічною активністю – у процесі впровадження природоохоронних заходів, соціальною активністю – у процесі реалізації соціальних ініціатив.

Аналіз літературних джерел довів близькість за змістом між поняттями ділова активність, ринкова та економічна [5; 10; 11]. А. М. Турило та І. С. Вчешня у науковій роботі [11] наводять відмінність між цими видами активності, що полягає в оцінці середовища, що досліджується (відповідно внутрішнє, зовнішнє або внутрішньо-зовнішнє). Слід наголосити на умови, завдяки яким можуть визначатися зазначені види активностей промислових підприємств:

- 1) сформоване ринкове середовище (для ринкової активності);
- 2) ведення господарської діяльності (для ділової активності);
- 3) забезпечення нормативно-правових норм здійснення економічних відносин (для економічної активності).

Ділова активність досліджується на різних рівнях (макро-, мікро-), відносно персоналу підприємства,

його структурних підрозділів. Для промислових підприємств у цілому стан ділової активності визначається рядом факторів, які наглядно продемонстровано на рис. 1.

Як видно з рис. 1, ділова активність визначає і впливає на результат усієї господарської і фінансово-економічної діяльності, отриманий під дією різних факторів.

У процесі проведеного дослідження виділено характерні ознаки ділової активності суб'єктів господарювання, які слід урахувати під час управління цим станом (рис. 2).

Також слід зазначити, що ділова активність суб'єкта господарювання виступає індикатором розвиненості відносин, зв'язків, можливостей у державі, є проявом прозорості діяльності, відкритості бізнес-процесів, свідченням дієвості та дотримання законодавчих і нормативно-правових норм, наслідком ефективного управління (на відміну від ділової пасивності).

Термін „ділова активність” може використовуватися при оцінці різноманітних явищ, подій, станів з різних позицій:

- 1) як властивість бізнесменів, підприємців;
- 2) для опису економічного стану в країні, фази економічного циклу;
- 3) як циклічний процес при здійсненні маркетингової діяльності;
- 4) як характеристика ринку збуту (розмір замовлень, стан розрахунків);
- 5) для оцінки діяльності підприємства (наприклад, економічного потенціалу, рівня беззбитковості), при плануванні;
- 6) для оцінки корпорацій: відкриття філій, відділень;



Рис. 1. Основні фактори, що впливають на ділову активність промислових підприємств

7) у фінансовому аналізі підприємства на основі сукупності коефіцієнтів.

У різноманітних дослідженнях використовують таке поняття, як індекс (рівень) ділової активності за різними видами діяльності (в промисловості, сфері послуг, банківській сфері тощо), у територіальному розрізі та інших випадках для характеристики змін, економічного стану [4; 12; 14]. Широке розповсюдження набув індекс ділової активності PMI (National Association of Purchasing Managers – PMI index), який є результатом опитування менеджерів за закупівлями у промисловій сфері. Рівень ділової активності регіону [1] ототожнюється з його активністю у сфері інвестицій, інновацій, екологічної безпеки, підприємництва, а індекс ділової активності регіону [14] оцінює ситуацію у економічному циклі розвитку цього регіону.

О. О. Кухарева і М. В. Корнеєв розглядають ділову активність невід’ємно від конкурентоспроможності підприємства [8], при цьому конкурентоспроможність товару, на погляд науковців, є одним із критеріїв ділової активності поряд із ефективністю менеджменту, ефективністю маркетингової діяльності та ефективністю фінансової діяльності підприємства. Наведені критерії характеризуються показниками, що враховують стан конкурентів, споживачів, фактори впливу. При цьому для оцінки ділової активності пропонується визначати інтегральний (комплексно-комбінований) показник, який включає такі групи показників, як:

– ефективності виробничої діяльності: коефіцієнти рентабельності, показник продуктивності праці, витрат на одиницю продукції, оборотності основних засобів;

– фінансового положення: коефіцієнти ліквідності, оборотності;

– ефективності організації збуту та просування товару: комерційна активність підприємства, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, ефективність реклами та засобів стимулювання збуту;

– конкурентоспроможність товару: якість товару (функціональність, естетичність, ергономічність, екологічність, надійність, довговічність, рівень стандартизації та уніфікації, якість виготовлення, якість матеріалів), якість обслуговування (гарантійне обслуговування, ефективність методів продажу, ступінь інформування покупців, ступінь надання послуг) і ціна товару.

Крім того, ділова активність оцінюється на основі [6]:

– темпових показників сукупного капіталу, обсягу реалізації і прибутку;

– коефіцієнту стійкості економічного зростання, що представляє собою чотирьохфакторну модель;

– аналізу ефективності використання ресурсів підприємства (матеріальних, трудових і фінансових).

Отже, можна зробити висновок, що ділова активність підприємства – це багатоаспектна категорія, для оцінки якої потрібна інформація про всю господарську діяльність підприємства, стан товарного ринку тощо.

Проведене у роботі узагальнення теоретичних положень щодо сутності ділової активності промислового підприємства дозволило ідентифікувати і дослідити роль ділової активності серед безлічі інших видів активності, виділити характерні ознаки ділової

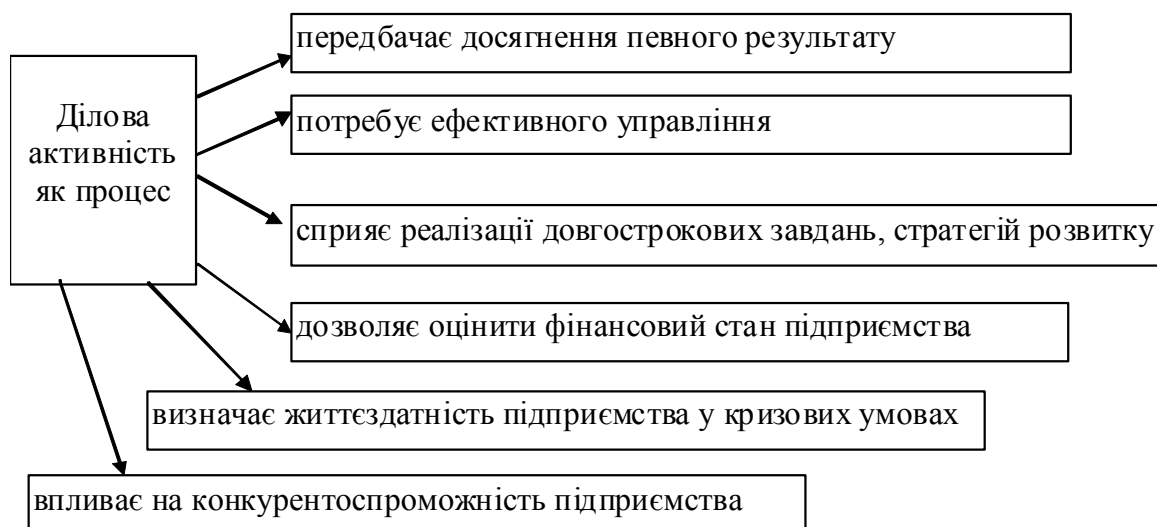


Рис. 2. Характерні ознаки ділової активності промислових підприємств

активності промислових підприємств, проаналізувати наявний інструментарій оцінки стану ділової активності і особливостей його використання. Подальші дослідження мають бути присвячені розробці методичних підходів до оцінки рівня ділової активності підприємств і його відповідності поставленим цілям та завданням управління.

### Література

1. **Ветрова Н. М.** Особенности определения уровня деловой активности региона на примере АР Крым / Н. М. Ветрова, Г. А. Штофер // Экономика и управление. – 2007. – № 3. – С. 12 – 16.
2. **Годящев М. О.** Термін „ділова активність” у сучасній науковій літературі [Електронний ресурс] // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. пр. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 21. – Ч. 2. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Emp/2009\\_21/59Godya.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/59Godya.htm)
3. **Господарський** кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19 – 20, № 21 – 22. – (зі змін. і доп.).
4. **Деловые** настроения мира [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestifinance.ru/articles/9668>
5. **Емельянов В. А.** Рыночная активность предприятия / В. А. Емельянов, Н. П. Беляцкий, П. А. Достанко. – М. : Наука, 2005. – 192 с.
6. **Ковалёв В. В.** Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
7. **Куриленко Т. П.** Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс] / Т. П. Куриленко // Науковий вісник Академії муніципального управління, серія „Економіка”: зб. наук. пр. – К. : АМУ, 2009. – Вип.6. – [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu\\_ekon/2009\\_6/ZMIST.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/ZMIST.htm)
8. **Кухарева О. О.** Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства / О. О. Кухарева, М. В. Корнеєв // Економічний простір. – 2008. – №16. – С. 114 – 122.
9. **Марченко О. І.** Фінансові аспекти ділової активності / О. І. Марченко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 136 – 143.
10. **Турило А. М.** Визначення критерію розмежування категорій „ділова активність підприємства” і „ринкова активність підприємства” / А. М. Турило, О. А. Зінченко, І. С. Вчєрашня // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 82 – 85.
11. **Турило А. М.** Теоретико-методичні підходи до визначення поняття „економічна активність підприємства” / А. М. Турило, І. С. Вчєрашня // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 79 – 84.
12. **Учебник Форекс / 3.** Фундаментальный анализ Forex (Форекс) / Показатели фундаментального анализа / Индекс деловой активности РМІ [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://enc.fxeuroclub.ru/55/>
13. **Финансовый словарь** / А. А. Благодатин, Л. Ш. Лозовский. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 378 с.
14. **Хаертинова А. А.** Оценка индекса деловой активности региона (на примере Самарской области) // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 22. – С. 51 – 59.

### Мешкова Н. Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства

У роботі обґрунтовано теоретичні положення щодо визначення сутнісних характеристик економічної категорії „ділова активність промислового підприємства” у сучасних умовах ведення бізнесу.

*Ключові слова:* ділова активність, промислове підприємство, види активності, рівень ділової активності.

### Мешкова Н. Л. Экономическая сущность деловой активности промышленного предприятия

В работе обоснованы теоретические положения, определяющие сущностные характеристики экономической категории „деловая активность промышленного предприятия” в современных условиях ведения бизнеса.

*Ключевые слова:* деловая активность, промышленное предприятие, виды активности, уровень деловой активности.

### Meshkova N. L. Economic Content of Business Activity of Industrial Enterprises

The work presents the theory defining the essential characteristics of economic notion „business activity of an industrial enterprise” in the modern conditions of running business.

*Key words:* business activity, industrial enterprise, types of activity, level of business activity.

Стаття надійшла до редакції 23.09.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

**О. М. Головінов,**  
*доктор економічних наук,*  
**В. В. Литвин,**  
*кандидат економічних наук,*  
*м. Донецьк*

## РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО РЕСУРСУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

**Постановка проблеми.** Перехід до якісно нового етапу суспільного розвитку пов'язаний з масовою інформатизацією суспільства, перетворенням інформації в найбільш важливий ресурс розвитку економічної системи. Рівень розвитку інформаційної діяльності визначає ступінь зрілості ринкових відносин і одночасно виступає чинником трансформації всієї системи економічних відносин. Мінливі умови господарювання у глобалізованій економіці, нові відносини в процесі руху інформаційного продукту, створення інформаційних технологій та телекомунікаційних мереж – все це зумовлює необхідність визначення можливостей інформаційного розвинення економіки України, її інтеграції у світовий інформаційний ринок. Проблеми розвитку та сучасного стану інформаційної діяльності в Україні, напрямів розробок нових технологій і структур в умовах перманентної інформатизації суспільства, що переходить на новий рівень суспільного розвитку, стають актуальними і затребуваними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На дослідженнях інформаційного суспільства зосереджували свою увагу багато вітчизняних та зарубіжних учених. Особливе місце серед наявних напрацювань належить циклу наукових робіт відомого українського ученого А. Чухно [1], у яких автор аналізує співвідношення індустріального ринкового та інформаційного постіндустріального типів розвитку і доводить, що тільки їх поєднання відкриває можливості переходу до нової економіки і використання найважливіших, хоча й часткових постіндустріальних процесів: комп'ютеризація економіки, інформаційно-комунікаційні технології, Інтернет, мобільний зв'язок тощо. Саме ця економіка, по суті, є перспективою для України.

Проблемам теоретичного обґрунтування інформаційних змін в економіці України та їх математичним основам, зарубіжному досвіду формування інформаційної економіки присвятили свої праці й інші вчені, зокрема М. Гончар [2], М. Кастельс [3], В. Дубов, О. Ожеван, С. Гнатюк [4], О. Оверчук [5]. При цьому у багатьох дослідженнях проаналізовано взаємозв'язок між знаннями, модернізаційними програмами і попередніми реформаторськими заходами влади, відстежується результативність докладених зусиль і фак-

торів, які зумовили можливості формування окремих інформаційних процесів і труднощі їх реалізації.

**Невирішена частина загальної проблеми.** Незважаючи на наявні численні дослідження окремих аспектів інформаційної економіки, існує ряд питань, які не отримали достатньо повного аналізу у вітчизняній та зарубіжній літературі. Внаслідок того, що інформаційний сектор інтегрує головні ресурси в постіндустріальній економіці – інтелектуальний капітал і здатність суспільства до нововведень та інновацій на основі розвитку інформаційних технологій – наукові дослідження його проводяться в теоретичному ключі і за проблемним принципом. Що стосується аналізу розвитку конкретних його елементів – інформаційної діяльності, ринку інформаційних послуг, їх категоріальних понять тощо, то вони потребують подальшого детального наукового вивчення.

**Метою дослідження** є аналіз ролі інформації, як складника ресурсного потенціалу у формуванні інформаційної моделі суспільства.

**Основні результати дослідження.** Генезис інформаційної моделі розвитку суспільного виробництва пов'язаний зі зміною змістовної характеристики нового типу суспільства, що проявляється у становленні інформації як провідного виробничого ресурсу. В узагальненому вигляді інформація – це знання, що прямо або опосередковано передаються від одного суб'єкта до іншого, у результаті чого знімається або звужується невизначеність економічної діяльності та прийняття господарських рішень на мікро- і макrorівні. Придбані і постійно збільшувані наукові знання, технології, досягнення техніки, культури, життєвий досвід, що передається, – все це входить до складу багатогранного поняття інформації.

Особливістю сучасної економіки є домінування і перетворення інформації, обмін і взаємовигідне збагачення інформацією за допомогою формування інформаційних потоків. Кожне нове підприємство, що виробляє інноваційну продукцію, як правило, приносить на ринок нову інформацію, а натомість користується вже наявною, і це сприяє розвитку синергетичного інформаційного ефекту. Інформаційний потік через колективний обмін інформацією створює умови для постійного розвитку технологій, а через забезпе-



чення свободи виробництва і доступу до інформації надає можливість розвитку всіх форм діяльності та інтелектуального розвитку суспільства. Успіху досягають підприємства, що володіють повною інформацією або уміють користуватися нею ефективніше за інших.

Перехід більшості країн світу до ринкової економіки і поступовий рух до інформаційної економіки призводить до докорінної перебудови інформаційної моделі суспільного виробництва. Змінюється характер інформаційних потоків, а саме: вертикальний напрямок руху інформації все більше поступається місцем горизонтальному – прями зв'язки автономних виробників і споживачів. Ускладнюється структура інформації, все більшого значення набувають якісні характеристики: цінність і корисність для споживача, відповідність продукції вимогам замовників і споживачів. Щоб інформація мала ринкову цінність, вона повинна мати низку властивостей: бути недоступною масовому користувачу; надаватися досить оперативно; достовірною, оскільки купівля інформації має сенс в тому випадку, якщо вона приносить прибуток; повною, оскільки часткова інформація не має сенсу для економічного суб'єкта.

Розширюється географія збору і масштаб обробки інформації внаслідок переходу локальних зовнішньоекономічних зв'язків до глобальних світогосподарських відносин, в результаті чого збільшується частка експорту та імпорту у ВВП. Характерною особливістю інформаційної економіки в цьому випадку є зміна інформаційного змісту системи – спочатку на регіональному рівні, а потім і глобальної експансії цієї системи. Сучасне суспільство не володіє достовірними даними про майбутні економічні процеси і чинники, що здатні вплинути на їхні результати. Невизначеність, неповнота знань про ці фактори підсилює вплив невизначеності в економічній поведінці, в прийнятті управлінських рішень. Можливість послаблення такого впливу зумовлюється інформацією, її кількістю, якістю, достовірністю та оперативністю.

Під впливом активних інформаційних потоків змінилося місце і роль людського фактора у виробництві. Відбулося різке скорочення фізичної праці внаслідок автоматизації виробництва і трансформація участі людини безпосередньо у виробничому процесі: сучасний працівник підприємства часто перетворюється в дослідника, розробника, проектувальника і робітника, який впливає на інформацію як на предмет праці незалежно від конкретної галузі виробництва. Тут інформація виступає в якості обов'язкового першого елемента науково-технічних розробок, утворюється пряма залежність між економічними результатами і кількістю інформації, що використовується у

виробничому процесі. Стрімке збільшення обсягу інформації, знань сприяло якійсній зміні праці – відбулася її інтелектуалізація. Цей процес викликав трансформацію суспільної організації виробництва, посилення особистості працівника, зробив економічно не вигідною примусову працю часів класичного капіталізму. Відбувається активний процес трансформації структури власності на засоби виробництва. Збільшується частина колективної форми власності у вигляді акціонерних товариств, партнерств тощо, з одночасним скороченням індивідуальної форми власності.

В інформаційній моделі в порівнянні з індустріальною складається нова соціальна структура. Колись традиційна диференціація суспільства на класи відходить у минуле, з'являються базові соціальні групи і їх різновиди. Всі вони є постачальниками або споживачами інформації, необхідної для прийняття рішень у сфері своєї професійної або додаткової діяльності. Тим не менш, соціальна диференціація не зникає, оскільки інтереси соціальних груп відрізняються і значною мірою суперечливі. На думку російського ученого Ю. Яковця, причиною головного конфлікту в інформаційному суспільстві буде розбіжність інтересів індивіда і технократії, що взяла на себе відповідальність за визначення шляхів суспільного прогресу. Радикально змінилася структура ВВП і національних економік, і світової за рахунок збільшення частки інформації, інтелектуальної праці, сфери послуг. При цьому частка реального сектора економіки скорочується практично у всіх розвинених країнах.

В інформаційно орієнтованому суспільстві соціологи відзначають зародження „кіберкратії”, свого роду соціального інтелекту, який може стати головною характеристикою майбутньої цивілізації. Результатом прояву соціального інтелекту є: мережева система зв'язків; соціальна пам'ять, що зберігається в банках даних; інформаційне поле, створюване засобами електронної комунікації; інтелектуальна еліта, що народжує нові ідеї і знання; широкий прошарок фахівців, які володіють комп'ютерною грамотністю; інтелектуальний ринок як умова обміну ідеями і інформацією.

Основними напрямками регулювальної діяльності держави стають перехід до нових форм соціальної і економічної політики для вирішення триєдиного завдання: стабільність у суспільстві, де з'являються „цифровий розрив” і поляризація доходів між традиційними (базовими) і новими, що базуються на інформаційно-комунікаційних технологіях, галузями народного господарства; сприяння структурних змін і регіонального розвитку в умовах глобалізації; підвищення інноваційної активності та конкурентоспроможності національної економіки. Відповідно до світового досвіду особливим завданням держави в поточному

столітті стає забезпечення інформаційної безпеки країни, що розуміється як використання її інтелектуального та інформаційного потенціалу для отримання стійких конкурентних переваг міжнародного характеру.

Важливою рушійною силою інформаційної економічної системи стає всевітня комп'ютерно-інформаційна мережа Інтернет. Розглянутий крізь призму розвитку інформатизації Інтернет – це не тільки інструмент створення, прийому і відправки інформації, механізм інформаційної взаємодії між її користувачами. Насамперед, це глобальна комп'ютерна мережа, системоутворюючий елемент, інфраструктура і міжгалузевий комплекс інформаційної моделі економіки.

За таких умов, основою забезпечення функціонування економіки на різних рівнях стає інформатизація як процес створення, розвитку та застосування систем, мереж, ресурсів, технологій, що використовують сучасну обчислювальну і комунікаційну техніку. Головним результатом цього процесу є формування інформаційного комплексу як сукупності секторів інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ-галузі). В ІКТ-галузі виділяються чотири провідних сектори: виробництво обладнання (комп'ютери, термінали, мережеве обладнання, комунікаційне і т. ін.); розробка програмного забезпечення (готове, проектне, індивідуальне та ін.); послуги в області ІТ (поставка обладнання, консалтинг, навчання і сертифікація персоналу фірм-клієнтів, пошук ефективних комплексних управлінських рішень і т. ін.) і телекомунікаційні послуги (організація корпоративних мереж на основі новітніх технологій). Найважливішою ознакою інформаційного комплексу є наявність власної інституційно-комунікаційної бази (інститути виробництва і споживання комерційної інформації, засоби масової та спеціалізованої інформації, зв'язок), за допомогою якої здійснюється проникнення інформаційних технологій в усі сфери і сектори національної економіки, що виробляють товари і послуги з використанням досягнень сучасної інформатики та комп'ютеризації. В цілому, основні зміни, що відбуваються в суспільному виробництві під впливом інформації як виробничого ресурсу, представлені на рис. 1.

У контексті інформатизації слід зауважити, що багато країн в контурах нової світової системи розподілу праці абсолютно чітко роблять ставку на експорт ІТ-послуг. Не залишається осторонь і Україна. Вітчизняний ІКТ-сектор володіє великим потенціалом зростання і конкурентоспроможності. Як було озвучено на Міжнародному форумі „Актуальні питання регулювання у сфері телекомунікацій та користування радіочастотним ресурсом для країн СНД та Європи” (11 – 13 вересня 2012 року), частка сектора ІКТ у ВВП України досягла 4,6%, а кількість контрактів на по-

слуги рухомого зв'язку становить понад 125%. За даними Держкомстату, у сфері інформатизації працює 3119 підприємств, що займаються наданням послуг у цій сфері. З них майже 2000 компаній спеціалізуються на розробці програмної продукції. Кількість ІТ-фахівців на кінець 2010 р. становила приблизно 215 тис., з числа яких понад 20 тис. – сертифіковані висококласні програмісти, що працюють на експорт.

За підсумками 2011 року виручка українських компаній від експорту програмного продукту склала майже 1 млрд дол., що гарантувало Україні 5-е місце за обсягом світового експорту програмного забезпечення. В цілому ж світовий ринок продукції програмного забезпечення оцінюють в 90 млрд дол., зокрема річний обсяг ринку програмування на експорт в Індії становить 34 млрд дол., у Китаї – 28 млрд дол., Росії – 2,65 млрд дол. Всі ці цифри свідчать, що потенціал вітчизняної ІТ-галузі за відсутності цілеспрямованої державної політики щодо створення прозорих умов діяльності за допомогою податкових стимулів, незабаром може знецінитися під тиском наступальної стратегії країн-конкурентів. Адже, як зазначалося у Доповіді про інформаційну економіку Конференції ООН з торгівлі і розвитку, інформаційно-комунікаційні технології визнані основним стимулятором інноваційної діяльності й одночасно сферою, де інновації втілюються у життя з найбільшою швидкістю і дають найвідчутніший ефект. З метою створити стимулюючі умови для розвитку українського ринку ІТ-послуг було прийнято Закон України „Про внесення змін до Податкового Кодексу України щодо спеціального режиму оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції”, який передбачає пільги для ІТ-галузі – 5-відсоткова ставка податку на прибуток для ІТ-компаній і податку на доходи фізичних осіб (співробітників, які безпосередньо працюють над створенням ІТ-продуктів). Подібна міра розрахована на 10 років: з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року. За сприятливих умов обсяги виробництва ІКТ-галузі до 2016 року можуть досягти рівня металургійного комплексу України за часткою у ВВП.

Разом з тим, серйозною проблемою залишається здатність вітчизняної системи освіти готувати фахівців, що відповідають вимогам ринку і готових відразу приступити до роботи за фахом. Якщо виходити з прогнозованих темпів зростання ІТ-індустрії (35 – 40% на рік), до 2015 року з'явиться близько 170 тис. нових вакансій. Дефіцит спеціалістів складе щонайменше 90 тис., з урахуванням же нинішнього стану системи освіти, він буде дорівнювати майже 75% від потрібної кількості.

Інформаційні технології як симбіоз інформації з технологіями комунікації дозволяють індивідууму й

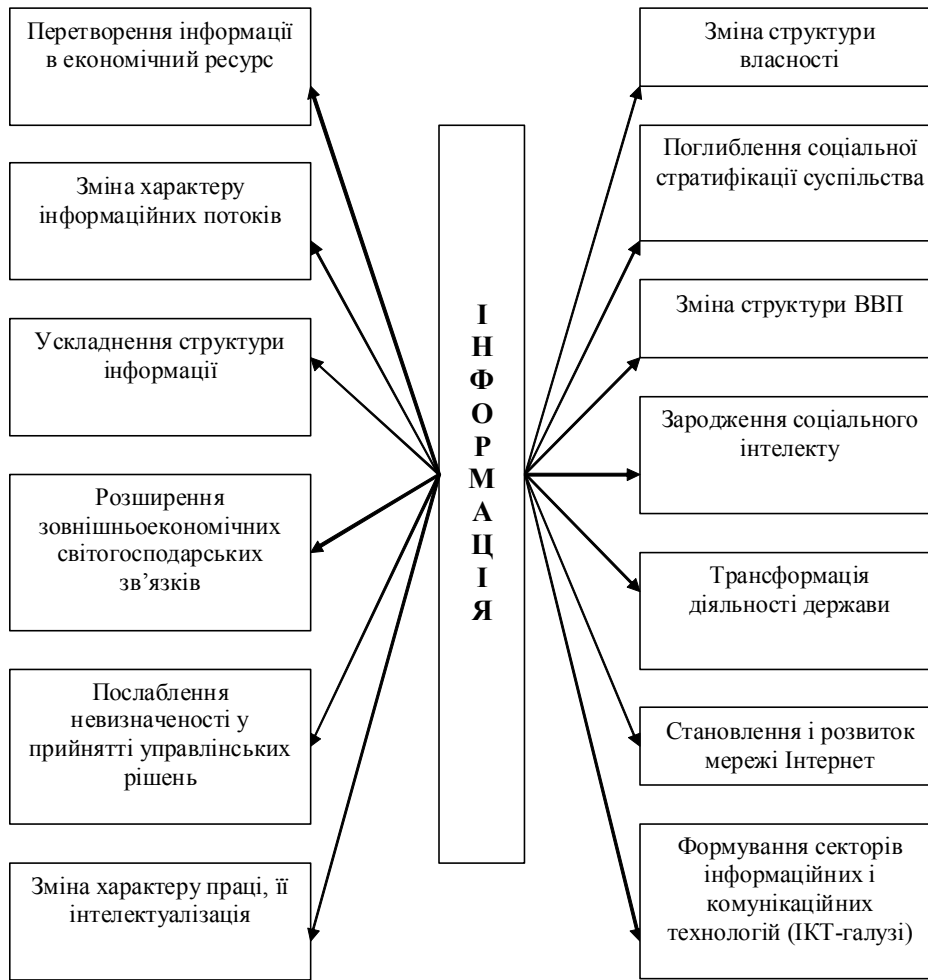


Рис. 1. Вплив інформації на розвиток інформаційної моделі суспільного виробництва

суспільству не тільки ефективно використовувати свої знання та ідеї, але і вирішувати соціальні, економічні, технологічні проблеми. Ступінь їх вирішення характеризує рівень інформатизації суспільства в кожен конкретний період часу, що певною мірою ілюструє табл. 1.

Інформація, як і будь-який інший економічний ресурс, може приносити прибуток, сприяти розвитку лише при раціональному її використанні. В Україні непостійність у зборі, обробці, аналізі інформації або її несвоєчасність зумовлюють не зовсім успішне застосування інформації, перш за все, в інноваційній діяльності. Існує ряд причин, з яких навіть якісна, перспективна інформація не стає джерелом інноваційного розвитку. Причинами неефективного переходу інформації в інновації є відсутність відповідних розрахунків, що дозволяють проектувати дії підприємств на майбутнє і їх адекватне сприйняття; проблеми при проведенні експериментів, що дозволяють одержати найбільш важливу інформацію і визначити шляхи її подальшого розвитку; непродуманість або відсутність

стратегії просування інноваційної продукції на ринки, концепції вдосконалення виробництва продукції. Створенню ефективної системи збору, обробки та використання інформації перешкоджає недосконалість форм статистичних спостережень, слабо порівнювальних між собою за структурою показників і спектром запитуваної інформації.

Об'єктивна необхідність інноваційного розвитку національної економіки передбачає активну участь академічної науки у формуванні нової інформації і знань. Одержуваний обсяг знань випускниками вищих навчальних закладів сьогодні може бути ефективним протягом декількох років, і це значно менше оптимального терміну декілька десятиріч тому. Фактично в галузях, які визначають науково-технічний прогрес, інноваційні цикли стають менше, ніж час підготовки фахівців. Сьогодні склалася стійка тенденція в безперервному підвищенні кваліфікації, перепідготовки фахівців, а в деяких випадках – фактично одержання повного комплексу нових знань. Вирішити таку зада-

Узагальнені характеристики рівня інформатизації в 2010–2011 рр. [6]

№ п/п	Країна	Сукупний показник із ІТ	Сукупний показник із НДР	Індекс душевого ВВП
<b>Постсоціалістичні країни</b>				
1	Польща	0,117	0,051	0,159
2	Словаччина	0,178	0,112	0,191
3	Литва	≈ 0,164	0,073	0,174
10	Україна	0,022	0,067	0,034
<b>Розвинені країни</b>				
1	Великобританія	0,579	≈ 0,352	0,889
2	Швеція	0,677	≈ 0,651	0,965
3	Нідерланди	0,623	0,457	0,891
5	США	0,647	≈ 0,577	1

чу неможливо без плідної системи освіти і високого рівня розвитку науки, підвищення продуктивності яких стримується можливостями економіки України. Результатом такого розвитку за 21 рік ринкових перетворень став, з одного боку, кількісний зріст володарів учених ступенів і звань, з іншого боку, скорочення реальної наукової діяльності у вигляді відкриттів, винаходів. Кількість випущених фахівців збільшилася з 365,6 тис. чол. в 1991 р. до 626,5 тис. чол. в 2012 р., кількість аспірантів зросла з 13596 чол. в 1992 р. до 34192 в 2012 р., зростання докторантів за той же період склало з 503 до 1631 чол. Так само відзначається позитивна кількісна динаміка чисельності кандидатів і докторів наук: відповідно відбулося збільшення з 57610 в 1995 р. до 84979 чол. в 2011 р. і з 8133 в 1991 р. до 14895 в 2011 р. На тлі такого позитивного зростання спостерігаються протилежні тенденції: чисельність наукових працівників скоротилася з 313079 в 1990 р. до 84969 в 2011 р., кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, зменшилася з 1344 в 1991 р. до 1255 в 2011 р. [7]. На жаль, результатом лише кількісного зростання стало зменшення питомої ваги обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП з 1,36% в 1991 р. до 0,79% в 2011 р., а також скорочення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової з 6,8% в 2001 р. до 3,8% в 2011 р.

**Висновки.** Підсумовуючи викладене, зазначимо, що провідним чинником побудови ефективної інноваційної економіки, заснованої на знаннях і людському капіталі, здатному утілювати ідеї в нові інноваційні продукти і ефективно створювати та використовувати

конкурентоспроможні технології, стає інформаційний ресурс. Він може ефективно працювати тільки в тому випадку, якщо накопичений критичний обсяг людського капіталу, створено ефективно функціонуюче сприятливе середовище для його реалізації як виробничого фактора, засноване на взаємовигідному партнерському співробітництві суспільства, держави і бізнесу.

В умовах зростаючої ролі інформації провідного значення набувають інформаційні технології, що спираються на зростання ролі знань у формуванні інтелектуального потенціалу. Інформаційні технології змінюють не види діяльності, а їхні технологічні можливості використовувати в якості прямої продуктивної сили здатність людини обробляти і розуміти, з точки зору їх доцільності, знання, оформлені в символи, і генерувати нові знання.

Базою проникнення інформаційних технологій в усі сфери і сектори національної економіки є ІКТ-галузь, що передбачає необхідність використання в них сучасної інформатики і комп'ютеризації, а також створення умов для підготовки ІТ-фахівців на сучасному рівні.

#### Література

1. **Чухно А. А.** Твори : у 3 т. / А. А. Чухно. – К. : НАН України, Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України, 2006. – Т. 2 : Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. – [Б. м.] : [б.в.], 2006. – 512 с. 2. **Гончар М. С.** Математичні основи інформаційної економіки : монографія / М. С. Гончар ; НАН України, Інститут теоретичної фізи-

ки ім. М. М. Боголюбова. – К. : Інститут теоретичної фізики, 2007. – 464 с. 3. **Кастельс Мануель**. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель : пер. з англ. / М. Кастельс, П. Хіманен. – К. : Ваклер, 2006. – 230 с. 4. **Дубов Д. В.** Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості : аналіт. доп. / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2010. – 63 с. 5. **Оверчук О. В.** Інформаційне суспільство: державна політика Великої Британії : монографія / О. В. Оверчук. – Рівне : Видавець Олег Зень, 2010. – 207 с. 6. **Семиноженко В.** На нас чекають інші 20 років [Електронний ресурс] / В. Семиноженко // Урядовий кур'єр. – 2011. – 27 серпня. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) 7. **Державна** служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

#### **Головінов О. М., Литвин В. В. Роль інформаційного ресурсу в національній економіці**

У статті висвітлено еволюційні зміни в економіці і загалом в суспільстві, викликані інформацією як виробничим ресурсом. Здійснено оцінення інформаційного комплексу – ІКТ-галузі як інституційного середовища, де матеріалізуються і через комерційне використання набувають ознак інноваційного продукту науково-технологічні ідеї.

*Ключові слова:* інформація, інформаційний ресурс, інформаційний потік, інформатизація, інформаційні технології, ІКТ-галузь.

#### **Головинов О. Н., Литвин В. В. Роль информационного ресурса в национальной экономике**

В статье выяснены эволюционные изменения в экономике и в общей сложности в обществе, вызванные информацией как производственным ресурсом. Осуществлено оценивание информационного комплекса – ИКТ-отрасли как институциональной среды, где материализуются и через коммерческое использование приобретают признаки инновационного продукта научно-технологические идеи.

*Ключевые слова:* информация, информационный ресурс, информационный поток, информатизация, информационные технологии, ИКТ-отрасль.

#### **Golovinov O. M., Lytvyn V. V. The Role of Informational Resources in the National Economy**

In the article the evolutionary changes in the economy and in general, in the society, caused by the information as a production resource. The estimation of informational complex – ICT-industry as the institutional environment, where materialize and through commercial use become signs of an innovative product of scientific and technological ideas.

*Key words:* information, information resource, the flow of information, informatization, information technology, ICT-sector.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## РОЛЬ КОНФЛІКТУ В ЕВОЛЮЦІЇ АКТОРІВ СВІТОВОГО ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

**Вступ.** Будь-які соціальні зміни загострюють ситуацію невизначеності, тим самим розширюючи простір для конкуренції, що виникає в процесі розподілу повноважень між акторами світового політико-економічного простору, забезпечуючи підґрунтя для соціальних конфліктів в межах світового політико-економічного простору. Складні й суперечливі уявлення про місце конфлікту в еволюції акторів світового політико-економічного простору виникають не стільки від різноплановості об'єкта дослідження, скільки від трансформаційних процесів суспільства, змінами в його розвитку. Значний внесок в осмислення конфліктних процесів в суспільстві внесли Д. Белл, К. Боулдінг, М. Вебер, Т. Гоббс, Р. Дарендроф, М. Дейч, Л. Козер, П. Сорокін, А. Тойнбі, С. Хантінгтон, К. Ясперс та ін.

У постановці проблеми визначення конфліктної взаємодії акторів найбільш важливим є дослідження вибору принципів урегулювання конфлікту. Пов'язано це з тим, що саме конструктивна конфліктна взаємодія акторів дає можливість визначити взаємодію генетичного та онтогенезного відтворення цінностей світового економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню характерних ознак конфліктів між акторами в межах світового політико-економічного простору приділяють увагу А. Анцупов, К. О. Апель, У. Бек, А.-М. Бертлей-Слотер, К. Бланк, І. Валлерстайн, Е. Ваттель, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Дементьев, А. Ішмуратов, Г. Йонас, І. Коваль, П. Козловський, Г. Колодко, Е. Левінас, Е. Моравчик, Ч. Хілл, Л. Хуфф, П. Пірсон, Ж. П. Пажес, М. Портер, М. Робер, В. Тарасевич, Ф. Тільман, Е. Тоффлер, А. Філіпенко, Р. Фішер, Л. Фрідмен, У. Урі та ін.

Академічні дослідження структури, походження, динаміки та перспектив розв'язання конфліктів, здійснювані впродовж трьох останніх десятиріч, спочатку формувалися під впливом теорії ігор, яка розрізняє конфлікт з нульовою та ненульовою сумою. Така вихідна конструкція формувала тенденцію оцінювати конфлікти як різновид змагання, підсумки якого можна оцінити цілком раціонально. Це відповідає європейській культурі, яка сформувалася за доби Нового часу.

Але глобальні проблеми сучасності, які поставили під сумнів можливості перемоги однієї із сторін конфлікту, змінили напрямок конфліктологічних досліджень у 80-ті роки ХХ ст. На зміну конфліктології змагання приходить конфліктологія співробітництва акторів з новою ієрархією факторів виробництва, визнанням людського фактора основним джерелом економічного розвитку. Конкуренція між акторами світового політико-економічного простору за цієї концепції розглядається не лише як каталізатор структурних перетворень, а й інститут, що має забезпечити партнерські відносини між акторами із забезпеченням вигод внаслідок міжнародного співробітництва.

**Метою статті** є теоретичне дослідження ролі конфлікту в еволюції акторів світового політико-економічного простору, аналіз джерел виникнення конфліктів, визначення соціально-економічних критеріїв узгодження цілей, інтересів акторів міжнародних відносин з позиції інституціоналізації світового порядку.

**Результати.** Світове господарство як органічна структура постійно еволюціонує, а отже, зазнає змін. При цьому конфліктність між акторами світового політико-економічного простору є визначальною рисою переважної більшості суспільних зрушень. Наступність конфлікту виявляється в тому, що позитивні сторони і прогресивні тенденції попереднього соціально-економічного стану актора у змінній формі визначають зміст якісно іншого рівня стану об'єкта. У зв'язку з цим К. Маркс, аналізуючи процес економічного розвитку, підкреслював: „Нові продуктивні сили і виробничі відносини не розвиваються з нічого... вони розвиваються всередині і в боротьбі з наявним розвитком виробництва і з успадкованими, традиційними відносинами власності” [1, с. 210]. Вже на цій стадії наступність конфлікту між акторами виявляється у нагромадженні кількісних змін у змісті структурних змін, визначаючи тим самим потенціал розвитку міжнародних відносин.

Отже, наступність конфлікту між акторами в межах світового політико-економічного простору забезпечує поступальний рух, спрямований на зміну об'єктів серед усього розмаїття системоутворювальних зв'язків продуктивних сил та міжнародних відносин. До

того ж, розуміння наступності конфлікту як зв'язків розвитку означає, що в ядро світової системи, що розвивається, мають входити структурні елементи всіх попередніх стадій розвитку соціально-економічних систем.

Тут, однак, треба врахувати декілька моментів. Перший, зокрема, впливає з розгляду особливостей еволюції світового політико-економічного простору. Адже, оновлення структурних елементів світової системи господарства здійснюється на основі єдності творення і руйнування системоутворюючих зв'язків між акторами. І кожен такий конфлікт за Ф. Енгельсом може мати „своє виправдання для того часу і для тих умов, яким він зобов'язаний своїм походженням. Але він стає хитким і втрачає своє виправдання за нових, вищих умов, які поступово розвиваються в його власних надрах” [2, с. 263]. В кінцевому підсумку цей процес спрямований на збереження цілісності світової системи господарства. За таких умов, регрес окремих елементів системи є однією з необхідних умов її прогресу як цілого.

Поряд із цим необхідно зазначити, що К. Маркс, аналізуючи специфіку органічної системи, показав, що „її розвиток у напрямі цілісності полягає саме в тому, щоб підпорядкувати собі всі елементи... або створити... ще відсутні в неї органи” [1, с. 210]. Зазначена властивість органічного цілого, а саме світової системи господарства асоціюється з такими виявами наступності конфлікту між акторами як зняття (збереження, утримання) і трансформація (перетворення, утвердження). Будучи моментом діалектичного заперечення, що зумовлює перехід світової системи господарства на більш високий рівень розвитку, зняття конфлікту між акторами супроводжується збереженням і внесенням до складу системи нової якості деяких елементів і ланок попередньої структури. Водночас наслідком зняття конфлікту є знищення того, що не відповідає рівневі розвитку, досягнутому заперечуючою системою продуктивних сил та міжнародних відносин. Тим самим забезпечується нагромадження позитивних змін, створюється основа, базис світового економічного розвитку.

Зрозуміло, що кожен актор в межах світового політико-економічного простору має власні цілі і репрезентує усвідомлення власної позиції, панування власних дій у досягненні певних цілей. Однак разом вони складають спільну та єдину інституційну і функціональну основу глобального управління. Характеризуючи її, А. Мартіnellі пише: „Ринки, держави, спільноти і конфліктують (у випадку глобальних ринків, що руйнують і суверенітет держави і комунітарні традиції) і співпрацюють різними способами, забезпечуючи механізми глобального управління” [3, с. 8].

За основу класифікації суб'єктів глобального управління А. Мартіnellі бере принципи діяльності. Враховуючи, що істотними принципами соціальної інтеграції і соціальної регуляції (способи координації дій, розподілу ресурсів, структуризації конфліктів) є влада чи ієрархічний контроль, обмін чи координація у формі трансакцій, солідарність чи нормативна інтеграція, А. Мартіnellі характеризує основних акторів глобального управління так: 1) міжнародні ринки і транснаціональні корпорації як інститути, що діють, хоча й не завжди, за принципом обміну; 2) національні держави, міжнародні організації та наднаціональні одиниці як інститути, які діють переважно за принципом легітимної влади; 3) колективні рухи й міжнародні спільноти як інститути, що діють переважно за принципом солідарності [3, с. 11]. По суті ж, актори в межах світового політико-економічного простору різних рівнів відрізняються і за структурою, і за ступенем організації. У процесі розвитку світової системи господарства відбувається їх розчленування на різноякісні елементи і підсистеми. Таке перетворення внаслідок діалектичного заперечення (зняття) спричинює або включення їх у нову цілісність, або руйнування. Причому для всіх цих процесів характерна своєрідність взаємозв'язків елементів, частин і цілого з зовнішнім середовищем.

Такі міркування дають змогу конкретизувати категорію конфлікту як специфічного зв'язку між різними рівнями розвитку цілісної системи, основу якої утворює діалектичне зняття і трансформація кожним наступним (більш високим) рівнем суттєвих характеристик конфлікту попереднього рівня.

За всіма процесами, вважають М. Ільїн та В. Іноземцев, що радикально змінили обличчя цивілізації в другій половині ХХ століття, стоїть фундаментальна тенденція отримання людиною все більшої свободи – економічної, соціальної, політичної, духовної. Відтак метою глобалізації стає „розширення можливостей людини впливати не на окремі сторони соціального прогресу, а на прогрес цивілізації в цілому”, що у свою чергу означає, що імператив глобалізації полягає в забезпеченні керованості суспільного розвитку [4, с. 9]. Подібну думку висловлює і М. Шепелев: „Поліфонія глобальних трансформацій змушує не просто осмислювати їх глибинну логіку, але й ставити і вирішувати питання про можливості суб'єктів історії – людини і суспільства – впливати на їх розгортання, конструювати майбутнє в інтересах свого виживання і розвитку” [5, с. 7].

Відповідно до концепції С. Хантінгтона, найважливіші конфлікти у глобальній політиці траплятимуться між націями та групами країн різних цивілізацій. Зіткнення цивілізацій домінуватиме у глобальній полі-

тиці. Лінії розлому між цивілізаціями будуть фронтоними лініями майбутнього” [6, с. 34]. Всі незахідні цивілізації, на думку С. Хантінгтона, небезпечні для Заходу тим, що намагатимуться зберегти свою культурну ідентичність, яка є опозиційною стосовно західних цінностей.

На окрему увагу заслуговує концепція Ю. Пахомова, згідно з якою „наслідки конкуренції цінностей по лінії Схід – Захід нині виходять за межі окремих країн і навіть багатокраїнових регіонів. Більше того, саме „надкраїнові”, тобто загальнопланетарні, наслідки ціннісної конкуренції виявляються для долей людства як одного цілого зараз найважливішими. У сьогоденній ситуації, оскільки верх беруть цивілізації Сходу, Земля начебто сама робить вибір на користь носіїв цінностей, які бережливо, а не руйнівню впливають на планету” [7, с. 9 – 10].

Отже, процеси соціально-економічного розвитку людини і середовища взаємозумовлені, взаємопов’язані і взаємозалежні. Саме тому, конфлікт, здійснюючи комунікативну, акумулюючу й гносеологічну функції, виступає виявом потенціалу розвитку кожного актора в межах світового політико-економічного простору. Під кутом зору цивілізаційного підходу конфлікт орієнтує суспільство і його структури, сфери на удосконалення, на розробку й реалізацію нових цілей, задач, пріоритетів, стратегій світового економічного розвитку. Як відомо, Р. Дарендроф стверджував, що в сучасних індустріальних суспільствах класовий конфлікт хоча й існує, але він є інституалізованим, „вбудований” в їх соціально-економічні структури [8, с. 318].

Ці позиції розвинув Л. Козер, який вважав, що „конфлікт у власному розумінні слова є боротьба, що виникає через дефіцит влади, статусу чи засобів, потрібних для задоволення цінностей та домагань, і що передбачає нейтралізацію, обмеження або знищення цілей супротивника” [9, с. 8]. „Еластичне суспільство, – писав Л. Козер, – використовує конфлікти на користь, оскільки такі процеси допомагають модифікувати і створювати норми, що забезпечують його відтворення в нових, змінених умовах” [9, с. 154].

На погляд Ж. П. Пажеса, конфлікти, які виникають у сучасних суспільствах, відіграють трояку роль:

– по-перше, сприяють легітимізації прийняття важливих рішень, нав’язуючи діалог між організаційними структурами;

– по-друге, дають можливість гармонізувати зміну організаційних структур, розвиток технологій і еволюцію в способі мислення;

– по-третє, стимулюють спілкування індивідів і, таким чином, відкривають їм доступ до певних знань [10, с. 108].

Така постановка питання, на нашу думку, дає змогу класифікувати структурно-динамічні характеристики конфліктів між акторами в межах світового політико-економічного простору (табл. 1). Проте, урахувавши багатоманіття конфліктів між акторами світового політико-економічного простору, надзвичайно складно визначити головну „напруженість” можливостей для вибору принципів урегулювання конфлікту, що супроводжується накладанням зовнішніх обмежень ціннісно-нормативного змісту ідеологічних систем країн, втратами, посиленням контролю тощо.

Виходячи з того, що світовий порядок як спосіб цілераціональної організації міжнародного життя – це формування глобального інституційного середовища через узгодження суперечливих інтересів акторів в межах світового політико-економічного простору, можна зробити висновок, що всі конфлікти мають спільні елементи і спільні динамічні форми. Так, за К. Боулдінгом, під час взаємодії двох чи більше одиниць виникає напруження, рух у загальне біхевіоральне поле і з нього. Регулюють взаємодію два посилення: конфліктне, що існує за несумісності цілей у загальному біхевіоральному просторі, і посилення співробітництва [19, с. 27]. Таке розуміння конфліктної комунікації потребує конкретизації джерел виникнення конфліктів між акторами в межах світового політико-економічного простору (рис. 1).

Об’єднуючись в цілісну систему, компоненти джерел виникнення конфліктів стають одним з регуляторів поведінки акторів під час розв’язання тих чи інших актуальних для них питань. Утім, питома вага компонентів джерел конфліктів неоднакова. Спостерігається тенденція до компенсації недостатньої „наповненості” одного з компонентів цілісної системи за рахунок інших компонентів. По суті ж, „сутність конфлікту така, що для того, щоб його позбавитися чи хоча б зменшити його інтенсивність, потрібно змінити або ж оточення, в якому він розгортається, або ж поведінку однієї чи декількох конфліктуючих сторін” [20, с. 195].

Розглядаючи можливість такої стратегії подолання конфлікту, А. Філлей обговорює варіант так званих „виграш-виграш” методів. „Згода досягається в опорній ситуації, коли ухвалено високоякісне рішення, що не має заперечень. Типові правила дій у такому варіанті передбачають, що учасники насамперед прагнуть перемоти проблему, а не один одного, що вони уникають пустого сперечання чи зовнішнього замирення, що вони шукають факти для розв’язання дилеми; що вони сприймають конфлікт як корисний, вважаючи, що він не викличе загрози або захисту; і вони уникають орієнтованої на себе поведінки, що ігнорує чужі потреби чи позиції” [21, с. 8 – 9].



Таблиця 1

## Структурно-динамічні характеристики конфліктів між акторами світового політико-економічного простору

Компоненти	Зміст компонентів
Підґрунтя конфліктів	Зміна системи цінностей панування суспільних інтересів над приватними, інтелектуальна схильність до мотиваційної діяльності, інституціоналізація світового порядку.
Причини конфлікту	Джерело конфлікту (наявність суперечливості між акторами), безпосередній привід конфлікту (дії, вчинені однією із сторін), мотивація конфлікту кожної сторони
Суб'єкти конфлікту	Безпосередні учасники конфлікту, а також підбурювачі та посередники, миротворці тощо.
Типові конфліктогенні обставини	Створення певних правил і норм поведінки, які закріплюються в певних суспільних інститутах, кризи системи соціального забезпечення, ціннісно-орієнтаційні відмінності між країнами, еволюція форм організації світового порядку.
Мета конфлікту	Отримання монопольного стану або монопольного володіння правами чи соціальними благами, руйнування того балансу влади, який склався, упорядкування соціального буття людства як цілості.
Сутність конфлікту	Боротьба за досягнення соціальних благ і перерозподіл ресурсів, продукування нових знань і технологій.
Прояви конфліктів	Конкурентна взаємодія, втрата орієнтирів, зміна суспільних цінностей, політична нестабільність.
Конфліктна взаємодія	Динаміка конфлікту в стадіях (латентна стадія, передконфліктна стадія, стадія відкритого зіткнення, післяконфліктна стадія); стиль поведінки в конфлікті, вибраний його суб'єктами (конкуренція, уникнення, пристосування, компроміс, співробітництво); способи ведення конфлікту: а) мирний (переконавання, економічні та політичні санкції, пред'явлення об'єктивних критеріїв, наприклад, закон, інформаційний тиск тощо), б) немирний (погрози, шантаж, терор, військові операції).
Управління конфліктом	Вибір стратегії (компроміс, однобічне домінування, співробітництво); тактика (двосторонні переговори, або за участю „третьої” сторони); контроль над конфліктом, тимчасове врегулювання, остаточне розв'язання); вибір принципів урегулювання конфлікту.

Розв'язання цих завдань передбачає посилення взаємозалежності між економічним і соціальним складниками світового економічного розвитку, взаємопроникнення „економічного” і „соціального”, усвідомлення нової місії соціальної сфери. В арсеналі нових важелів впливу на соціальну мотивацію, соціальну поведінку акторів чільне місце мають зайняти соціальна звітність і соціальний аудит [22, с. 5]. Нині основним міжнародним стандартом у царині соціальної звітності є Регламент або керівництво щодо звітності в галузі стійкого розвитку, розроблений Глобальною ініціативою зі звітності (GRI). Упровадження практики складання соціальних звітів – достатньо нова „технологія” та інститут, що мають слугувати усуненню

конфліктів та забезпеченню соціальної згуртованості суспільства.

Отже, аналіз соціалізації акторів світового політико-економічного простору передбачає можливість визначити вибір стратегії, тактики управління конфліктом, спрямованої на таке розв'язання конфліктів у суспільстві, яке дає змогу досягти спільної відповідальності акторів за свої конфліктні дії при збереженні умов персоніфікації суспільних зв'язків у площині саморозвитку людини, креативної особистості.

**Висновки.** Конфліктність між акторами світового політико-економічного простору є визначальною рисою сучасних суспільних зрушень. Наступність конфлікту виявляється в тому, що позитивні сторони і



Рис. 1. Джерела виникнення конфліктів між акторами в межах світового політико-економічного простору

прогресивні тенденції попереднього соціально-економічного стану актора у змінній формі визначають зміст якісно іншого рівня стану об'єкта.

Наступність конфлікту між акторами в межах світового політико-економічного простору забезпечує поступальний рух, спрямовану зміну об'єктів серед усього розмаїття системоутворювальних зв'язків продуктивних сил та міжнародних відносин. Адже оновлення структурних елементів світової системи господарства здійснюється на основі єдності творення і руйнування системоутворювальних зв'язків між акторами світового політико-економічного простору.

Будучи моментом діалектичного заперечення, що зумовлює перехід світової системи господарства на більш високий рівень розвитку, зняття конфлікту між акторами супроводжується збереженням і внесенням до складу системи нової якості деяких елементів і ланок попередньої структури. Водночас наслідком зняття конфлікту є знищення того, що не відповідає рівневі розвитку, досягнутому заперечуювальною системою продуктивних сил та міжнародних відносин. Тим самим забезпечується нагромадження позитивних змін, створюється основа, базис світового економічного розвитку.

Саме тому конфлікт, здійснюючи комунікативну, акумулюючу й гносеологічну функції, виступає виявом потенціалу розвитку кожного актора в межах світового політико-економічного простору. Під кутом зору цивілізаційного підходу конфлікт орієнтує суспільство і його структури, сфери на удосконален-

ня, на розробку й реалізацію нових цілей, задач, пріоритетів, стратегій світового економічного розвитку.

Об'єднуючись в цілісну систему, компоненти джерел виникнення конфліктів стають одним з регуляторів поведінки акторів під час розв'язання тих чи інших актуальних для них питань. Утім, питома вага компонентів джерел конфліктів неоднакова. Спостерігається тенденція до компенсації недостатньої „наповненості” одного з компонентів цілісної системи за рахунок інших компонентів.

Отже, визначення особливостей системи економічних цінностей акторів світового політико-економічного простору дає можливість розглядати цей процес у всій різноманітності сфери виявлень балансу конфліктного дискурсу узгоджень на засадах соціальних інтересів і потреб світового економічного розвитку. У зв'язку з цим вагомим на сьогодні залишається питання складу забор'язань акторів світового політико-економічного простору з урахуванням ефективності їх дій щодо позитивних і негативних ефектів глобалізації світової економіки.

#### Література

1. **Маркс К.** Економіко-філософські рукописи 1844 року / К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори [Вид. 2]. – К. : Держ. Вид-во політ. літ. УРСР, 1982. – Т. 46. – Ч. 1. – 515 с.
2. **Енгельс Ф.** Людвіг Фейєрбах і кінець класичної німецької філософії / К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори [Вид. 2]. – К. : Держ. Вид-во політ. літ. УРСР, 1982. – Т. 21. – 745 с.
3. **Мартинелли А.** Ринки, пра-

вительства, сообщества и глобальное управление (Доклад XV Конгрессу. Часть I) / А. Мартинелли // Социологические исследования. – 2002. – № 12. – С. 3 – 14. 4. **Ильин М.** Введение / М. Ильин, В. Иноземцев // Мегатренды мирового развития. – М. : Экономика, 2001. – С. 7 – 25. 5. **Шепелев М.** Глобализация управления как мегатенденция современного мирового развития / М. Шепелев. – К. : Генеза, 2004. – 512 с. 6. **Huntington S.** The West: Unique, not Universal / S. Huntington // Foreign Affairs. – 1996. – Vol. 75. November/December. – P. 28 – 46. 7. **Пахомов Ю.** Бифуркационный стан світо системного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4 – 14. 8. **Dahrendorf R.** Class and Class Conflict in Industrial Society. / R. Dahrendorf. – Stanford, CA : Stanford University Press, 1959. – 336 p. 9. **Coser L.** The Functions of Social Conflict / L. Coser. – London : Routledge & Paul, 1968. – 188 p. 10. **Пажес Ж.-П.** Конфликты и общественное мнение (новая попытка объединить социологов и математиков) / Ж.-П. Пажес // Социологические исследования. – 1991. – № 7. – С. 107 – 115. 11. **Арон Р.** Демократия и тоталитаризм / Р. Арон. – М. : Текст, 1993. – 303 с. 12. **Лютенс Ф.** Организационное поведение / Ф. Лютенс. – М. : Инфра, 1999. – 692 с. 13. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 197 с. 14. **Тоффлер Э.** Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М. : ООО „Издательство АСТ”, 2001. – 669 с. 15. **Бек У.** Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономика / пер. с нем. А. Б. Григорьева, В. Д. Седельника ; послесловие В. Г. Федотовой, Н. Н. Федотовой. – М. : Прогресс – Традиция ; Издательский дом „Территория будущего”, 2007. – 464 с. 16. **Глобализация** сопротивления: Борьба в мире / отв. ред. С. Амин и Ф. Утар : пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А. В. Бузгалина. – Изд. 2-е. – М. : Книжный дом и „ЛИБРОКОМ”, 2009. – 309 с. 17. **Побочий І.** Комунікативна складова політичного дискурсу між владою та опозицією / І. Побочий // Нова парадигма. – 2007. – Вип. 63. – С. 136 – 147. 18. **Юськін Б.** Концепція і парадигми глобального управління / Б. Юськін // Політичний менеджмент. – 2009. – № 1. – С. 119 – 130. 19. **Boulding K.** Ecodynamics: A New Theory of Social Evolution / K. Boulding. – London, 1978. P. 27. 20. **Акофф Р.** О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери ; пер. с англ. / под. ред.

И. А. Ушакова. – М. : „Советское радио”, 1974. – 272 с. 21. **Felley A.** Resolution of conflict, Ethics good Loser / A. Felley // Conflict & Human interaction, USA Kengall / Hunt publishing company, 1979. 347 p. 22. **Колот А.** Корпоративна соціальна відповідальність, соціальна звітність та аудит як сучасні інститути і технології соціального розвитку / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 3 – 9.

**Далевська Н. М., Сорокіна Л. В. Роль конфлікту в еволюції акторів світового політико-економічного простору**

У статті розглянуто роль конфлікту в еволюції акторів світового політико-економічного простору, проведено аналіз джерел виникнення конфліктів, визначено соціально-економічні критерії узгодження цілей, інтересів акторів з позиції інституціоналізації світового порядку.

*Ключові слова:* конфлікт, світовий політико-економічний простір, актори світового політико-економічного простору.

**Далевская Н. М., Сорокина Л. В. Роль конфликта в эволюции акторов мирового политико-экономического пространства**

В статье рассмотрена роль конфликта в эволюции акторов мирового политико-экономического пространства, проведен анализ источников возникновения конфликтов, определены социально-экономические критерии согласования целей, интересов акторов с позиции институционализации мирового порядка.

*Ключевые слова:* конфликт, мировое политико-экономическое пространство, акторы мирового политико-экономического пространства.

**Dalevskaia N. M., Sorokina I. V. Role of Conflicts in Actors' Evolution of the World Political & Economic Space**

The article depicts the role of conflict in the actors' evolution of the world political & economic space, it analyses the sources of the conflicts, determines the social & economic criteria of target, actors' interests arrangement in view of institutionalization of the world order.

*Key words:* conflict, world political & economic space, actors' of world political & economic space.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

**Постановка проблемы.** Анализ современных тенденций развития стран-лидеров мировой экономики позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний день инновационный путь развития является единственно верным для государств, стремящихся достичь позитивных тенденций социально-экономического развития и, как результат, высокого уровня качества жизни населения, устойчивого экономического роста. При этом наука, образование и инновации становятся определяющими факторами успеха в глобальной конкурентной среде. Инновации разрабатываются в развитых странах, выводя их на еще более высокий уровень развития производства. Инновационная экономика требует наличия высокоразвитой науки, которая сможет обеспечить создание новых разработок, наряду с системой их коммерциализации и отбора наиболее экономически эффективных разработок, а также механизмы организации новых производств на их основе. В данных условиях формируются принципиально новые требования к организации, формам и методам управления и регулирования макро- и микроэкономических процессов, в том числе и процессов инновационного развития.

Для Украины, обладающей высоким научно-исследовательским потенциалом, и нуждающейся в развитии инновационной составляющей экономики особенно актуальным становится вопрос формирования институциональных основ инновационного развития, и разработки механизмов управления, которые бы позволили выйти на траекторию инновационного роста. Одним из таких относительно новых механизмов может стать государственно-частное партнерство (ГЧП) – формат взаимоотношений государственного и частного сектора, который продемонстрировал свою эффективность в более чем 60 странах мира в процессе реализации инфраструктурных проектов и программ инновационного развития. Принцип именно партнерских отношений, позволяет получить необходимый долгосрочный эффект при реализации инновационных проектов. Государство и бизнес самостоятельно не могут перевести экономику на инновационный путь развития по ряду объективных причин.

**Целью данной статьи** является исследование государственно-частного партнерства как инструмента активизации и повышения эффективности инноваци-

онных процессов в Украине, используя успешный мировой опыт.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Понятийный аппарат государственно-частного партнерства в большей степени разрабатывался зарубежными учеными, такими как Р. Бенетт, Дж. Кемпбел, М. Готтре, Н. Каном (Khanom), Г. Ецкович, и др. Такие российские ученые как И. Морозова, Н. Холодная, А. Фирсова, М. Щегорцов, П. Савранский, В. Варнавский, А. Казанцев, Д. Рубвальтер в своих исследованиях расширяют теоретико-методологические основы ГЧП, адаптируют некоторые их аспекты к национальным условиям, также затрагивая вопрос об использовании ГЧП в развитии инновационной сферы. В Украине проблемами государственно-частного партнерства, в том числе в инновационной сфере, занимаются такие ученые, как В. Геец, И. Запатрина, А. Головинов, И. Иголкин, И. Тараненко, О. Охынко, И. Нейкова и др.

На сегодняшний день исследования феномена государственно-частного партнерства в Украине находятся на начальном этапе (в основном изучается зарубежный опыт, анализируются и интерпретируются положения научных разработок иностранных ученых), как результат, теоретическая база, как и прикладные аспекты развития проектов ГЧП, в том числе в инновационной сфере, разработаны недостаточно. К нерешенным вопросам указанной тематики, относятся, в частности, вопросы формирования институциональной базы для практической реализации проектов ГЧП, стимулирования инновационной деятельности в рамках национальной экономики при использовании преимуществ партнерства бизнеса и государства, а также повышения качества управления инновационными процессами, используя механизмы ГЧП.

**Изложение основного материала исследования.** По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, мировой экономический рост уже более чем на 3/4 основывается на достижениях научно-технического прогресса, более половины полученных предприятиями прибылей формируется в результате продвижения на рынок новых товаров и услуг, а доля нематериальных активов в стоимости долгосрочных активов предприятий Западной Европы приближается к 50% (в США – к 70%), сохраняя

достаточно высокие темпы роста, значительно превышающие темпы роста остальных активов.

В конце XX века развитые страны Европы, а также США, Япония, Австралия и др. усилили внимание к проблемам инноваций, рассматривая их как важный фактор конкурентоспособности. За это время у них сформировались комплексные системы стимулирования различных аспектов и этапов инновационного процесса, которые включают множество прямых и косвенных инструментов стимулирующего воздействия, позволяющие охватить достаточно широкий спектр видов деятельности, начиная с исследований и завершая рыночным продвижением новых технологий, товаров и услуг.

Результаты исследования мирового опыта свидетельствуют о том, что роль ГЧП в инновационной политике различна в разных странах, но проявляется явная тенденция к росту ее влияния на развитие инновационной активности. Доказано, что ГЧП – уникальный механизм для стимулирования сотрудничества в областях, где инновации имеют глубокие корни в науке. Кроме того, признано, что партнерства – наилучший инструмент для построения инновационных сетей в междисциплинарных областях исследований, таких, например, как нанотехнологии и геномика [3, с. 9].

Исключительная значимость ГЧП как эффективного инструмента реализации инновационной политики, как справедливо отмечает П. Савранский, определяется, во-первых, развитием инновационной инфраструктуры с учетом интересов и при активном участии бизнеса, во-вторых, повышением эффективности использования государственной собственности и бюджетных расходов, в том числе направляемых на поддержку инноваций; в третьих, стимулированием частного сектора к развитию предпринимательской активности в областях, обладающих наибольшим потенциалом качественного экономического роста [6, с. 3].

В общем, в рамках мирового опыта взаимодействия государства и частного сектора в направлении развития инновационной сферы можно выделить основные принципы, на которых основаны современные формы ГЧП:

1. Бюджетное финансирование должно выступать катализатором инновационных процессов, т. е. лишь после того, как бизнес „увидит” эффективность реализации инновационных проектов за счет государственных средств, можно рассчитывать на его заинтересованность.

2. Софинансирование проектов со стороны государства при сохранении управления проектами бизнесом или специализированными посредническими организациями.

3. Реализация функций поддержки государства инновационных компаний через бизнес-посредников, поскольку иногда чиновники не имеют достаточной квалификации для оценки качества проектов, которые подаются на рассмотрение, и не могут адекватно оценить связанные с ними риски.

4. Использование разных подходов государства к активизации инновационной деятельности – как за счет административной мотивации существующих инновационных предприятий, так и путем создания инновационных бизнес-единиц.

5. Развитие инновационных кластеров, в пределах которых возможный эффективный обмен лучшим опытом между малым и средним бизнесом, в частности при участии государственных структур.

6. Развитие системы неформальных взаимодействий между новаторами, которая разрешает облегчить взаимный обмен информацией и финансовыми средствами.

7. Усовершенствование нормативно-правовой базы, законодательного оформления оригинальных управленческих решений с учетом особого статуса ученых и научных организаций, возможностей прямого и косвенного финансирования передачи технологии и создание инфраструктуры [2, с. 104].

На сегодняшний день наиболее распространенной формой организации государственно-частного партнерства в инновационной сфере является оформление отношений партнеров в рамках некоторой программы, которая формируется на основе интерактивных взаимодействий бизнеса, государственных исследовательских организаций и органы государственных органов управления (Австралия, Австрия, Нидерланды, США, Франция). Программу курируют и организуют государственные органы власти, а в оперативное управление подпрограммами активно вовлекаются государственные научно-исследовательские организации, вузы и бизнес [3, с. 13].

В качестве успешных примеров использования инструментов государственно-частного партнерства для реализации стратегических целей инновационной политики, в рамках различных программ и организационных форм координации данных процессов интересным представляется опыт таких стран, как Чили, Австралия, США, Финляндия, а также Южная Корея.

Лидером инновационного бизнеса в Чили на протяжении почти 30 лет остается, основанный при паритетном участии правительства в 1976 г., Фонд Чили. Он занимается созданием новых видов бизнеса, основанных на перспективных инновационных проектах с последующей продажей созданных компаний в частную собственность.

Главный фактор успеха данного проекта – со-

здание инновационной управленческой команды из предпринимателей, которые проявили заинтересованность и готовность рисковать не только в коммерческих, но и в национальных целях. Деятельность Фонда получает одобрение и ограниченное финансирование со стороны государства, при этом он остается бизнес-организацией, а не государственным учреждением. Фонд объединяет практически все этапы инновационного процесса – от идентификации рыночных ниш к конструированию „цепочек” создания стоимости и учреждение компаний. Фактически фонд выступает посредником между государством и частным бизнесом. Диверсифицированная структура фонда включает услуги, обучение, управление технологическими проектами, венчурное предпринимательство. Фонд использует смешанное финансирование и схему возвращения проектных инвестиций по мере выхода бизнеса на коммерческую самостоятельность с его дальнейшей продажей [5].

Одним из пионеров развития формализованного подхода к партнерству является Австралия. В 1990 г. была запущена программа „Кооперативные исследовательские центры” (КИЦ). Цель программы – связать развитие науки и производства, медицины, природопользования и тем самым обеспечить вклад долгосрочных исследований и разработок в экономическое развитие, укрепление здоровья нации, улучшение состояния окружающей среды. В настоящее время в стране функционируют 90 КИЦ. В результате было сформировано 15 центров. В среднем центр объединяет 15 организаций, из них 40% университеты, 32% фирмы, 24% государственные лаборатории. Большинство центров объединяют партнеров частного бизнеса и государственного сектора исследований и разработок, но есть также и такие, которые организуют кооперацию внутри государственного сектора, соединяя исполнителей и пользователей [3, с. 28].

Необходимо также отметить опыт США, успешность которого подтверждается уровнем их социально-экономического и технологического развития. Наука рассматривается здесь как естественный общественный продукт, и ее развитие определяется возможностями университетов, оплачиваемых налогоплательщиками. Программа передовых технологий (АТР), которая начала действовать с 1988 г., осуществляет государственную поддержку в разработке родовых технологий (на ранних стадиях исследований и разработок) совместными предприятиями и консорциумами, состоящими из фирм, университетов и/или правительственных лабораторий. Фактически ее цель – коммерциализация инновационных технологий, полученных в результате реализации программных проектов НИОКР в рамках ГЧП. С начала своего действия

она претерпела некоторых изменений в связи со сменой стратегических ориентиров развития науки и технологий на федеральном уровне от развития высоких технологий к инновационным технологиям [3, с. 39].

Актуален для Украины и опыт Финляндии, которая разработала концепцию формирования Национальной инновационной системы еще в начале 90-х гг. Основной принцип концепции заключался в том, чтобы создать единый сбалансированный механизм взаимодействия между производителем и потребителем знаний, то чего особенно не хватает Украине сегодня. Фактически речь шла о формировании механизмов государственно-частных партнерств.

При своем создании конструкция НИС опиралась на три основных фундаментных блока:

- национальная система образования,
- инфраструктура для осуществления научных исследований,
- набор политических механизмов, норм и правил, включая набор мероприятий, поддерживающих производство инновационных продуктов и услуг, рост наукоемких фирм, усиление генерации знаний в университетах и политехнических институтах высшего образования, научно-исследовательских институтах [5].

Анализ опыта Финляндии показывает: ее развитие шло не по пути построения системы иерархической организации, а по пути выстраивания институциональной структуры, создания промежуточных финансовых институтов, инкорпорирующих в Национальную инновационную систему такие конструкции, которые стимулировали формирование внешней сетевой системы взаимодействия актеров инновационной деятельности.

По оценкам некоторых аналитиков, успех Финляндии в сфере инновационной экономики нельзя рассматривать только как среднесрочные действия, предпринятые в 90-е годы по увеличению объемов финансирования НИОКР и созданию высокотехнологичной отрасли промышленности, коей явились ИКТ [8, с. 14]. Эти аналитики считают, что модернизация продолжалась около 30 лет, менялась государственная научно-технологическая политика, создавались соответствующие организации и механизмы, стимулировавшие инновационную активность финских предприятий частного сектора.

Интересен также в данном контексте опыт Южной Кореи, прежде всего, с точки зрения создания и развития инновационных сетей и кластеров, которые имеют тенденцию к региональной концентрации в пределах старых промышленных агломераций. Инновационные сети отличаются развитой специализацией, поддерживают тесные связи с высшей школой, государственными национально-исследовательскими

институтами и частными фирмами. Примером могут служить Долина Даедук, технопарк Поханг и Долина Тегеран вокруг Сеула. Так, наукоград Долина Даедук построенный по принципу Силиконовой долины и есть, в сущности, региональной инновационной системой со всеми присущими ей элементами: институтами разной природы, инфраструктурой, технологическим бизнес-инкубатором и высокотехнологическими промышленными фирмами. Стоит отметить, что синергетический эффект сетевого взаимодействия достигается несколькими инструментами: общим использованием дорогого научного оборудования, сотрудничеством в разработке „пакетных” технологий, инкубацией нового бизнеса и гибким использованием исследователей в разных комбинациях в зависимости от проектов.

Воспользовавшись имеющимися в развитых странах инновациями, отдельные развивающиеся страны могут выходить на высокий технологический уровень и экспортировать свои продукты в развитые и развивающиеся страны (в среднесрочной перспективе) [1, с. 142]. Для постсоциалистических стран, в частности, экспертами международных экономических организаций была рекомендована так называемая концепция „догоняющего” развития. Однако положения этой концепции не оправдывают себя в сложившихся условиях, поскольку высокоразвитые страны, ввиду происходящей постиндустриальной трансформации, перестают предъявлять спрос на традиционные товары экспорта стран третьего мира. Как результат, эти государства теряют возможность получения ресурсов для развития.

Ситуация в Украине на сегодняшний день – критическая в этом отношении. Принцип „догоняющего” развития в долгосрочной перспективе не сработает. В Украине доминирует воспроизводство 3-го технологического уклада (черная металлургия, электроэнергетика, железнодорожный транспорт, многотоннажная неорганическая химия, потребление угля, универсальное машиностроение), расцвет которого в развитом мире приходилось на послевоенные годы прошлого века; и присутствует 4 уклад (который также исчерпал себя в развитых экономиках еще в середине 1970-х лет) / развитие органической химии и полимерных материалов, цветной металлургии, нефтепереработки, автомобилестроения, точного машиностроения и приборостроения, развитие традиционного ВПК, электронной промышленности, распространение автоперевозок, широкое потребление нефти.

В мировой экономике по сути уже сложились предпосылки очередного этапа научно-технологической революции, в рамках которого широко распространяется шестой технологический уклад. К его клю-

чевым направлениям относятся: биотехнология, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети, безотходные, экологически чистые технологии, в частности на основе водородной энергетики, композитные материалы, керамика новых поколений, интеллектуальные продукты. Это те области, которые сейчас развиваются в ведущих странах особенно быстрыми темпами (иногда от 20% до 100% на год). Шестой технологический уклад также включает базисные производственные технологии, связанные с воспроизведением и функционированием человеческого капитала, государственного управления и правопорядка.

По оценкам ведущих мировых ученых, мы находимся сейчас как раз на такой стадии развития, которая характеризуется переходом действующего (пятого технологического уклада) к новому шестому технологическому укладу, или от нисходящей долгой волны цикла М. Кондратьева к восходящей волне нового [7, с. 353].

В целом в Украине около 95% объемов произведенной продукции принадлежит к 3-му (60%) и 4-му (35%) укладам. Доля продукции высших технологических укладов в экономике страны составляет: 4% для 5-го и 0,1% для 6-го.

Рост ВВП за счет введения новых технологий в Украине оценивается всего в 0,7%, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 60% и даже 90%.

Инвестиционные вложения, которые определяют направления развития на будущие десятилетия, прежде всего стратегию экономического развития, также массово направляются в технологии низшего, 3-го уклада – 75%, тогда как в области 6-го уклада поступает лишь 0,5% инвестиций. Еще хуже ситуация с капиталовложениями на технологическое перевооружение и модернизацию.

В условиях отсутствия четко сформулированной инновационной стратегии на национальном уровне, несовершенства законодательной базы в части стимулирования научно-технической и инновационной деятельности, и недостаточности нормативно-правового регулирования государственно-частного партнерства как такового, неразвитости инновационной инфраструктуры и малого инновационного предпринимательства и ряда других негативных факторов формирование, а тем более развитие национальной инновационной системы практически невозможно.

Переход к инновационной модели, конечно, не может быть обеспечен лишь разработкой и принятием ряда законодательных и нормативных актов, способных преодолеть инерционность экономического мышления и высокие риски, создать адекватные стимули-

рующие механизмы для процесса разработки и использования новшеств [4].

В действительности, это серьезная перестройка всего хозяйственного механизма на микро- и макроэкономическом уровне, необходимость которой, вытекает из коренного изменения роли технического прогресса в развитии современного общества.

Реализация проектов инновационного развития в рамках государственно-частного партнерства способствует формированию предпосылок взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса, но в то же время создает дополнительные риски в процессе осуществления совместных проектов (усложненный порядок реализации, высокие транзакционные издержки, риски формирования структуры корпоративного управления, неоднозначное отношение общественности и политические последствия) [8].

Накопленный международный опыт показывает, что большинство неудач связаны с неэффективной координацией, непрозрачностью конкурсного отбора и закупок и неправильно сформированной структурой проектов. Именно поэтому, в ответ на проблемы, которые возникли при решении вопроса об эффективном управлении проектами и программами ГЧП, начали создаваться централизованные структуры по работе с проектами ГЧП. Нужно отметить, что в мировой практике не существует единого лучшего типа организационной структуры по работе с проектами ГЧП.

В связи с вышесказанным предлагается применить способ построения инновационной модели Украины, используя инструменты и механизмы государственно-частного партнерства с целью обеспечения развития отраслей шестого технологического уклада, заделы для которых уже сформированы, при этом активизация таких процессов должна происходить на региональном или межрегиональном уровне в формате „пилотных” проектов. Эффект от их реализации впоследствии можно оценить, и в случае достижения положительных результатов распространять данный опыт в другие регионы, отрасли и т. д.

Примером для внедрения вышеописанных подходов может быть межмуниципальное объединение Донецкой области „Промышленная агломерация „Северный Донбасс” (ПА „Северный Донбасс”).

Промышленная агломерация „Северный Донбасс” была создана на базе соглашения о торгово-экономическом, промышленном и научно-техническом, социальном и культурном сотрудничестве между городами Артемовском, Дружковкой, Константиновкой, Краматорском, Красным Лиманом и Славянском с целью:

1. Активизации социально-экономических, научно-технических, культурных и других связей между общинами городов промышленной агломерации „Северный Донбасс” в процессе общего решения общих проблем.

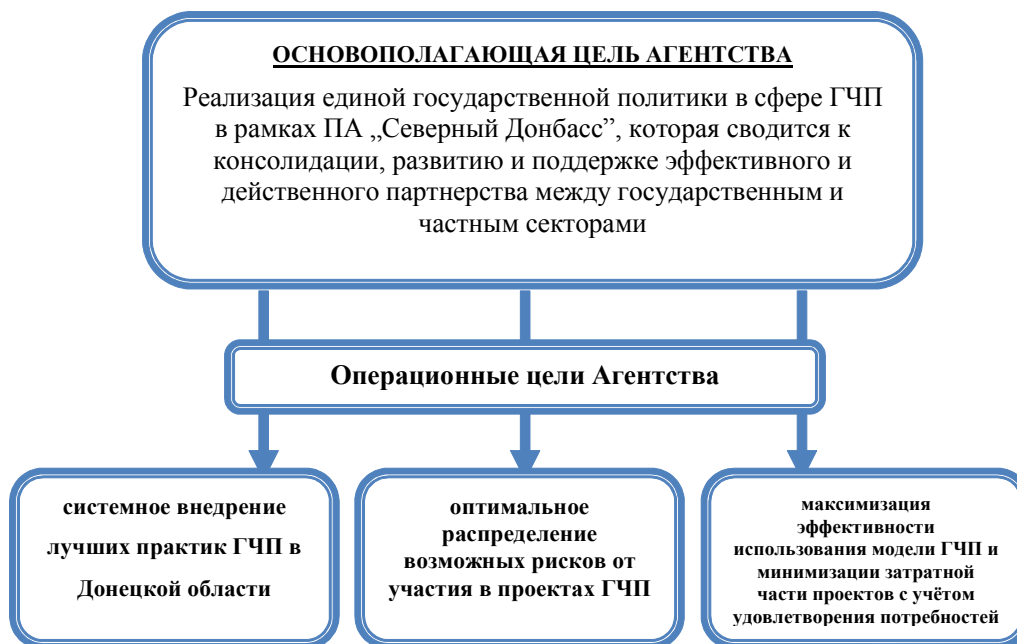


Рис. 1. Иерархия целей Агентства ГЧП при инновационном совете ПА „Северный Донбасс”



2. Энергосбережения и внедрения новейших энергосберегающих технологий.

3. Сохранения уникальной природы бассейна реки Северский Донец, и развития курортного и туристического бизнеса.

4. Повышение качества жизни населения, которое проживает на территории городов промышленной агломерации „Северный Донбасс”.

При Региональном инновационном совете промышленной агломерации „Северный Донбасс” предлагается создание Агентства государственно-частного партнерства для активизации инновационной деятельности в регионе.

Функции Агентства:

- проектно-административная функция;
- функция информационно-консультационного обеспечения;
- функция стратегического планирования;
- организационная функция;
- функция кадрового обеспечения;
- контрольная функция.

Задачи Агентства:

- организация, консультирование, мониторинг, экономическая экспертиза, сопровождение и контроль на всех этапах реализации проектов ГЧП;
- оценка выполнения частным партнером условий соглашения;
- проведение конкурса с определением частного партнера и с утверждением его результатов;
- участие в разработке государственных целевых и региональных программ в сфере ГЧП;
- проведение мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления в сфере ГЧП;
- исполнение функций по консультационному сопровождению проектов;
- выработка рекомендаций о продолжении или прекращении договорных отношений с частным партнером;
- информационно-справочное обеспечение проектов ГЧП;
- запуск информационных ресурсов по вопросам ГЧП;
- разработка образовательных программ для подготовки квалифицированных кадров в сфере ГЧП, обучение теории и практике применения механизмов ГЧП;
- создание Школы ГЧП;
- привлечение международных экспертов к разработке наиболее сложных проектов;
- помощь в разработке типовых форм контрактов, процедур и рекомендаций по проектам;
- подготовка рекомендаций государственным

органам по совершенствованию законодательства и методологической базы ГЧП;

- проведение мероприятий по принятию региональных нормативных актов о ГЧП;
- проектное финансирование;
- создание единой системы учёта договоров на региональном уровне;
- проведение семинаров, тренингов, круглых столов, конференций и других мероприятий по вопросам ГЧП.

Основная сфера деятельности и организация работы агентства

Приоритетные направления работы:

- решение инфраструктурных проблем;
- проекты в сфере регуляторной политики;
- поддержка инновационных проектов;
- поддержка проектов в сфере энергосбережения;
- проекты, связанные с улучшением качества жизни населения (образование, здравоохранение, доступное жильё и т. д.)

Агентство способно предложить следующие услуги:

- аудит объекта и рекомендации по модели ГЧП;
- разработка схемы финансирования проекта;
- юридическая поддержка проекта;
- подготовка конкурсной документации проекта;
- поиск и привлечение инвесторов для участия в конкурсе;
- сопровождение проекта и его аудит;
- организация и проведение семинаров, тренингов, круглых столов, конференций и других мероприятий по вопросам ГЧП.

Механизм работы Агентства:

1. Агентство сотрудничает с областными и городскими администрациями и на это основе формирует базу данных наиболее актуальных проектов ГЧП.
2. Затем Агентство осуществляет аудит объекта в проекте и формирует рекомендации по выбору модели ГЧП.
3. Следующим шагом является поиск инвесторов и составление конкурсной документации проекта.
4. После выбора участников проекта Агентство осуществляет экономическую экспертизу проекта и оценку результатов его реализации.

**Выводы.** Таким образом, в статье был рассмотрен международный опыт взаимодействия государственного и частного секторов в реализации целей инновационного развития и построения национальных инновационных систем; были изучены форматы организации и институциональные структуры, обеспечивающие эффективную реализацию проектов ГЧП в

инновационной сфере. Исследование показало, что обеспечение эффективной институциональной среды, системы стимулов для вхождения в проекты ГЧП частного капитала, и высокопрофессиональная специализированная организация по реализации инновационных проектов в формате ГЧП могут стать для Украины залогом успеха в развитии отраслей формирующегося технологического уклада для обеспечения ее глобальной конкурентоспособности и достижения устойчивого экономического роста.

#### Литература

1. **Акаев А. А.** Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие / ред. Д. А. Халтурина, А. В. Коротаяев. – М.: УРСС. – 2010. С. 141-162. 296 с. 2. **Гончаренко Л. П.** Инновационная политика: учебное пособие / Гончаренко Л. П., Арутюнов Ю. А. – М.: КНОРУС, 2009. – 348 с. 3. **Государственно-частное партнерство** в инновационной сфере / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. К. Казанцева, канд. экон. наук Д. А. Рубвальтера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 330 с. 4. **Рекомендации** по усилению роли малых и средних инновационных предприятий в странах содружества независимых государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.wipo.int/export/sites/www/dcea/ru/pdf/tool\\_6.pdf](http://www.wipo.int/export/sites/www/dcea/ru/pdf/tool_6.pdf) 5. **Рубвальтер Д. А.** Финляндия: наука, технологии, инновации [Электронный ресурс] / Д. А. Рубвальтер, О. В. Руденский // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН № 4. – Режим доступа : [www.csrs.ru](http://www.csrs.ru) 6. **Савранский П. В.** Государственно-частное партнерство в реализации перспективных направлений инновационного развития экономики России : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / П. В. Савранский. – Краснодар, 2007. – 20 с. 7. **Структурні реформи: світовий досвід, інститути, стратегії для України** : монографія / О. І. Амоша, С. - С. Аптекарь, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій та ін.; ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с. 8. **Catalan P.** The role of S&T Policies in natural resources based economies: the cases of Chile and Finland. *School of*

*Public Policy, Georgia Institute of Technology, Atlanta GA, USA.* 2007. 108 p. 9. [www.ebrd.org](http://www.ebrd.org) – Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития.

#### **Тульку Я. І. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності України: регіональний аспект**

У статті розглядається досвід зарубіжних країн у сфері взаємодії державного та приватного секторів у реалізації інноваційних проектів. Також було вивчено інституціональні основи, що забезпечують ефективну реалізацію проектів ДПП в інноваційній сфері.

*Ключові слова:* активізація, партнерство, інновація, діяльність.

#### **Тульку Я. И. Государственно-частное партнерство как инструмент активизации инновационной деятельности Украины: региональный аспект**

В статье рассматривается опыт зарубежных стран в сфере взаимодействия государственного и частного секторов в реализации инновационных проектов. Также были изучены институциональные основы, обеспечивающие эффективную реализацию проектов ГЧП в инновационной сфере.

*Ключевые слова:* активизация, партнерство, инновация, деятельность.

#### **Tul'ku Ya. I. State-Private Partnership as Instrument of Activation of Innovative Activity of Ukraine: Regional Aspect**

The article considers the experience of foreign countries in public and private sector cooperation for realization of innovation projects. Also the institutional bases that provide an effectiveness of PPP projects realization in innovation area were analyzed.

*Key words:* activation, partnership, innovation, activity.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

Д. А. Антонюк,  
кандидат технічних наук,  
Запорізький національний університет

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Постановка проблеми.** Інтенсивність розвитку регіонального підприємництва залежить від ефективності функціонування суб'єктів господарювання, діяльності державних органів влади, місцевого самоврядування, науки, системи підготовки кадрів та інфраструктури підтримки підприємництва. Саме остання визначає швидкість та якість взаємодії представників малого, середнього та великого бізнесу, забезпечує координацію, розвиток і створення сприятливого підприємницького середовища. Формуванню інфраструктури підприємництва на державному рівні на сьогодні приділяється достатня увага (положення Президентаської Програми економічних реформ на 2010 – 2014 рр. „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”, Закон України „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” від 22 березня 2012 року [1; 2] тощо), але, разом із тим, відсутня належна підтримка підприємництва на регіональному рівні, що спричинено недостатньою її координацією та фінансуванням, незацікавленістю приватних організацій у розвитку інфраструктури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Відповідно до чинного законодавства [2] „інфраструктурою підтримки малого і середнього підприємництва є підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки”. Сюди зазвичай відносять: бізнес-центри, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультативні центри, інші організації, основним завданням яких є сприяння розвитку малого і середнього підприємництва.

Аналітико-статистичні дослідження щодо забезпеченості об'єктами інфраструктури країни в цілому та окремих її регіонів проводяться майже кожного року державними установами (Державна служба статистики, Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва) та науковцями України (Беззубко Л. В., Варналій З. С., Гаєвська Л. М., Колісник Г. М., Копченко І. М., Кужель О. В. та ін.). Виходячи з їх результатів, наведемо деякі тенденції розвитку об'єктів інфраструктури загалом по Україні та

за окремими областями. Станом на 01.01.2007 р. в Україні діяло: 352 бізнес-центри, 80 бізнес-інкубаторів, 23 технологічних парки, 198 лізингових центрів, 1423 фінансово-кредитних установ (зокрема кредитних спілок – 982), фондів підтримки підприємництва – 163, інвестиційних та інноваційних фондів і компаній – 1093, інформаційно-консультативних установ – 1564, громадських об'єднань підприємців – 4592 [3]. На кінець 2011 року мережа інфраструктури підтримки підприємництва в регіонах України охоплювала вже: 558 бізнес-центрів; 80 бізнес-інкубаторів; 43 технопарки; 746 лізингових центри; 2184 небанківські фінансово-кредитні установи (зокрема 1606 кредитних спілок); 237 фондів підтримки підприємства; 2964 інвестиційно-інноваційні фонди і компанії; 3184 інформаційно-консультативні установи [4].

За даними Державної служби статистики [5] у 2011 році продовжувалася тенденція 2010 року щодо зменшення кількості: лізингових центрів – на 19 од., кредитних спілок – на 166 од., фондів підтримки підприємства – на 8 од., інвестиційно-інноваційних фондів і компаній – на 34 од., але разом із тим відбулися позитивні зміни: зросла кількість бізнес-центрів – на 45 од., бізнес-інкубаторів – на 11 од., інформаційно-консультативних установ – на 16 од., кількість громадських об'єднань суб'єктів підприємництва – на 133 одиниці.

Зміни в інфраструктурі підтримки підприємництва в регіонах країни відбувалися з початку 2011 року в різних напрямках. У переважній більшості регіонів кількість об'єктів інфраструктури залишилась без змін [5]. В окремих регіонах було створено нові об'єкти, наприклад: АР Крим (+4 бізнес-центри); Донецька область (+3 бізнес-центри, +13 інвестиційних фондів і компаній, +9 інноваційних фондів і компаній, -9 кредитних спілок); Житомирська область (+6 інвестиційних фондів і компаній, +1 інноваційний фонд, +36 інформаційно-консультативних установ); Одеська область (-3 небанківських фінансово-кредитних установ, +1 фонд підтримки підприємства, +12 інвестиційних фондів і компаній, +11 інноваційних фондів і компаній). Основною причиною такого стриманого розвитку інфраструктури підтримки підприємства є скорочення коштів на її функціонування [6]. До того ж не всі об'єкти інфраструктури працюють однозначно активно. Деякі з них після реєстрації проводять лише по одному засіданню, інші працюють досить повільно, а інколи – за власною необхідністю.

Отже, в сучасних умовах існує необхідність кількісного та якісного оцінювання рівня забезпеченості підприємництва об'єктами інфраструктури. Це дозволить дослідити вплив останніх на розвиток бізнес-середовища областей, прогнозувати необхідність створення нових інфраструктурних елементів за географічними, функціональними та галузевими ознаками.

**Мета роботи** полягає в дослідженні сучасного стану державного та приватного інфраструктурного забезпечення підприємництва Запорізької області (як одного з провідних регіонів України) на основі розроблених кількісних показників.

**Результати дослідження.** Запорізька область – економічно розвинений індустріально-аграрний регіон, де сконцентровано провідні металургійні, машинобудівні та енергогенеруючі підприємства України. За даними Державної служби статистики в області станом на 1 січня 2012 року зареєстровано 131861 суб'єкт підприємницької діяльності, з них 18139 товариств з обмеженою відповідальністю, 10326 приватних підприємств, 2516 фермерських господарств, 911 акціонерних товариств, 440 дочірніх підприємств, 28 іноземних підприємств тощо. Можна відмітити, що інфраструктура забезпечення підприємництва знаходиться на стадії „формування”, а саме:

– з метою сприяння розвитку підприємництва працюють органи місцевого самоврядування на рівні області, міст і районів;

– функціонує 62 громадські організації, 4 бізнес-центри, 1 бізнес-інкубатор, 8 лізингових центрів, 66 фінансово-кредитних установ (кредитних спілок, установ взаємного кредитування), 4 фонди підтримки підприємництва, 43 інвестиційних, інноваційних фондів і компаній, 12 бірж, 21 інформаційно-консультаційна установа, 48 страхових компаній (разом із філіями), 27 аудиторських компаній, працюють заклади бізнес-освіти та підвищення кваліфікації кадрів;

– відбуваються заходи, спрямовані на інформування підприємництва засобами Інтернет, зовнішньої реклами, радіо- та телебачення.

Детально проаналізуємо функціонуючі механізми інфраструктурного забезпечення підприємництва. Безпосередньо державна інфраструктурна підтримка малого та середнього бізнесу реалізується в рамках Закону України № 4618-VI від 22 березня 2012 року „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні”, відповідно до якого „розвиток підприємництва забезпечують у межах своїх повноважень Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого і середнього підприємництва” (Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства), «інші центральні органи виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування». На обласному рівні політика з

розвитку підприємництва реалізується відділом регуляторної політики та підприємництва Запорізької обласної державної адміністрації, на місцевому – управліннями та відділами розвитку підприємства. Їхніми основними завданнями є:

– реалізація та контроль виконання державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності та державної політики щодо розвитку підприємства;

– здійснення заходів щодо усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод на шляху розвитку підприємства;

– створення системи консультативно-інформаційної підтримки, підготовки та перепідготовки кадрів для сфери господарської діяльності;

– впровадження та вдосконалення механізмів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарювання, контроль за їх реалізацією;

– взаємодія з громадськими об'єднаннями.

Щодо розвитку інфраструктури підприємства на муніципальному рівні, в області працюють обласна та міські координаційні ради з питань розвитку підприємства, до складу яких входять представники органів місцевого самоврядування, громадських організацій, бізнесу, науки та засобів масової інформації. Кожні два роки приймається та реалізується Комплексна програма розвитку малого підприємства, метою якої є створення сприятливого бізнес-середовища, забезпечення сталого розвитку малого підприємства, збільшення його внеску в соціально-економічний розвиток Запорізького регіону та підвищення його конкурентоспроможності [7].

Функціонує Регіональний фонд підтримки підприємства, створений 20 травня 1999 року відповідно до Указу Президента України „Про державну підтримку малого підприємства” № 456/98 від 12.05.1998 [8]. Розроблений механізм надання фінансової підтримки суб'єктам підприємницької діяльності за рахунок обласного і місцевого бюджетів. У результаті фонд виступає в якості „інструмента” під час фінансування бізнес-проектів підприємств. У сфері консультаційної діяльності Фонд надає безкоштовні консультації з питань одержання фінансової допомоги, розроблення бізнес-планів, організації власної справи, проводяться консультативно-тематичні семінари для суб'єктів підприємницької діяльності в районах Запорізької області.

Інформаційне інфраструктурне забезпечення підприємства здійснює ДП „Запорізький державний центр науки, інновацій та інформатизації”, який виступає регіональним інформаційним пунктом Національного інформаційного центру зі співробітництва з Європейським Союзом у сфері науки і технологій. Центр здійснює інформаційне обслуговування і маркетингові дослідження за запитами користувачів, зокрема: нормативно-методичне забезпечення законодавчими актами з охорони праці, пожежної безпеки, енергозбереження тощо; маркетингові дослідження ринків; надання консалтингових послуг у сфері захисту прав

промислової власності, авторських і суміжних прав, охорони довкілля, ресурсо- та енергозбереження тощо.

Державне інвестиційне забезпечення інфраструктурної діяльності на регіональному рівні здійснюють: Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Запорізької обласної державної адміністрації, Запорізький регіональний центр з інвестицій та розвитку, який входить до складу Державного агентства України з інвестицій і розвитку.

Найбільш ефективними є об'єкти інфраструктури, що створюються приватними та громадськими організаціями за участі місцевих органів влади та самоврядування. Послуги в таких установах є більш кваліфікованими, а їх вартість адаптується до попиту та можливостей підприємництва. Детально зупинимось на кожному з елементів недержавної інфраструктури підприємництва. Щодо об'єднань підприємців – в Запорізькій області їх діє 62 (рис. 1), серед яких домінують громадські організації (17), асоціації (11), спілки (10) та професійні спілки (8). Їх головним завданням є захист прав підприємців, надання консультацій та стимулювання розвитку (рис. 2). Послугами об'єднань підприємців користуються (рис. 3): широкий загал підприємців

(28 об'єднань), приватні підприємства (13), фермери (6) та підприємства вузького спектру діяльності (6).

Інноваційна інфраструктура в Запорізькій області є не досить розвинутою (У Запорізькій області функціонує лише 4 бізнес-центри: 1 – у м. Запоріжжі, 1 – в Бердянську та 2 – в Мелітополі. Вони надають консалтингові, освітні послуги, здійснюють операції з нерухомістю тощо. В Запоріжжі працює 1 бізнес-інкубатор). Це пояснюється концентрацією інноваційної активності на підприємствах, науково-дослідних інститутах і вищих навчальних закладах.

Фінансово-кредитна інфраструктура має досить розгалужену мережу з 8 лізингових центрів (всі вони розташовані в м. Запоріжжі), 66 фінансово-кредитних установ (більшість з них – у Запоріжжі – 14, Мелітополі – 10 та Енергодарі – 6), 4 фонди підтримки підприємництва (3 в Запоріжжі, 1 в Енергодарі) та 43 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній. Щодо діяльності останніх слід зазначити, що більшість із них представлено (рис. 4) інвестиційними фондами (30 організацій), товариствами з обмеженою відповідальністю (5) та акціонерними товариствами (4). Їхню діяльність зосереджено в основному на приватному розміщенні цінних паперів (рис. 5).

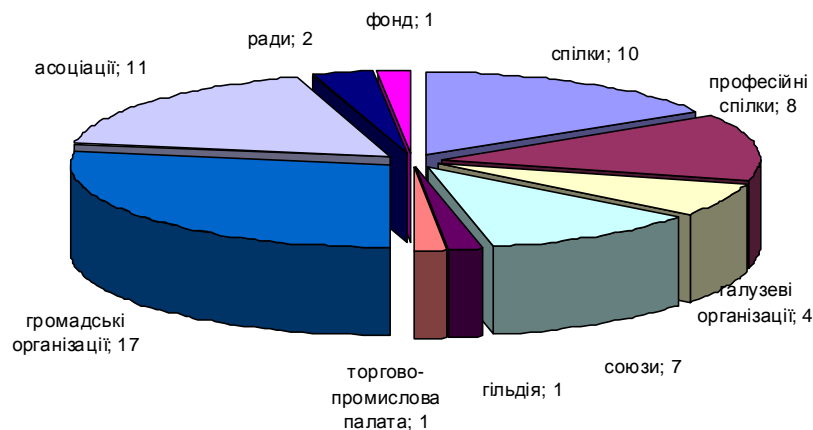


Рис. 1. Частки об'єднань підприємців Запорізької області за видами організацій

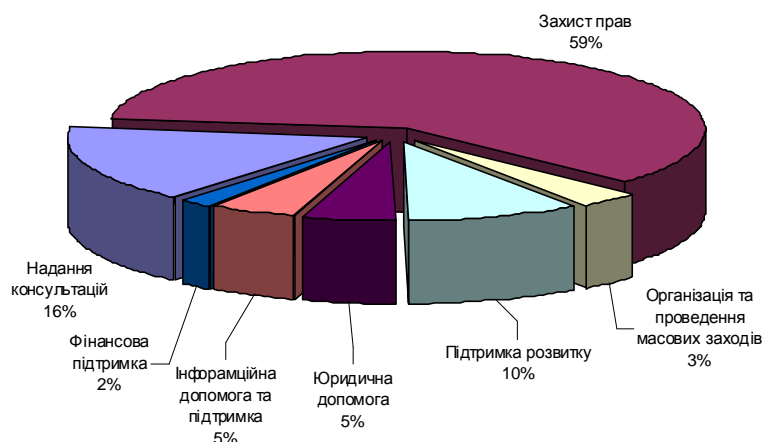
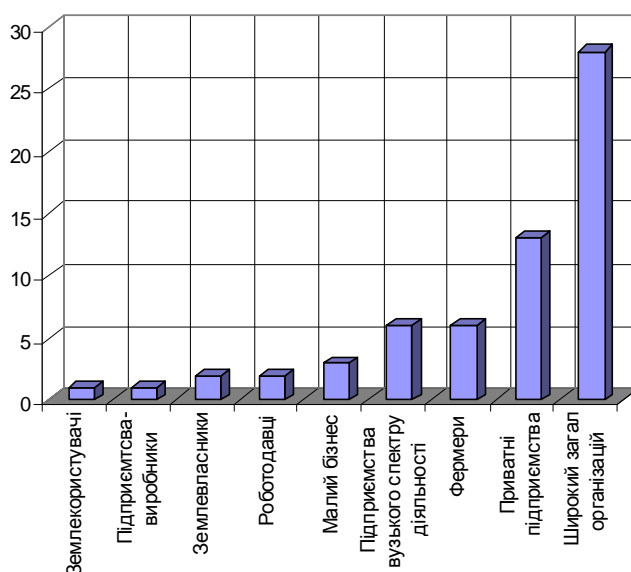


Рис. 2. Частки об'єднань підприємців Запорізької області за характером послуг, що надаються



**Рис. 3. Специфіка діяльності підприємств, яким надаються послуги об'єднаннями підприємств Запорізької області**

Біржовий сектор представлено 12 біржами, 9 з яких – товарні, 1 – центральна універсальна з філією, та 1 – асоціація бірж. Більшість із них сконцентровано в м. Запоріжжі.

Загальна кількість організацій і установ, що надають інформаційно-консультаційні послуги з підтримки підприємництва (консультування, рекламна діяльність, формування баз даних, юридичні послуги, оцінка майна, бухгалтерські послуги тощо) в Запорізькій області, становить більше 150 установ, серед яких: приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, державні підприємства, торгово-промислова палата, електронний центр, кредитно-брокерські компанії тощо.

В області функціонує близько 50 страхових компаній і філій, значна кількість банків та близько 30 аудиторських компаній.

Ступінь розвитку інфраструктури підприємництва доцільно оцінювати за рівнем забезпеченості нею. Ці коефіцієнти показують, скільки елементів інфраструктури припадає на 1000 підприємств регіону. Для цього розрахуємо загальний коефіцієнт забезпеченості елементами інфраструктури підприємництва:

$$(1) \quad K_{забезн.і.} = \frac{N_{ел.інф.}}{N_{підпр.}} \times 1000,$$

та коефіцієнти забезпеченості окремими елементами інфраструктури, на прикладі об'єднань підприємств:

$$(2) \quad K_{забезн.і.о.н.} = \frac{N_{ел.інф.о.н.}}{N_{підпр.}} \times 1000,$$

де  $N_{ел.інф.}$  – кількість елементів інфраструктури підприємництва;  $N_{підпр.}$  – кількість суб'єктів підприємницької діяльності в Запорізькій області (табл. 1);

$N_{ел.інф.з.о.}$  – кількість об'єднань підприємств серед елементів підприємницької інфраструктури.

Коефіцієнт забезпеченості розрахуємо за всіма проаналізованими елементами інфраструктури підприємництва (див. табл. 1): об'єднаннями підприємств, фінансово-кредитним установами, інвестиційними, інноваційними фондами і компаніями, біржами, інформаційно-консультаційними установами, страховими й аудиторськими компаніями.

Також розділимо міста і райони області за рівнем розвитку інфраструктури на сегменти:

- 1) високий рівень розвитку інфраструктури підприємництва (створено значна кількість елементів усіх типів);
- 2) достатній рівень розвитку інфраструктури (створено 5 – 6 типів об'єктів);
- 3) середній рівень (створено 3 – 4 з семи типів об'єктів інфраструктури);
- 4) низький рівень (створено один тип об'єктів інфраструктури);
- 5) відсутність інфраструктури підприємництва.

Картографічні результати аналізу наведено на рис. 7. На основі групування районів за рівнем розвитку інфраструктури проаналізуємо закономірності її формування в районах. Завдяки наявності всіх об'єктів інфраструктури в м. Запоріжжя спостерігається високий рівень її розвитку, однак через значну кількість суб'єктів підприємницької діяльності (68189) коефіцієнт забезпеченості складає лише 1,83 (оптимальним, на думку автора, є значення 3,0 – 4,5), а отже, мережа інфраструктури в місті потребує подальшого розширення. Варте на увагу співвідношення між коефіцієнтом забезпеченості та рівнем розвитку інфраструктури, адже, з однієї сторони, наявність усіх елементів інфраструктури ще не свідчить про достатню забезпе-

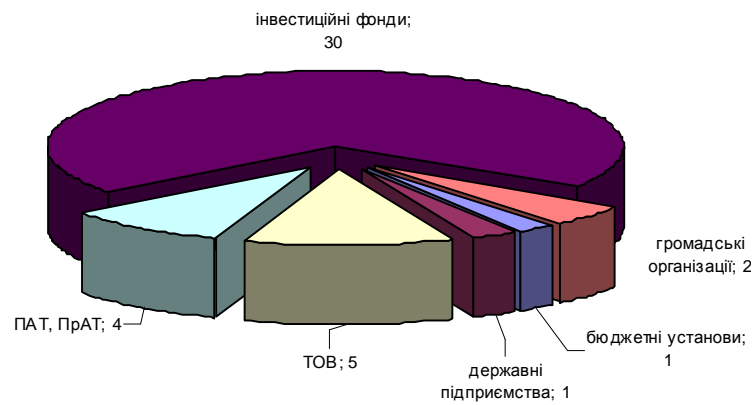


Рис. 4. Частки інвестиційних і інноваційних компаній Запорізької області за їх видами

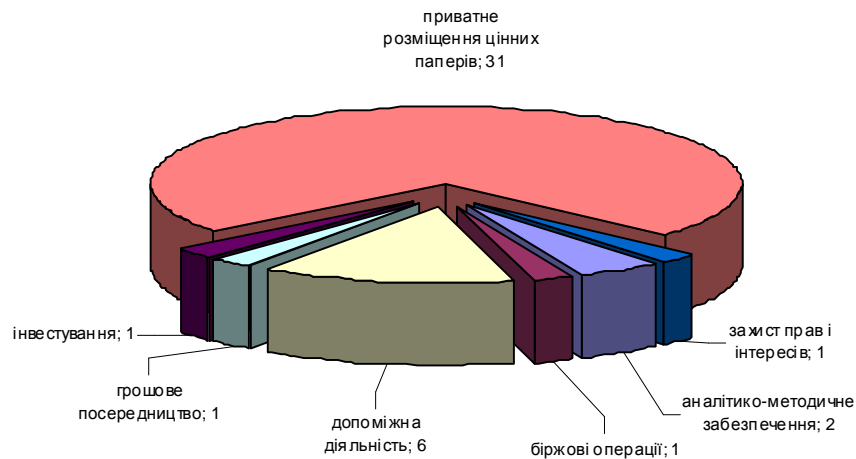


Рис. 5. Частки інвестиційних і інноваційних компаній за характером послуг

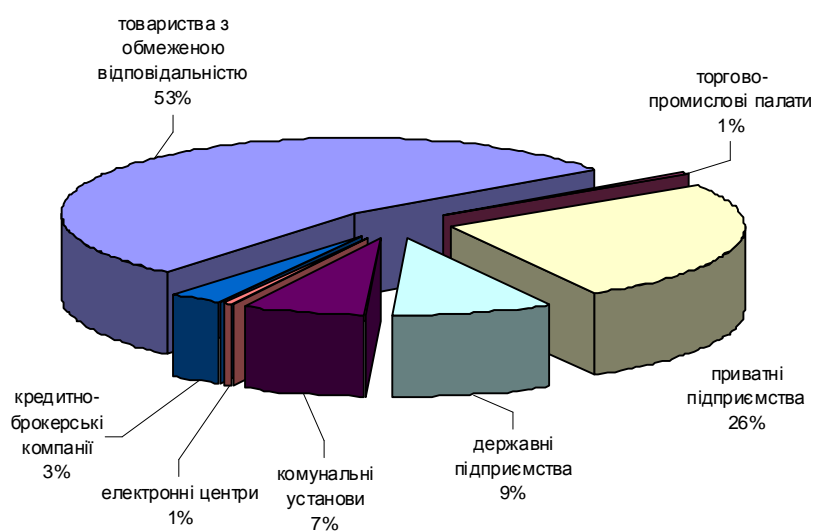


Рис. 6. Частки інформаційно-консультаційних компаній за видом підприємств





ченість нею. З іншої сторони, мала кількість суб'єктів підприємницької діяльності дає високий коефіцієнт забезпеченості, а реальний рівень інфраструктурної підтримки залишається низьким. Тому, окрім кількісних розрахунків, необхідно якісно оцінювати забезпеченість інфраструктурою підприємництва.

Достатній рівень розвитку підтримки підприємництва зафіксовано у Бердянську, Мелітополі та Енергодарі з коефіцієнтом забезпеченості від 2,57 до 5,54.

Це вказує на наявність практично всіх об'єктів інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності, однак потребує кількісного зростання у Бердянську та Мелітополі. По 3 – 4 елементи інфраструктури створено у м. Токмаку, Василівському, Веселівському, Вільнянському, К.-Дніпровському, Михайлівському та Якимівському районах Запорізької області за досить значної кількості на 1000 підприємств (коефіцієнт забезпеченості складає від 2,12 до 6,50). Це пояснюється високим рівнем розвитку аграрного виробництва, близькістю до головних автомагістралей, а у К.-Дніпровському – розміщенням Енергодарської атомної електростанції.

Низький рівень інфраструктурного забезпечення (Бердянський, Великобілозерський, Гуляйпільський, Куйбишевський, Мелітопольський, Новомиколаївський, Орхівський, Пологівський, Приморський, Розівський та Чернігівський райони) зумовлюється і концентрацією об'єктів інфраструктури безпосередньо в містах (для Бердянського й Мелітопольського райо-

нів), і зосередженістю фермерських і обслуговуючих підприємств, які користуються об'єктами інфраструктури, у великих містах. Цими ж причинами може бути зумовлена відсутність об'єктів інфраструктури у Запорізькому, Токмацькому та Розівському районах.

Результати групування за рівнем розвитку інфраструктури підприємництва дозволили встановити, що на 1 групу (високий рівень, одне місто) приходить 68189 суб'єктів підприємництва, до 2 групи (достатній рівень) увійшли 3 міста/райони – 28908, до 3 групи (середній рівень) – 7 міст/районів – 15223, до 4 групи (низький) – 11 міст/районів – 14796, до 5 (відсутня інфраструктура) – 3 міста/райони – 4745 суб'єктів. Розрахунки кількісних показників забезпеченості та розвитку інфраструктури ще раз підтверджують, що ступень її розвитку є вищим у тих районах, де вища підприємницька активність, вказують на нерівномірність розвитку інфраструктури. Для розуміння реальної картини доцільно комплексно розглядати кількісні та якісні показники забезпеченості інфраструктурою підприємництва. Також потребують встановлення оптимальні значення коефіцієнту забезпеченості, які можуть бути визначені шляхом оцінювання інфраструктури підприємництва в інших областях України.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.**

Інфраструктура підприємництва визначає швидкість та якість взаємодії малого, середнього та великого бізнесу, забезпечує координацію, розвиток і створення сприятливого підприємницького середовища в Україні та її

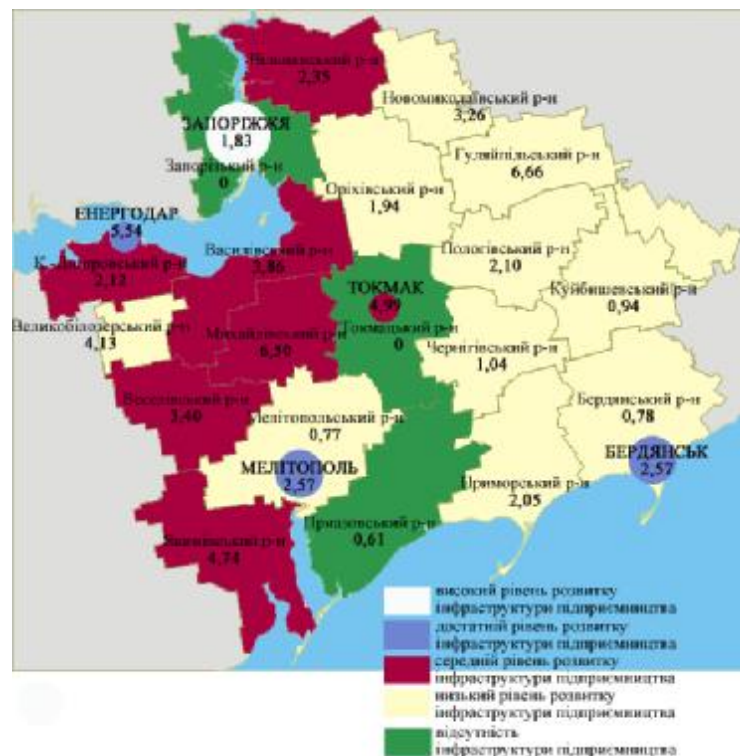


Рис. 7. Групування районів та міст Запорізької області за рівнем розвитку інфраструктури підприємництва

регіонах. З метою дослідження впливу об'єктів інфраструктури підприємництва на показники розвитку бізнес-середовища областей, прогнозування необхідності створення нових інфраструктурних елементів доцільним є кількісне та якісне оцінювання рівня забезпеченості підприємництва об'єктами інфраструктури.

Аналіз інфраструктури підприємництва Запорізької області як одного з економічно розвинених регіонів України показав, що вона знаходиться на стадії „формування”. Присутня державна підтримка, функціонують об'єкти інноваційної, фінансово-кредитної, організаційної інфраструктур.

Ступінь розвитку інфраструктури підприємництва оцінено кількісно на основі розрахунку коефіцієнту забезпеченості інфраструктурою підприємництва, який показує кількість її елементів на 1000 суб'єктів підприємницької діяльності. Проведено оцінку рівня розвитку інфраструктури шляхом розділення на сегменти з високим, середнім, достатнім, низьким рівнем розвитку інфраструктури та її відсутністю. На основі цього показано, що найбільшою інфраструктурною підтримкою користуються підприємці міст, Василівського, Веселівського, Вільнянського, К.-Дніпровського, Михайлівського та Якимівського районів Запорізької області.

Для розуміння реальної картини ступеня розвитку інфраструктури підприємництва доцільно комплексно розглядати кількісні та якісні показники забезпеченості нею. Отже, подальшого дослідження потребують питання якісного оцінювання інфраструктури підприємництва регіону. З метою встановлення оптимальних значень коефіцієнту забезпеченості необхідно провести дослідження інфраструктури підприємництва в інших регіонах.

### Література

1. **Програма** економічних реформ на 2010 – 2014 рр. „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.president.gon.ua/docs/Program\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gon.ua/docs/Program_reform_FINAL_1.pdf). 2. **Закон** України „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” від 22.03.2012 року №4618-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-173>. **Взаємодія** громадських організацій, місцевої влади та підприємств [Текст] / Л. В. Беззубко, О. В. Долгальова, О. В. Балабенко та ін. – Донецьк : Норд-компьютер, 2007. – 250 с. 4. **Звітні** матеріали Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua>. 5. **Статистичні дані** Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. **Гаєвська Л. М.** Розвиток малого підприємництва в контексті державної регуляторної політики / Л. М. Гаєвська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6 (32). – С. 294 – 298. 7. **Комплексна програма** розвитку малого підприємництва в Запорізькій області на 2011 –

2012 роки, затверджена рішенням обласної ради від 24.02.2011 № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zoda.gov.ua/article/1782/programi-uvividpovidniy-sferi.html> 8. **Веб-сайт** Державної організації „Регіональний фонд підтримки підприємництва в Запорізькій області” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rbc.zp.ua>.

### **Антонюк Д. А. Аналіз сучасного стану інфраструктурного забезпечення підприємництва Запорізької області**

У дослідженні розглянуто питання оцінювання рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіонів. На основі розрахунку коефіцієнту забезпеченості, який показує кількість елементів інфраструктури на 1000 суб'єктів підприємницької діяльності, та групування міст і районів області за рівнем розвитку інфраструктури, проведений кількісний аналіз сучасного стану інфраструктури підтримки підприємництва Запорізької області.

*Ключові слова:* підприємництво, інфраструктура підприємництва, суб'єкти підприємницької діяльності, коефіцієнт забезпеченості об'єктами інфраструктури.

### **Антонюк Д. А. Анализ современного состояния инфраструктурного обеспечения предпринимательства Запорожской области**

В исследовании рассмотрены вопросы оценки уровня развития инфраструктуры предпринимательства регионов. На основе расчета коэффициента обеспеченности, который показывает количество элементов инфраструктуры на 1000 субъектов предпринимательской деятельности, и группировки городов и районов области по уровню развития инфраструктуры, проведен количественный анализ современного состояния инфраструктуры поддержки предпринимательства Запорожской области.

*Ключевые слова:* предпринимательство, инфраструктура предпринимательства, субъекты предпринимательской деятельности, коэффициент обеспеченности объектами инфраструктуры.

### **Antoniuk D. A. Analysis of the Zaporozhye Region Ensure Business Infrastructure Current State**

The work covers assessments of the level of areas business infrastructure development estimation. Quantitative analysis of the current state of Zaporozhye region business support infrastructure was provided. It was based on the calculation of the coefficient, which shows the quantity of infrastructure elements for 1000 business entities and cities and districts grouping by the level of infrastructure development.

*Key words:* entrepreneurship, entrepreneurship's infrastructure, business entity, a coefficient of infrastructure facilities.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

В. М. Тісунова,

*доктор економічних наук,**Луганський державний університет внутрішніх справ ім. Е. О. Дідоренка*

## РОЛЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИЗАЦІЇ В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У РЕГІОНІ

**Постановка проблеми.** Прагнення регіонів в рамках Європейського Союзу до більшої автономії привело до нового розуміння суті регіонального розвитку і як наслідок використання внутрішнього потенціалу регіонів. Основними елементами механізму управління розвитком регіонами в зарубіжній практиці є планування і сприяння створенню об'єднань (корпорацій) в господарській сфері. Використання цього досвіду є важливою умовою для збереження та подальшого нарощування наявного економічного потенціалу і розширення можливостей місцевих органів управління у підвищенні результативності функціонування усіх секторів економіки.

**Аналіз останніх досліджень.** До питань інтеграції, створення великих корпоративних структур зверталися в своїх роботах вітчизняні і зарубіжні учені. В Україні велику увагу питанням дослідження взаємодії корпоративних структур, їх становлення і розвитку, визначенню поняття, суті, змісту, класифікації приділяють такі вчені, як Дерментлі Ф., Гребешкова О., Клімко Г., Каніщенко Л., Нестеренко В., Папаїка О., Саєнко В., Тараш Л., Чухно А. та інші [1 – 4]. Разом з тим в науці відсутнє загально визначення корпорації, до теперішнього часу не було виявлено закономірності їх існування, не розкрита роль використання корпоративізації в економіці регіону для досягнення його пріоритетів і цілей.

**Метою статті** є обґрунтування пріоритетності корпоративізації суб'єктів виробничої сфери для вирішення стратегічних і тактичних завдань у господарському комплексі регіону.

Згідно з нормами вітчизняного законодавства поняття „корпорація” служить для визначення одного з видів господарських об'єднань підприємств (ч. 3 ст. 120 ГК України) [5]. До складу корпорації входять учасники. Причому кожного з них (юридичну особу) можна розглядати як самостійного економічного суб'єкта, пов'язаного з іншими майновими відносинами, спільним веденням бізнесу, загальними цілями, інтересами, організаційною структурою.

Сьогодні термін „корпорація” і в юридичному, і в економічному аспектах використовується досить широко [6, с. 38 – 39]. В одному випадку корпорацію розглядають як організаційно-правову форму, в іншо-

му як організаційно-економічне утворення, засноване на корпоративному управлінні (ч. 5 ст. 63 ГК України). Корпоративна форма господарювання найефективніше використовується в крупному виробництві. Вживання поняття „корпорація” для визначення українських структур крупного бізнесу досить умовне. У розвинених країнах корпорації мають багатогалузеву структуру виробничих комплексів, і замкнуті цикли виготовлення товарів, як правило, кінцевого попиту, функціонують переважно в наукоємних секторах оброблювальної промисловості, їхні системи управління орієнтовані на гнучкість та ситуативність. Не всі перераховані вище критерії на сьогодні характерні для великих компаній України, тому вони є прототипами корпорацій, що існують в розвинених країнах.

Корпоративність один з найважливіших елементів організації. Організація це спосіб координації сукупності індивідів (фізичних та юридичних осіб), в основі якого лежать правила (система правил). Система правил другий найважливіший елемент організації. Організація протистоїть ринку. Ринком є несвідомий спосіб цінової форми координації, а організація навмисна, свідомо координуюча, заснована на правилах. Проте це не означає, що організація відмовляється від вживання цінового механізму в координації усередині себе, вона допускає його приєднання до системи правил. Організація об'єднує й ухвалення рішень, так і їхню координацію і є механізмом захисту від ринку за допомогою правил, що обмежують або блокують конкуренцію, що діє за межами організації. З цього виходить величезна різноманітність реально спостережуваних типів організацій [7].

Корпоративізація суб'єктів господарювання передбачає залучення їх у транснаціональну сферу діяльності, міжгалузевий обхват і освоєння (нерідко захват) ринків однотипної продукції. Не менш важливими елементами корпоративізації виявилися успішна конкуренція і зміцнення ринків збуту. Корпоративним процесам властиві всі форми розширення масштабів виробництва і капіталу концентрація, накопичення і розширення виробництва, стратегії злиття і поглинання, тактика мобілізації конкурентних переваг і розвитку інтеграційних процесів (регіональних, міжгалузевих, державних, транснаціональних).

Не завжди діяльність корпорацій має позитивну спрямованість. Деякі з них можуть впливати негативно на економіку регіону. Організована злочинність і корупція – це також корпоративні утворення певного вигляду. У зв'язку з цим органи управління повинні виявляти корпорації, що діють на їх підвідомчій території і коректувати їх діяльність.

Аналіз показав, що крупні корпорації, такі як промислово-інвестиційна корпорація „Індустріальний союз Донбасу”, фінансово-промислова група СКМ, Група „Приват”, корпорація „Інтерпайп”, охоплюють виробництва і технології поза рамками вузької галузевої спрямованості і спеціалізації. У їх власності знаходяться численні активи в АПК, будівельній індустрії, харчовій промисловості, сфері обслуговування [4]. Такі корпорації відносяться до інтегрованих бізнес-груп (ІБГ).

Сучасна українська ІБГ являє собою набір типових функціональних елементів підприємств і організацій. Основою великої ІБГ є своєрідне „ядро”, що складається головним чином підприємств видобувних (нафтові компанії) або переробних галузей (чорної або кольорової металургії). У складі групи розвивається філіальна дилерська мережа для збуту продукції всередині країни. За кордоном підприємства діють через контрагентів світових трейдерів, значно рідше через свою збутову мережу. Характерною є така риса: у більшості українських регіонів, де реалізується продукція підприємств групи, створюються дочірні, афілійовані структури, через які здійснюється комерційна діяльність.

Тому на наш погляд, під корпоративною структурою слід розуміти сукупність окремих одиниць, організованих в єдину корпоративну систему, де кожна складова може функціонувати лише завдяки взаємодії з іншими елементами і є внутрішньою організацією, що розвивається по власних законах та набуває свого змісту в результаті інтеграції виробничо-технологічних і фінансових зв'язків.

Українські бізнес-групи з'явилися в середині 90-х років у металургійній, нафто- і вуглевидобувній промисловості. Згодом галузева структура ІБГ значно розширилася, охопивши машинобудування, будівництво, телекомунікації, харчову промисловість.

Роль ІБГ виявилася особливо значимою при адаптації великої промисловості до ринкової економіки. Підприємства, включені в ІБГ, легше переборолі трансформаційні шоки, оскільки одержали нове „середовище” у вигляді інвестиційних і маркетингових партнерів, підрозділів зі стратегічного планування, підбору персоналу, зв'язків із громадськістю й інші проекти. Інтегровані бізнес-групи, „виростаючи” з енергетичних і сировинних компаній, фактично ви-

явилися єдиним інститутом, здатним акумулювати фінансові потоки, необхідні для інвестицій і перерозподілу власності через пряму скупку активів. В Україні утворився значний інвестиційний потенціал, що складається з активів великих інтегрованих бізнес-груп.

Інтегровані бізнес-групи починають відігравати вирішальну роль у залученні іноземного капіталу. Іноземні інвестори, діючи самостійно, не зможуть повністю освоїти ту знову утворену нішу інвестиційних можливостей. Тут результативними виявляються горизонтальні зв'язки „бізнес – бізнес”. Останнім часом багато ІБГ проявляють зацікавленість у міжгалузевому переливі капіталів, причому в сектори економіки, що характеризуються ступенем доданої вартості. Цей напрям переливу капіталу варто визнати позитивною тенденцією.

Адекватною реакцією регіональних бізнес-еліт можна визнати прагнення до залучення великих бізнес-груп на свою територію. У цей час, крім власників підприємств, у створенні інтегрованих структур у межах конкретного регіону зацікавлена й регіональна влада. Інтегровані структури допомагають вирішувати багато соціальних проблем, а найбільші інтегровані структури є основою стабільності в регіонах, оскільки: у приватних підприємствах ІБГ іде концентрація не тільки капіталу, але й висококваліфікованих, високоефективних трудових ресурсів, цілком конкурентоспроможних на світовому ринку; підприємства ІБГ характеризуються, як правило, високою трудовою дисципліною, заснованою на якісному управлінні й матеріальній мотивації.

Значною перевагою володіють корпорації, для яких характерне міжгалузеве партнерство. Така спрямованість інтеграції забезпечує оперативний приток інвестицій, насамперед в сільське господарство, перешкоджає безладному перерозподілу земельних угідь як базового ресурсу регіону. Прикладом таких структур у Донецькій області є Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча, який включає аграрні цеха площею приблизно 18% сільськогосподарських земель області, агрофірма шахти ім. Засядько 5%, аграрні підрозділи є в фінансово-промисловій групі СКМ, на шахті Червоноармійська Західна [8]. У Запорізькій області у складі металургійного комбінату „Запоріжсталь” діє зразково-показовий виробничотваринницький комплекс [9]. Це наближає організаційне вирішення проблеми самодостатнього господарювання в регіонах і забезпечення їх продовольчої незалежності.

Таким чином, управління ІБГ направлено на об'єднання різних видів ресурсів у відносно обмеженій їх кількості, достатній для виробництва продукції і по-

слуг, задоволенню їх потреби. Це дає підставу стверджувати про необхідність поширення досвіду корпоратизації на весь організаційний і економіко-правовий механізм управління економікою в регіонах. Тому пошук нових підходів до розвитку регіонів ґрунтується на визначенні основних ознак корпоратизації, які представлені на рис. 1.

Регіональна влада зацікавлена в розміщенні на підвідомчій території всіх стадій виробничого циклу,

тому що ефективно використовуються ресурси регіону, збільшуються податкові надходження до регіонального бюджету. Регіони, як правило, одержують відчутні вигоди від формування регіональних інтегрованих виробничих структур. Інтегровані структури забезпечують населення регіону робочими місцями, можуть впливати на здійснення соціальних програм і гарантій, розвиток соціальної інфраструктури, тим самим знижуючи соціальну напруженість у регіоні. Регіональний

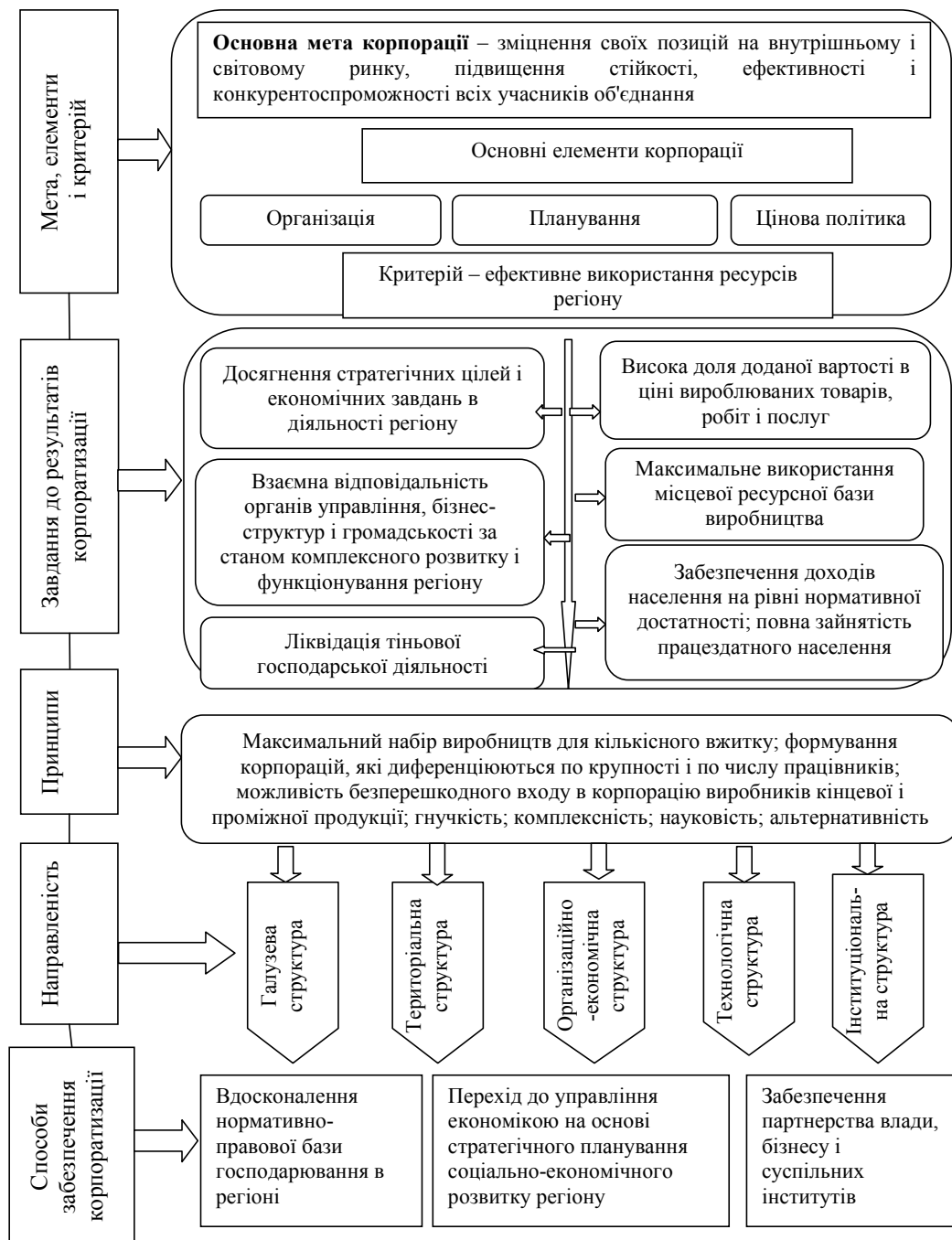


Рис. 1. Основні ознаки корпоратизації

владі, як правило, легше знайти спільну мову з одним керівником інтегрованої структури, ніж з декількома директорами розрізаних підприємств.

Ініціатива зі створення великих корпоративних структур може надходити, як від центральних та місцевих органів влади, так і від бізнесу, суспільних інститутів. Економічною основою створення великих корпоративних структур є так звана „м'яка” форма управління системою участі, яка дозволяє об'єднувати під егідою головної компанії значну кількість фірм шляхом участі в їх спільному капіталі. Суть її полягає в тому, що для контролю над об'єднанням суб'єктів господарювання досить володіти певною долею його активів.

Для того, щоб мати шанс комерційного успіху, ініціатори створення корпорації повинні враховувати наступне:

- організаційна структура корпорації є сукупністю взаємопов'язаних складових: виробників, постачальників, споживачів наукових знань і технологій, освітніх установ, технопарків, технополісів;

- у створенні корпорації головна роль відводиться місцевим органам влади, на які покладається відповідальність за вирішення питань планування, розвитку виробничої і транспортної інфраструктур, розміщення підприємств і приватних компаній, благоустрій території;

- у корпоративних структурах заохочується діяльність малих і середніх підприємств з високим науковим (виробничим) рівнем. Їх існування як мобільна посередницька ланка приводить до ліквідації розриву в розвитку великих, середніх і малих підприємств;

- інтенсифікація наукових розробок, їх упровадження у виробництво та застосування у господарстві потребує об'єднання наукових організацій, виробничих підприємств та органів державної влади.

Вигідність корпорацій, пов'язана з її елементами. Насамперед з жорстким плануванням діяльності вхідних в них структур, включаючи і цінову політику (рис. 1). Ця особливість в період панування ліберальних ідей окремо не фіксувалася і не служила предметом вивчення наукою. Тим часом корпоративну форму структуризації необхідно розглядати як етап об'єктивного розвитку самоорганізації економічної системи у напрямі формування балансу демократичних і регулюючих інститутів і підвищення її стійкості.

Тому в практичній діяльності місцевих органів у регіонах щодо самозабезпечення населення слід більш широко використовувати методи стратегічного планування економічної діяльності та сприяти створенню корпорацій. Однак нині в структурі обласних органів управління практично відсутня професійна діяльність з безперервного планування виробництва. У стратегічному плануванні, стає дієвим зворотний зв'язок між

достатком населення і виробництвом, функції реєстрації в управлінні регіонів замінюються або додаються функціями керівництва. У такому механізмі управління істотною роллю відводиться підвищенню ринкових інститутів, що визначаються рішеннями місцевих органів державної виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, що дозволить забезпечити стійкий розвиток регіонів, на відміну від ринкових механізмів, з якими пов'язана нестійкість і невизначеність трудової діяльності.

Нині немає єдиної класифікації інтегрованих корпоративних структур за організаційно-правовими формами господарювання, вона формується залежно від завдань дослідження. В табл. 1 представлено кількість інтегрованих корпоративних структур по регіонах України, згідно з ЄДРПОУ, до яких відносять асоціацію, корпорацію, консорціум та інші об'єднання юридичних осіб.

Найбільша кількість ефективних структур у вигляді вертикально- і горизонтально-інтегрованих корпорацій є в 4-х з 25 областей і 2-х міст України, де чисельність таких структур у 2011 році складала: Київ – 1583; Одеська область – 480; Донецька область – 462; Дніпропетровська область – 403. Ці регіони мають найвищий рівень інтегрованості у світову економіку. Саме в цих регіонах найвищі показники ВРП на одну особу, вони значно перевищують всеукраїнський показник. Так, у м. Києві його значення в 3 рази перевищує всеукраїнський показник. В інших регіонах України (Волинська, Житомирська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька області) переважно поширення має приватне, комунальне, дочірнє підприємства, кооперативи, а не ІБГ, що залишило відбиток на рівні ВРП на одну особу.

Треба зазначити, що кількість створених суб'єктів господарювання завжди є основним індикатором реалізації таких стратегічних напрямків, як реструктуризація економіки регіону та забезпечення розвитку галузей з високим інноваційним потенціалом. Більш повне уявлення про досягнуті результати з пріоритетних напрямів характеризують такі показники, як: інвестиції в основний капітал на одну особу; обсяг реалізації інноваційної продукції; кількість інноваційно-активних підприємств у промисловості; загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності.

Характерно те, що між кількістю ІКС та між іншими показниками зазначеними в табл. 1, є пряма залежність. Так, м. Київ, Одеська, Донецька та Дніпропетровська області мають високі показники не тільки зареєстрованих ІБГ, а їх інвестиційної та інноваційної привабливості. Ті області, які не в достатній мірі включились до інтеграційних процесів, зокрема Волинська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька стриму-

Таблиця 1

## Корпоратизація в регіонах України [10 – 12]

Регіони України	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за інтеграційними організаційно-правовими формами господарювання		Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу в 2009 р., грн	Інвестиції в основний капітал на одну особу в 2009 р., грн	Обсяг реалізації інноваційної продукції в 2009 р., тис. грн	Кількість інноваційно-активних підприємств у промисловості в 2009 р., одиниць	Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності в 2009 р., тис. грн
	в 2009 р.	в 2011 р.					
<b>Україна</b>	<b>6121</b>	<b>6129</b>	<b>19832</b>	<b>3308,6</b>	<b>8511454,1</b>	<b>1411</b>	<b>7949907,9</b>
Автономна Республіка Крим	210	206	13933	2828,3	76792,2	31	129829,5
Вінницька область	179	178	12145	1620,0	17691,6	39	336997,4
Волинська область	49	50	11796	2335,7	24125,8	21	454934,5
Дніпропетровська область	<b>383</b>	<b>403</b>	<b>27737</b>	<b>3942,9</b>	532400,7	<b>60</b>	<b>1212933,8</b>
Донецька область	<b>450</b>	<b>462</b>	<b>23137</b>	2904,5	781868,1	<b>80</b>	<b>798053,4</b>
Житомирська область	63	60	11419	1780,6	27367,3	37	44674,3
Закарпатська область	73	77	10081	1542,5	786,0	36	39317,3
Запорізька область	140	143	20614	2561,0	<b>1053858,0</b>	31	163878,0
Івано-Франківська область	86	89	12485	2501,1	169718,7	<b>94</b>	484542,9
Київська область	181	182	21769	<b>5791,4</b>	318220,8	46	155218,6
Кіровоградська область	114	112	13096	2722,6	307459,9	32	50661,8
Луганська область	205	203	16562	1889,2	<b>1336627,8</b>	54	111093,5
Львівська область	248	254	14093	2648,2	254112,1	<b>106</b>	211070,7
Миколаївська область	133	134	17050	3374,1	451730,0	63	426311,0
Одеська область	<b>491</b>	<b>480</b>	20341	<b>4183,7</b>	14092,2	58	189708,3
Полтавська область	198	190	22337	5135,3	144005,8	52	133105,4
Рівненська область	80	79	11699	2344,0	40809,0	29	21185,3
Сумська область	143	140	13631	1858,3	835429,2	41	72448,9
Тернопільська область	60	56	10240	1312,4	45167,7	46	48679,6
Харківська область	349	350	21228	3012,6	<b>936723,9</b>	<b>135</b>	439625,8
Херсонська область	196	197	12256	1906,2	95551,6	28	90048,2

Хмельницька область	145	139	11780	2601,3	2138,0	23	1086021,6
Черкаська область	125	112	14393	2345,8	17856,8	37	68835,6
Чернівецька область	74	73	9383	2887,3	72974,4	36	48146,7
Чернігівська область	112	115	13121	1434,7	24644,1	50	156776,6
Місто Київ	<b>1564</b>	<b>1583</b>	<b>61088</b>	<b>10324,6</b>	<b>921878,3</b>	<b>136</b>	<b>970915,4</b>
Місто Севастополь	57	61	16966	3929,6	7434,1	10	4893,8

ють, динаміку соціально-економічних показників, уповільнюють ринкові перетворення та знижують їх ефективність. Про це свідчить досвід розвинених країн: корпорації залучають набагато більше інвестицій, ніж окремі компанії.

У стратегії економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року зазначається наступне: „Реструктуризація та диверсифікація економіки регіону призведе до забезпечення адекватності структури економіки регіону реальним потребам суспільства, буде базуватися на сучасних прогресивних технологіях, ефективно функціонуватиме в умовах ринку й інтеграції української економіки у світове господарство” [13]. Реалізація цього положення Стратегії органами влади і місцевого самоврядування забезпечило Луганській області провідне місце серед інших регіонів з обсягу реалізованої інноваційної продукції у 2009 році.

Випуск інноваційної продукції безпосередньо залежить від державного сприяння. У діяльності корпорацій дуже важливою є допомога, яку надають корпораціям місцеві і центральні органи влади у вигляді безвідплатного фінансування, пільгового виділення земель, податкових пільг. До числа найбільш поширених пільг і стимулів входять: система прискореної амортизації обладнання, пільги по оподаткуванню прибутку, система податкових знижок і пільгових кредитів і та інше.

Фірми, що включилися в корпоративне утворення, мають, як правило, високий рівень рентабельності завдяки реалізації в їх діяльності теорії економічного розвитку, солідарної поведінки учасників об'єднання, оперативності передачі знань, зовнішньоекономічної активності [14]. Вказані інституційні властивості корпорації слід розглядати як використовуваний на практиці додатковий ресурс для підвищення ефективності використання ресурсів регіону.

Корпорації, що діють сьогодні, ці властивості в своїх статутах не відображають, обмежуючись централізацією ряду функцій управління всіма їх учасни-

ками. У той же час їх потенціал дозволяє здійснити дії з удосконалення адміністративно-територіального поділу країни або субрегіонів на основі економічних критеріїв, а не виключно на історичних традиціях, етнічних особливостях та ідеях про провідні центри розселення.

**Висновки.** Таким чином, у процесі проведеного дослідження поглиблено розуміння ролі та призначення корпоратизації як напрямку економічного розвитку регіону. У цьому контексті корпоратизація показана на основі визначення її ключової мети, завдань, направленості та інструментів, що спрямовано на вирішення стратегічних і тактичних завдань у господарському комплексі регіону (рис. 1).

Встановлено, що інтереси регіонального співтовариства безпосередньо пов'язані з результатами корпоратизації економічної діяльності. На цій підставі у статті виділено основні елементи та критерій корпоратизації, що дозволяє системно підходити до обґрунтування заходів, які забезпечують поступальний розвиток території. Правильно вибрана форма ІКС допомагає не лише поліпшити економічні показники конкретного суб'єкта, але й економіки регіону.

Органи державної влади та місцевого самоврядування повинні зайняти активну позицію, спрямовану на ступінь концентрації продуктивних сил, приток інвестицій та фінансову допомогу регіонам. Роль держави в цьому процесі може проявлятися і в податкових та фінансових стимулах, і в активній участі уряду в розвитку інфраструктури корпоративного сектору.

Значним в регулюванні господарської діяльності є планування і комплексний розвиток території на основі побудови цілісної економічної моделі, де першочергова роль повинна відводитися крупним господарським утворенням різних секторів економіки: промисловості, АПК, будівництва, транспорту. Такий підхід передбачає забезпечення якісних істотних змін у територіальній системі, об'єктної спрямованості, що у довгостроковому періоді сприятиме розвитку структури економіки регіону та її основних показників.



## Література

**1. Папаика А. А.** Развитие экономических отношений в среде преобразования промышленного региона / А. А. Папаика, В. Г. Саенко, Г. В. Саенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 720 с. **2. Тараш Л. И.** Интегрированные корпоративные структуры: сущность, содержание, классификация / Л. И. Тараш, Ф. С. Дерментли // Экономика промышленности. – 2002. – №2 (16). – С. 3 – 12. **3. Климко Г. Н.** Основы економічної теорії: політекономічний аспект : підруч. для студ. екон. спец. вищ. закл. осв. / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко, А. А. Чухно; під ред. Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко. – 2. вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с. **4. Гребешкова О. М.** Стан та перспективи зміцнення конкурентних переваг українських компаній в контексті моделі зовнішнього розвитку [електронний ресурс] / О. М. Гребешкова, К. С. Вовчук // Виртуальное сообщество молодых ученых-экономистов, 26.10.2009 р. – Режим доступу : <http://economica.org.ua/2009/compugrev09/>. **5. Господарський кодекс** від 16.01.2003 р. № 436-IV // Офіційний вісник України. 2003. – № 11. – Ст. 462. **6. Драчева Е. Л.** Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 38 – 39. **7. Фавро О.** Экономика организаций / О. Фавро // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 4 – 17. **8. Мардар Д. А.** Формування інвестиційних стратегій економічно активних підприємств : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04. „Економіка та управління підприємствами” / Д. А. Мардар. – Київ, 2011. – 22 с. **9. Петраков Г.** Колбаса с маркой „Запорожстали” / Г. Петраков // Рабочая газета. – 2012. – 30 марта. **10. Статистичний збірник „Регіони України”** [Електронний ресурс] / за ред. О. Г. Осауленко // Державний комітет статистики України. – К., 2011. – Ч.2. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. **11. Збірник „Україна-11”** / за ред. О. Е. Остапчук. [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – К., 2012 – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. **12. Україна у цифрах 2011** / за ред. О. Е. Остапчук [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – К., 2012. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. **13. Стратегія економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року: прийнята 16.10.2008 р.** [Електронний ресурс] / Луганська облдержадміністрація; Національний ін-т стратегічних досліджень // Сайт Луганской областной администрации. – Режим доступу : <http://www.oblrada.lg.ua/content/rishennya-%E2%84%96-2410-vid-25092008->

[gpro-zatverdzhennya-strategii-ekonomichnogo-ta-sotsialnogo-roz.](http://www.oblrada.lg.ua/content/rishennya-%E2%84%96-2410-vid-25092008-) **14. Ляшенко В. И.** Кластеры механизмы регионального развития в условиях глобальной конкуренции / В. И. Ляшенко, Т. Ф. Бережная, И. А. Шпак // Соціально-економічні проблеми перетворення громадянського суспільства: сучасне і майбутнє : Матеріали Регіональн. наук.-практ. конф. / Луганська обл. держ. адміністрація та ін. Луганськ, 2004. – С. 250 – 255.

#### **Тісунова В. М. Роль та призначення корпоратизації в системі ринкових перетворень у регіоні**

У статті отримали подальший розвиток теоретична аргументація ролі і призначення корпоратизації в системі ринкових перетворень в регіоні. Охарактеризовано основні ознаки корпоратизації шляхом визначення ключової мети, завдань, принципів, спрямованості, способів, елементів. Розкрито вплив корпоратизації на економічний розвиток регіонів.

*Ключові слова:* корпоратизація, ринкові перетворення, регіон, інтереси, економічний розвиток.

#### **Тісунова В. Н. Роль и назначение корпоратизации в системе рыночных преобразований в регионе**

В статье получили дальнейшее развитие теоретическая аргументация роли и назначения корпоратизации в системе рыночных преобразований в регионе. Уточнена характеристика основных признаков корпоратизации путем определения ключевой цели, заданий, принципов, направленности, способов, элементов. Раскрыто влияние корпоратизации на экономическое развитие регионов.

*Ключевые слова:* корпоратизация, рыночные преобразования, регион, интересы, экономическое развитие.

#### **Tisunova V. M. Role and Purpose of Corporatization in the System of Market Transformations in the Region**

In the article the theoretical argumentation of role and purpose of corporatization in the system of market transformations in the region is developed. The main signs of corporatization by definition of key purpose, tasks, principles, directionality, methods, elements are characterized. Influence of corporatization on economic development of regions is exposed.

*Key words:* corporatization, market transformations, region, interests, economic development.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

**М. Н. Абдуллаева,**

*кандидат экономических наук,*

*Институт экономики Академии наук Республики Узбекистан, г. Ташкент*

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УЗБЕКИСТАНА**

В целях обеспечения эффективной деятельности предприятий, формирования экономически устойчивого бизнеса в долгосрочном периоде необходима такая система, которая позволит осуществлять наращивание темпов развития хозяйствующих субъектов. Вместе с тем возникает необходимость в разработке методологии, позволяющей по-новому оценить взаимодействие предприятий и внешней среды. В этих условиях процесс разработки стратегии предприятия рассматривается как современный инструментарий развития, эффективное средство его модернизации и повышения конкурентоспособности.

Формирование стратегии представляет собой совокупность частных взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов, объединенных единой глобальной целью – обеспечить и поддерживать высокий уровень конкурентного преимущества предприятия. Как и всякая система, стратегия подвержена влиянию определенных закономерностей, ей должны быть присущи такие характеристики, как целостность, интегративность, коммуникативность и др. Это означает, что наибольший эффект достигается в том случае, если все составляющие стратегии реализуются в условиях координации из единого центра; решения, принимаемые в рамках каждой из составляющих, связаны по времени и ресурсам и не противоречат друг другу. При заданном уровне стратегических ресурсов предприятие обладает потенциальными возможностями достижения глобальной и локальных целей динамичного развития в конкурентной среде.

Как известно, процесс выбора стратегии должен ориентироваться на оценку стартовых условий функционирования и предвидения сценариев будущего поведения организации в рамках целей стратегии. Данный процесс может состоять из двух основных частей:

- исследование и формирование совокупности возможных стратегий в зависимости от реального состояния предприятия и от сценариев его будущего развития;
- выбора определенного вида стратегии.

В связи с этим рассмотрим основные концептуальные этапы выбора стратегии, отмечая их основное содержание и ключевые позиции.

На первом этапе определяются типы возможных стратегий. Один из трех основных типов возможных

стратегий: быстрого роста; стабильного развития; финансовой устойчивости.

На втором этапе производится анализ возможных стратегий. Здесь на основе сценариев будущего поведения организации и внешней среды, полученных в процессе моделирования, формируется набор возможных решений.

На третьем этапе осуществляется выбор стратегии развития организации. Из совокупности возможных решений отбираются наиболее приемлемые и уточняются его цели, средства и индикаторы.

Процесс выбора стратегии должен, по нашему мнению, подчиняться следующим основным принципам:

1. Стратегия согласуется с организацией (соответствует ее уставным целям и нормам; согласуется с общей стратегией предприятия в целом и ее отдельными компонентами; концентрируется на ключевых проблемах экономической деятельности).

2. Стратегия имеет внутреннюю согласованность своих структурных компонентов (является единством экономических целей, средств функциональных элементов и индикаторов степени их достижения; строится и реализуется на единой информационной базе, основу которой составляют данные бухгалтерского учета и отчетности).

3. Стратегия согласуется с внешней средой (с потенциалом изменения окружающей среды; основывается как на законах макроэкономики, так и микроэкономики).

Указанные основные группы принципов позволяют подойти к процессу формирования стратегии всесторонне и обоснованно. В общем случае основополагающим является принцип аналитического характера выбора стратегии.

Стратегия должна предусматривать возможность целенаправленного совершенствования отдельных функциональных блоков, элементов системы и любой ее совокупности.

Современная стратегия организации – это будущее видение органической системы эффективных бизнес-стратегий, в рамках которых достигается системный синергетический эффект. При этом необходимо выделить три базовые возможности достижения системного эффекта:

– функциональная – достижение эффекта за счет того, что многие функциональные службы предприятия используют свою особую профессиональную компетенцию в тактике всех специализированных видов деятельности и по всем отдельным бизнес-линиям;

– стратегическая – достижение положительного эффекта за счет комплиментарности всех конкурентных стратегий предприятия на всех уровнях производства и управления;

– управленческая – достижение эффекта посредством особой системной компетенции менеджмента предприятия.

По факторам, определяющим устойчивость конкурентной позиции предприятия, может быть выбрана одна из следующих базовых стратегий:

1. Стратегия лидерства за счет экономии на издержках: при низких издержках предприятие способно противостоять ценовой войне конкурентов, повышению цен поставщиками; сильные клиенты не могут добиться снижения цены ниже уровня, приемлемого для наиболее сильного конкурента; низкие издержки создают барьер для входа на рынок новых конкурентов и товаров-заменителей.

2. Стратегия дифференциации – ее основные составляющие: имидж марки, признанное технологическое совершенство, внешний вид товара, послепродажный сервис и т. п. По отношению к прямым конкурентам дифференциация снижает взаимозаменяемость аналогичных товаров, усиливает приверженность покупателя марке, уменьшает чувствительность к цене и тем самым повышает рентабельность.

3. Стратегия специализации – концентрация на нуждах одного сегмента покупателей, которая может опираться как на дифференциацию, так и на лидерство по издержкам, но в рамках одного сегмента.

В условиях рыночной экономики развитие предприятия может осуществляться в рамках таких стратегий, которые обеспечат ему получение прибыли, устойчивое финансовое положение, а также конкурентоспособность в относительно длительном периоде. Это во многом зависит от выбора типа стратегии и отражения ее в планах предприятия.

На выбор типа стратегии влияет множество факторов внешней и внутренней среды. Факторы, определяющие стратегию, отличаются один от другого и никогда выбор одинаковых стратегий не происходит в сходных ситуациях.

Вместе с тем привлекательность отрасли и уровень конкуренции являются существенными факторами, определяющими выбор типа стратегии предприятия. Оценка этих факторов влияет на выбор предприятия своей позиции на рынке, тип конкурентной борьбы. Если же предприятие решает, что ее присутствие

в отрасли становится менее привлекательным, то она может избрать стратегию замораживания и изъять свои инвестиции, чтобы направить их в другую сферу.

При определении стратегии развития промышленных предприятий основной упор зачастую делается на перспективное планирование, представляющее сущностную основу стратегического управления. В действительности решающей составляющей управления является реализация перспективного плана. Однако способность реализовать стратегию для менеджера гораздо важнее, чем качество стратегии как таковой. Причины основных проблем, с которыми зачастую сталкиваются менеджеры при ее реализации, могут быть следующие:

1) уделяя большое внимание разработке и выбору текущей деятельности, руководители зачастую обходят вниманием многочисленный инструментарий, позволяющий оценить эффективность реализации этой стратегии;

2) внимание менеджеров акцентируется на инвестирование в материальные активы, в то время как нематериальные активы и такие факторы, как обслуживание клиентов, инновации, высококачественные и высокоэффективные технологии, информационные технологии и базы данных, способности, навыки, мотивация работников, имеют больше возможностей для создания ценностей;

3) незаинтересованность работников в достижении общих целей организации, т. е. нет отождествления собственных целей каждого работника и целей предприятия;

4) использование в основном централизованного командного стиля руководства, направленного на управление тактикой, а не стратегией;

5) ориентация на клиента вообще, а не на конкретного клиента.

Таким образом, предпосылками для эффективного выполнения стратегического плана служат, прежде всего, наличие соответствующей организационной культуры и структуры, позволяющей реализовать стратегию, высокий уровень внутренней сплоченности персонала, создание адекватных систем мотивирования и организации труда. Самый совершенный стратегический план может стать бесполезным, если он не связан с персоналом организации, который не вовлечен в осуществление стратегии.

На наш взгляд, эффективность деятельности любой компании зависит от разработанности четырех составных характеристик ее работы. К ним относятся: экономический, политический, организационный и инновационный аспекты. Поэтому анализ стратегии промышленного предприятия в условиях развития инновационной деятельности предполагается проводить по данным направлениям.

Для разработки перспектив инновационного развития промышленного предприятия необходимо решать следующие задачи:

- 1) установить соответствие стратегии предприятия организационной структуре, инфраструктуре и системе управления информацией;
- 2) определить типы инновационной политики, соответствующие основным целям и рыночным позициям предприятия;
- 3) оценить уровень инновационного развития предприятия и в соответствии с этим строить его стратегию;
- 4) выбрать оптимальную систему контроля за ходом реализации перспективных задач на предприятии.

На основе обобщения научной литературы можно предложить следующую последовательность разработки инновационной стратегии промышленных предприятий:

1. Определение миссии предприятия.
2. Определение целей.
3. Мониторинг внешней среды – выделение наиболее важных ее элементов и определение их показателей и критериев.
4. Анализ стратегической инновационной позиции

предприятия – определение состояния деятельности на основе оценки инновационного потенциала и культуры.

5. Оценка функционального потенциала предприятия – определение стратегии противодействия или приспособления к внешней среде.
6. Формирование портфеля стратегий и перспективных альтернатив промышленных предприятий по инновационной деятельности.
7. Выбор стратегии предприятия с использованием матричного метода.
8. Разработка планов действий.
9. Проведение стратегических изменений.
10. Контроль за ходом реализации стратегии.

Предприятие, как правило, применяет несколько взаимосвязанных либо дополняющих друг друга стратегий. Портфель стратегий формируется в зависимости от поставленных целей развития предприятия, вытекающих из них инновационных задач, а также факторов, оказывающих влияние на инновационное развитие предприятия. Предварительно необходимо оценить уровень развития научно-технической деятельности.

Для выбора перспектив развития промышленного предприятия целесообразно воспользоваться матричным

Таблица 1

**Характеристика стратегий предприятия в зависимости от уровня инновационного развития и перспективности отрасли**

Уровни факторов по показателям		Возможные стратегии в зависимости от различных Целей предприятий			
Уровень инновационного развития	Перспективность отрасли	Рост масштабов производства	Рост доли на рынке	Стабилизация положения на рынке	Освоение новых рынков
1	2	3	4	5	6
Высокий	Высокая	Стратегии опережающей наукоемкости	Стратегии технологической связанности	Стратегии выжидания лидера; следования за рынком	Стратегии стадийного преодоления
		исследовательского лидерства; рационального опережения	Параллельной разработки; исследовательского лидерства; опережающей наукоемкости	следование жизненному циклу; опережающей наукоемкости	исследовательского лидерства; опережающей наукоемкости; радикального опережения
Высокий	Средняя	Стараться сохранить занимаемые позиции			
Высокий	Низкая	Поиски новых рынков			
Средний	Высокая	Инвестировать, если бизнес-область стоит того, делая при этом необходимый детальный анализ инвестиций			
Средний	Средняя	Продолжать бизнес с осторожностью			
Средний	Низкая	Стратегия частичного свертывания			
Низкий	Высокая	Стратегии продуктовой и процессной имитации; лицензирования; вертикального заимствования	Стратегии продуктовой и процессной имитации; лицензирования; вертикального заимствования	Стратегии сохранения технологической позиции; лицензирования; следования за рынком; технологической связанности	Стратегии лицензирования; технологической связанности; следования за рынком
Низкий	Средняя	Продолжать бизнес с осторожностью или частично свертывать производство			
Низкий	Низкая	Свертывание бизнеса			

методом. По мнению Макаровой Е. Е. [1], для определения стратегии необходимо использовать данные об уровне инновационного развития, о перспективности отрасли. В табл. 1 представлены основные позиции матрицы и виды стратегий промышленного предприятия.

На рис. 1 представлена модель стратегии промышленных предприятий в условиях развития инновационной деятельности.

Особенности разработанной модели заключаются в следующем:

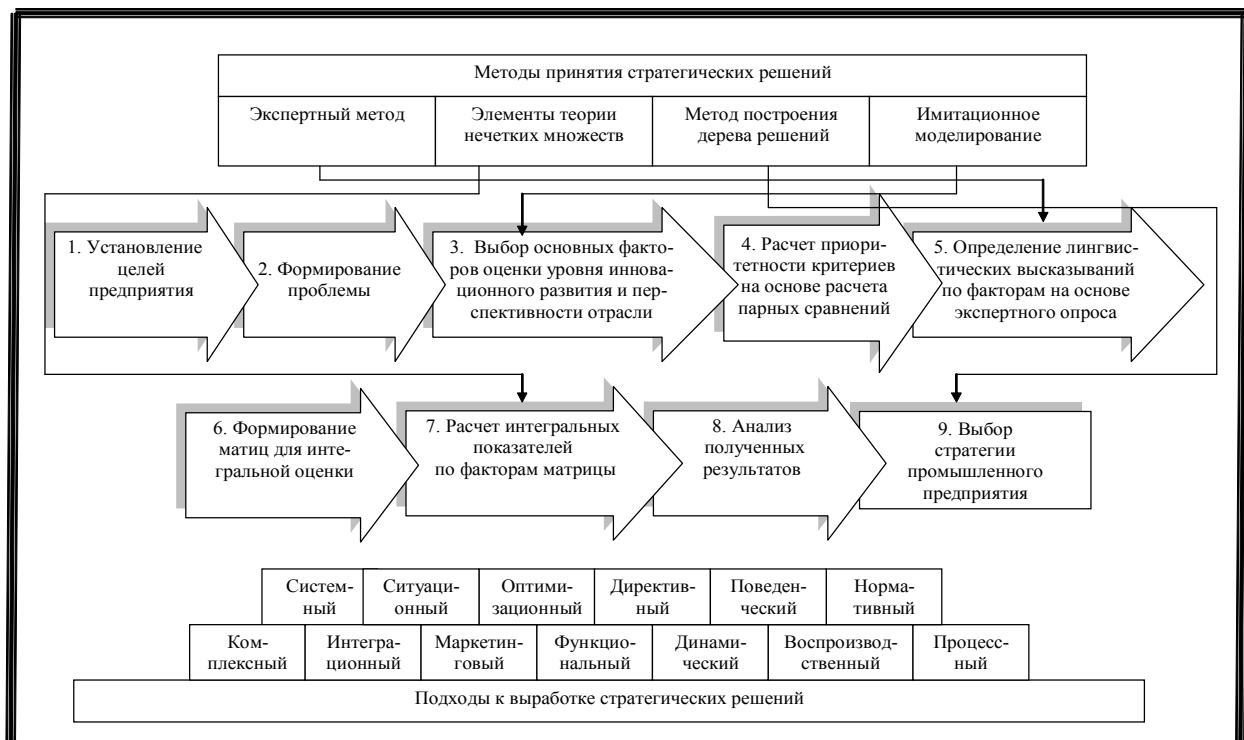
- элементы теории нечетких множеств используются в двух случаях: для оценки рангов критериев и для итогового выбора стратегии предприятия;
- используется матричный подход, в котором выбор перспектив предприятия зависит от поставленной цели.

На рис. 2 отражена классификация методов и инструментов формирования стратегии в условиях развития инновационной деятельности. Представленные методы ее формирования позволяют предприятиям и организациям адаптироваться и адекватно реагировать на внешние изменения (каждый с помощью своих инструментов), помочь менеджерам выбрать метод (соответственно и набор инструментов), а также определить, где находится предприятие на данный момент в рамках текущей стратегии.

Металлургическая промышленность играет важную роль в формировании макроэкономических показателей Узбекистана. В то же время перед предприятиями отрасли все более остро встает вопрос об определении стратегии их развития, особенно в период мирового финансово-экономического кризиса и посткризисный период. Возрастает необходимость современных подходов к разработке перспективных направлений развития отечественных металлургических предприятий с целью обеспечения эффективного использования имеющихся у них преимуществ и нейтрализации факторов, определяющих уязвимость функционирования отрасли.

В современных рыночных условиях необходимость составления стратегических планов на металлургических предприятиях определяется многими причинами. Основные из них – неопределенность будущего, риски, координирующая роль плана и оптимизация экологических последствий, кроме того любое рассогласование деятельности требует финансовых затрат (прямых или косвенных) на его преодоление.

По нашему мнению, знание сильных и слабых сторон организации играет важную роль для объективного выбора первоочередных шагов по постановке и последовательности внедрения методов и инструментов формирования стратегии на конкретном предприятии.



**Рис. 1. Модель выбора стратегии промышленных предприятий в условиях развития инновационной деятельности [2]**

Особенностями металлургии являются высокие капитало-, материало-, энергоёмкость производств, географическое размещение в привязке к источникам сырьевых ресурсов или центрам металлопотребления.

Наряду с этим для внешней среды металлургического предприятия (табл. 2) характерна высокая степень сложности и взаимосвязанности.

Это требует комплексного анализа динамики значительного количества экономических, политических, социальных и прочих факторов. В то же время в силу объективных причин для внешней среды металлургического предприятия характерна менее высокая подвижность и более высокая определенность, чем для предприятий других отраслей экономики. Это позволяет в процессе разработки плана долгосрочного развития в большей степени опираться не на опыт, а на объективную информацию, и придает разработанной стратегии определенную стабильность, которая может подвергаться корректировкам, но не требовать радикальных изменений.

Согласно проведенной нами классификацией особенностей можно определить показатели и критерии их оценки и использовать при разработке перспектив развития металлургического предприятия.

В условиях мирового финансово-экономического

кризиса национальные предприятия вынуждены пересматривать свои позиции на рынке, добиваясь конкурентных преимуществ. Это невозможно сделать без четко сформулированной программы развития, которая предусматривает позиционирование предприятий, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В связи с этим в Республике Узбекистан разработана Антикризисная программа на 2009 – 2012 годы, которая состоит из комплекса мероприятий направленных на решение основных задач. Одной из задач данной программы является „... сохранение высоких темпов экономического роста играет поддержка отечественных производителей путем стимулирования спроса на внутреннем рынке. Большое место в реализации этой задачи играет расширение программы локализации производства, объемы которой предусмотрено увеличить в 3 – 4 раза” [3]. В табл. 3 представлены крупные инвестиционные проекты по модернизации и реконструкции действующих производств.

И от того насколько эффективной окажется стратегия их реализации будет зависеть не только состояние металлургического комплекса страны в целом, но и устойчивость развития смежных отраслей.

В настоящее время накоплен значительный объем методических средств и инструментов, используемых



Рис. 2. Классификация методов и инструментов формирования стратегии в условиях развития инновационной деятельности

Источник: составлен автором на основе обобщения научной литературы

**Особенности стратегического планирования в национальных  
металлургических предприятиях**

Наименование факторов	Определение	Особенности
Государственное регулирование	Совокупность централизованного административного влияния на экономическую деятельность предприятий и рыночного механизма регулирования посредством формирования нормативно-законодательной базы	В Узбекистане государственное регулирование металлургических предприятий происходит прямолинейно. Осуществление госзаказа а также тенденция регулирования рыночных отношений скажется на металлургических предприятиях через оживление экономики в целом благодаря сокращению барьеров для частного предпринимательства
Политико-правовые факторы	Факторы, способные оказывать воздействие на эффективность функционирования предприятий в результате установления международных и внутригосударственных законодательных и правовых норм, регламентируемых правовыми актами	Во всех странах мира черная металлургия рассматривается как национальное достояние, требующее защиты от внешней конкуренции. Если мировая экономика столкнется с рецессией, это приведет к росту протекционистских настроений как в развитых, так и в развивающихся странах, и к более активным мерам против импорта стали из третьих стран, в том числе из Узбекистана
Экономические факторы	Факторы, отражающие состояние узбекской и мировой экономики, обусловленное категориями рыночных отношений; спрос и предложение, конкуренция, тенденции развития других отраслей	Требуется анализ тенденции развития экономических факторов в глобальном масштабе. Это связано с высокой степенью взаимосвязанности факторов в внешней среды обуславливающих возможность существенного косвенного воздействия внешнего экономического фактора на их развитие

Источник: составлено автором на основе изучения зарубежной литературы

предприятиями для стратегического планирования. При всем многообразии обстоятельств существуют унифицированные процедуры в разработке стратегии, применяемые для различных субъектов хозяйствования. Мировой опыт свидетельствует, что важнейшим средством повышения эффективности, результативности любого вида деятельности или продукта этой деятельности является его стандартизация. Не отрицая необходимости учета конкретных обстоятельств, специфичных для каждого объекта, по мнению ученого экономиста Даниленко Д. Н. [5], целесообразно стандартизировать эти унифицированные процедуры. По его мнению, использование их при разработке стратегии позволит повысить эффективность перспективного планирования на металлургических предприятиях.

Существующие методики стратегического планирования не предполагают четкого деления на отдельные уровни, выделение которых возникает лишь на этапе распределения ресурсов. В условиях финансово-экономического кризиса современного рынка для успешной работы металлургического предприятия, по мнению Даниленко Д. Н. [5], целесообразно исполь-

зовать унифицированные (стандартные) процедуры к определению набора показателей и критериев их оценки для каждого уровня управления предприятиями (корпоративного, бизнес и функционального).

На корпоративном уровне стратегия связана с видами бизнеса предприятия в целом, второй относится к стратегии конкуренции.

Принимая во внимание то, что оценка перспектив на корпоративном уровне включает решения об организации в целом, конкурентная стратегия относится к части внутри целого. Третий уровень стратегии – функциональный, который связан с тем, как разные подразделения предприятия – маркетинговый, финансовый, производственный отделы – вносят вклад в первые два уровня в повышение конкурентоспособности организации. Конкурентная стратегия может зависеть от решений о вхождении на рынок, о цене предлагаемой продукции, о схемах финансирования, о рабочей силе и о привлечении инвестиций.

На уровне функциональной стратегии менеджеры, как правило, не сталкиваются напрямую со сложными проблемами. Данный уровень требует стабиль-

**Перечень крупных инвестиционных проектов по созданию новых,  
модернизации и реконструкции действующих производств,  
реализуемых в 2009 – 2012 гг.**

ЭКВИВАЛЕНТ В МЛН ДОЛЛ.

N п/п	Наименование заказчиков и проектов	Общая стоимость проекта*	Ожидаемый остаток на 01.01.2010 г.	Прогноз финансирования на 2010 год				
				всего	в том числе по источникам финансирования			
					собствен- ные средства	ФРРУз	прямые иностранные инвестиции и кредиты	прочие **
<b>2010 г.</b>								
1.	<b>Всего</b>	<b>24 286,42</b>	<b>18 445,26</b>	<b>5 455,32</b>	<b>1 511,98</b>	<b>870,94</b>	<b>2 460,69</b>	<b>611,72</b>
	в том числе:							
2.	модернизация и реконструкция	4 007,07	2 721,06	1 368,08	705,39	223,39	297,83	141,48
	Из них:							
3.	Комплекс по вопросам геологии, топливно- энергетической, химической, нефтехимической и металлургической промышленности, всего	19 188,77	14 981,61	4 060,80	936,60	660,01	2 091,70	372,49
4.	модернизация и реконструкция	2 237,36	1 465,86	854,11	479,81	164,00	101,00	109,30
<b>2011 г.</b>								
1.	<b>Всего</b>	<b>33 762,93</b>	<b>25 972,92</b>	<b>5 577,29</b>	<b>1 731,39</b>	<b>788,08</b>	<b>2 232,96</b>	<b>824,86</b>
	в том числе:							
2.	модернизация и реконструкция	5 953,47	4 438,21	1 649,11	986,05	253,56	195,93	213,56
	из них:							
3.	Комплекс по вопросам геологии, топливно- энергетической, химической, нефтехимической и металлургической промышленности, всего	27 180,95	20 684,05	3 833,10	1 108,27	579,34	1 873,04	272,44
4.	модернизация и реконструкция	3 848,87	2 631,07	1 060,26	675,48	212,76	28,35	143,67
<b>2012 г.</b>								
1.	<b>Всего</b>	<b>36 637,38</b>	<b>29 263,56</b>	<b>5 745,88</b>	<b>1 737,56</b>	<b>758,08</b>	<b>2 297,25</b>	<b>952,98</b>
	в том числе:							
2.	модернизация и реконструкция	8 197,12	6 006,19	1 820,65	961,03	194,43	271,56	393,63
	из них:							
3.	Комплекс по вопросам геологии, топливно- энергетического комплекса, химической, нефтехимической и металлургической промышленности, всего	29 694,74	23 682,95	3 905,61	1 063,87	573,60	1 935,03	333,12
4.	модернизация и реконструкция	4 991,57	3 518,66	936,17	525,35	155,63	49,98	205,22

Источник: составлено по Постановлению Президента Республики Узбекистан 28.10.2009 г. N ПП-1213; 29.12.2010 г. N ПП-1455; 27.12.2011 г. N ПП-1668 [4]



Таблица 4

## Стандартизация процедур по этапам стратегического планирования металлургического предприятия [5]

Уровень управления	Процесс стратегического планирования	
	Этапы	Стандартные процедуры
Корпоративный уровень	Миссия	Разработка миссии и генеральной цели
	Анализ внешней среды	<ol style="list-style-type: none"> <li>Макроэкономический анализ.</li> <li>Анализ географического положения и базовых отраслей экономики: <ul style="list-style-type: none"> <li>Динамика ВВП рассматриваемых рынков;</li> <li>Промышленное производство рассматриваемых рынков;</li> <li>Финансовые рынки и курсы валют;</li> <li>Протекционизм в отношении черной металлургии на рассматриваемых рынках;</li> <li>ВВП;</li> <li>Промышленное производство;</li> <li>Инвестиционный климат;</li> <li>Динамика основных металлопотребляющих отраслей;</li> <li>Финансы, устойчивость банковской системы, инфляция, процентные ставки, курс сума.</li> </ul> </li> <li>Стратегический маркетинг: <ul style="list-style-type: none"> <li>Продукты (услуги);</li> <li>Сырье и материалы;</li> <li>Электроэнергия и энергоносители;</li> <li>Транспорт;</li> <li>Рабочая сила.</li> </ul> </li> <li>Бизнес сегментация и основа конкурентоспособности.</li> </ol>
	Анализ внутренней среды	<ol style="list-style-type: none"> <li>Стратегическая позиция металлургического предприятия: <ul style="list-style-type: none"> <li>SWOT-анализ;</li> <li>Определение основных целей предприятия.</li> </ul> </li> <li>Интеграционная стратегия внутреннего развития.</li> <li>Корпоративная философия.</li> </ol>
	Этап стратегического выбора на корпоративном уровне	<ol style="list-style-type: none"> <li>Определение возможных стратегических альтернатив.</li> <li>Оценка и выбор стратегических альтернатив.</li> </ol>
	Этап внедрения стратегии на корпоративном уровне	<ol style="list-style-type: none"> <li>Изменение управленческой инфраструктуры;</li> <li>Кадровое обеспечение для внедрения стратегии.</li> </ol>
Бизнес-уровень	Цель бизнеса для выполнения миссии корпорации	<ol style="list-style-type: none"> <li>Продукты, рынки, география поставок;</li> <li>Идентификация уникальной конкурентной позиции.</li> </ol>
	Анализ внешней среды бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> <li>Индустриальный анализ;</li> <li>Анализ внешних критических факторов, определяющих привлекательность отрасли;</li> <li>Анализ стратегических групп;</li> <li>Финансовый анализ;</li> <li>Определение основных возможностей и угроз.</li> </ol>
	Анализ ресурсов на бизнес-уровне	<ol style="list-style-type: none"> <li>Анализ цепи создания стоимости;</li> <li>Идентификация критических факторов успеха, влияющих на конкурентную позицию предприятия;</li> <li>Сравнительный анализ деятельности предприятия.</li> </ol>
	Этап стратегического выбора на бизнес-уровне	<ol style="list-style-type: none"> <li>Определение возможных стратегических альтернатив;</li> <li>Оценка и выбор стратегических альтернатив.</li> </ol>
	Внедрение бизнес-стратегии	<ol style="list-style-type: none"> <li>Разложение стратегии на внутренние подразделения;</li> <li>Разработка контрольных заданий.</li> </ol>

ности работы капиталоемкого производственного оборота, однако, когда ради обеспечения этой стабильности теряется гибкость и управляемость, то изменению подлежат именно сами функциональные системы, а не поставленные цели и задачи.

Данный подход к стандартизации процедур по этапам стратегического планирования для каждого уровня управления металлургического предприятия представлен в табл.4.

Использование на предприятиях черной металлургии единых для всех структурных единиц (корпоративный, бизнес и функциональный уровни) стандартов процесса стратегического планирования позволит повысить эффективность принимаемых решений и станет одним из важных инструментов в оказании практической помощи специалистам при разработке перспективных направлений развития.

#### Литература

1. Макарова Е. Е. Исследования инновационного потенциала при разработке стратегии предприятия // Экономинфо. – 2006. – № 6. – С. 22 – 25.
2. Макарова Е. Е. Разработка и реализация стратегий промышленных предприятий при инновационной деятельности / Менеджмент предпринимательских формирований на основе инновационных компетенций : материалы межвуз. науч.-практ. эл. конф. – Воронеж, 2007. – С. 60 – 61.
3. Каримов И. А. Мировой финансово-экономический кризис. Пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т. : „Узбекистан”, 2009.
4. Постановление Президента Республики Узбекистан 28.10.2009 г. N ПП-1213; 29.12.2010 г. N ПП-1455; 27.12.2011 г. N ПП-1668.
5. Даниленко Д. Н. Методологические подходы к

оценке привлекательности международных рынков региональных производителей металлопродукции // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 10 (49).

#### Абдуллаева М. Н. Стратегія розвитку підприємств промислового комплексу Узбекистану

У статті розглянуто методологічні аспекти вибору і розробки стратегії розвитку для промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку.

*Ключові слова:* стратегія, інноваційний розвиток, промислові підприємства, стратегічне планування, світова фінансово-економічна криза.

#### Абдуллаева М. Н. Стратегия развития предприятий промышленного комплекса Узбекистана

В статье рассмотрены методологические аспекты выбора и разработки стратегии развития для промышленных предприятий в условиях инновационного развития.

*Ключевые слова:* стратегия, инновационное развитие, промышленные предприятия, стратегическое планирование, мировой финансово-экономический кризис.

#### Abdullayeva M. N. Development Strategy of Uzbekistan Industrial Estates

In the article methodological aspects of the choice and producing of strategies of the development for industrial enterprise in condition of innovation development are considered.

*Key words:* the strategy, innovation development, industrial enterprises, strategic planning, the world financial-economic crisis.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

**А. Ф. Расулев,**  
*доктор экономических наук,*  
*директор Института экономики Академии наук Республики Узбекистан,*  
*г. Ташкент*

## **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

Главной особенностью современного этапа развития мировой экономической системы является преодоление последствий глобального финансово-экономического кризиса и реформирование мировой финансовой архитектуры, что требует, в свою очередь, внесения антикризисных коррективов в монетарную политику отдельных государств.

Эффективное осуществление программы антикризисных мер связано с решением ряда принципиальных вопросов. Первый вопрос связан с характером и целями антикризисной политики по отношению к стратегии развития национальной экономики и конечной цели экономической политики. Если антикризисная программа носит временный характер, то каким образом такая финансовая политика и ее риски отразятся на посткризисной экономике? Если эта политика носит долговременный характер и выступает в качестве „новой экономической политики”, как ее задачи соотносятся с целями построения инновационной постиндустриальной экономики и задачами повышения качества жизни? Само возникновение этих вопросов в определенной степени указывает на неэффективность существующей системы методов государственного регулирования экономики. Сейчас, когда приняты экстренные меры по выходу из кризиса, самое время определить приоритеты макроэкономической политики.

Другой важной особенностью экономической политики становится устранение противоречия между национальной политикой (интересами) и глобальными ценностями. Решение этой задачи затрудняется сложившейся спецификой международного сотрудничества в сфере экономики.

Меняется роль государства как основного актора глобального управления [1]. Если раньше можно было четко разделить формы участия государства в глобальном управлении на непосредственную и опосредованную, то в условиях формирования нового миропорядка и возрастания значения международных союзов и региональных интеграционных группировок превалирует опосредованная форма участия государства в глобальном управле-

нии. В то же время государство расширяет свои полномочия, делегируя часть их транснациональным инстанциям.

В борьбе с глобальным кризисом правительства большинства развитых стран прилагают усилия, фактически дискредитирующие частную собственность, подрывающие фундаментальную основу рыночной экономики – личную ответственность человека (и, прежде всего, предпринимателя) за принимаемые им решения. Частные риски государство (а также и общество в целом) готово принять на себя, то есть, иначе говоря, политика национализации убытков делает на следующем шаге неизбежной национализацию рисков.

Экономический кризис поставил перед политиками и экспертами ряд фундаментальных вопросов функционирования современных хозяйственных систем. Это вопросы, которые требуют интеллектуального прорыва, осмысления новых реалий и нахождения решений задач, как правило, не имеющих однозначных решений. Большинство обсуждаемых мер пока не получили достаточной политической поддержки на национальном уровне. Очевидно, спешка при принятии решений о дополнительных мерах по регулированию финансового сектора может привести к проявлению и реализации латентных рисков, а в будущем – к развитию арбитража между различными юрисдикциями и изменению расстановки сил на мировой карте финансовых центров.

По сути, регуляторы сейчас не могут принимать решения без оглядки на действия регулирующих органов других стран. В текущих условиях становится актуальным механизм наднационального мониторинга национальных финансовых секторов и учет их рисков участниками трансграничных сделок и регуляторами. Проблема в том, что ставшие глобальными рынки регулируются на национальном уровне. Однако это лишь смягчает указанное противоречие, но не устраняет его.

Рассматривая функции государства как регулятора экономики, нужно учитывать принципиально новую парадигму, с которой оно столкнулось. Его по-

зиции во многих традиционных сферах существенно уступают наднациональным регуляторам. Ставка рефинансирования национальных банков, курс национальной валюты, импортные барьеры, экспортные субсидии, налогообложение, социальная политика, образование, профессиональная подготовка кадров – это те рычаги экономического регулирования, влияние государства на которые (и многие другие) смещается в пользу внешних регуляторов. По сути, речь идет о том, что впервые в истории правительство должно частично отказаться от своих суверенных прав контроля на собственной территории над экономикой и другими сферами общественной жизни.

Мировой опыт свидетельствует о наибольшей эффективности саморегулирующейся экономики на основе рыночных механизмов с определенной степенью вмешательства государства. Уроки кризиса свидетельствуют о том, что рынок, предоставленный самому себе, порождает множество непредсказуемых проблем, которые способны подорвать основы как экономической системы, так и государства в целом. Это обусловлено тем, что рынок не способен создать и поддерживать сколько-нибудь устойчивую инфраструктуру. В этом плане на современном этапе во всех индустриально развитых странах государство играло и продолжает играть существенную роль.

Мировой финансово-экономический кризис, его глубина и динамика продемонстрировали рост влияния глобальных процессов на национальные экономики. Нарастающая тенденция глобализации практически всех сфер жизнедеятельности, особенно экономической, укрупнила масштабы интеграции и кооперации, и в то же время усилила международную конкуренцию. За всем этим стоит жесткая конкурентная среда, представляющая собой серьезное испытание для реализации национальных интересов. Ситуация усугубляется тем, что многие зарубежные государства в посткризисный период будут предпринимать активные действия по защите собственных рынков и поддержке своих предприятий-экспортеров.

Все это показывает со всей очевидностью бесперспективность выстраивания различного рода барьеров и защитных механизмов, а равно и преодоления рецессии за счет вливания в экономику исключительно внутреннего капитала. Движущиеся в данном направлении государства утратят возможность влиять на формирование нового экономического порядка, что, в конечном счете, обречет их на периферийные позиции в мировой экономической иерархии.

В нынешней ситуации единственный путь для ускоренного развития национальных экономик – это расширение взаимодействия с мировыми рынками при

активной политике по защите и продвижению интересов национальных производителей. В этих условиях развитие конкурентной среды приобретает первостепенное значение, поскольку обостряется борьба предприятий за финансовые ресурсы, за удовлетворение снижающегося спроса на товары и услуги.

Мировой финансово-экономический кризис выявил подготовленность институциональной структуры Узбекистана к адекватным ответам на внешние вызовы [2]. Эффективное государственное регулирование социально-экономическими процессами явилось базисом для устойчивого роста экономики и ее высокой адаптации к условиям быстро изменяющейся внешней среды.

В республике созданы достаточный запас прочности и необходимая ресурсная база для того, чтобы обеспечить устойчивую и бесперебойную работу финансово-экономической, бюджетной, банковско-кредитной системы, а также предприятий и отраслей реальной экономики.

В целом по основным макроэкономическим индикаторам национальная экономика характеризуется позитивными тенденциями. Так, темпы роста ВВП в 2011 г. составили 8,3%, а за период 2000 – 2011 гг. объем ВВП увеличился в 2,1 раза. Конкретным подтверждением устойчивого и сбалансированного развития экономики Узбекистана является то, что, начиная с 2005 года, Государственный бюджет исполняется с профицитом. Расходная часть Государственного бюджета выросла по сравнению с 2000 г. в 17,8 раза. 58,7% расходов Госбюджета направлены на финансирование социальной сферы и поддержки населения. По состоянию на 1 января 2012 г. величина совокупной внешней задолженности Узбекистана не превышает 17,5% от ВВП и 53,7% к объему экспорта, что по международным критериям экономической безопасности ниже пороговых значений. Это обусловлено проводимой в республике политике внешнего заимствования, как на уровне государства, так и на уровне коммерческих банков, компаний и предприятий.

Устойчивыми темпами роста характеризуются промышленное производство – 6,3%, производство продукции сельского хозяйства – 6,6%, объем розничного товарооборота – 16,4% и реализация платных услуг населению – 16,1%. Около 70% прироста объема промышленного производства обеспечили предприятия, ориентированные на выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. Если в 2000 г. на долю индустриального производства в формировании валового внутреннего продукта Узбекистана приходилось всего 14,2%, то в 2011 г. она составила 24,1%.

Структурные сдвиги и диверсификация базовых отраслей экономики оказали позитивное влияние на объем, номенклатуру и качество экспорта. Объем экспортной продукции в 2011 г. увеличился по сравнению с 2000 г. в 4,6 раза и превысил 15 млрд долл. США, положительное сальдо внешнеторгового оборота достигло более 4,5 млрд долл. США. Удельный вес готовой продукции в объеме экспорта увеличился до 60% против 46% в 2000 г. При этом необходимо отметить, что объем производства потребительских товаров вырос за данный период более чем в 4 раза.

В республике осуществляются масштабные институциональные преобразования в рамках реализации Концепции дальнейшего углубления демократических реформ. Процесс формирования правового поля в Узбекистане носит динамичный характер, направленный на максимальное сокращение субъективных факторов, препятствующих становлению класса реальных собственников. Совершенствование законодательно-нормативной базы осуществляется в двух направлениях, а именно:

- создание единого, унифицированного нормативно-правового акта, отражающего основные потребности предпринимательства и устанавливающего общие правила поведения для его субъектов;

- систематизация действующих правовых норм с дополнением недостающих элементов системы регулирования.

Важнейшей составляющей частью масштабных экономических реформ является формирование максимальной деловой среды для дальнейшего развития предпринимательства. Одним из главных направлений в данной области является дальнейшее сокращение надзорных и управленческих функций органов государственной власти и управления, упрощение административных действий, пресечение незаконного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов. В целях устранения излишних бюрократических барьеров и создания благоприятных условий на пути развития частной собственности с 1 сентября 2011 года было отменено действие 50 документов разрешительного характера, ограничивающих свободу предпринимательской деятельности. Кроме того, было запрещено введение органами государственного управления и органами государственной власти на местах новых видов разрешений и разрешительных процедур, не предусмотренных законодательством. Дальнейшей либерализации экономики послужило упрощение процедур и сокращение затрат субъектов предпринимательства при получении лицензии.

Институционально государственная политика в области реформ обеспечивает необходимую правовую

среду и институты, ответственные за осуществление конкурентной политики на соответствующем уровне. При этом мы исходим из того принципа, что рыночные механизмы будут работать только тогда, когда рынок не будет чрезмерно зарегулирован. В противном случае есть опасность того, что конкуренция будет заменена государственным регулированием [3], ограничивающем свободу деятельности предприятий. Такая политика может привести, во-первых, к подавлению настоящей рыночной конкуренции, а во-вторых, ослабить потенциально сильных национальных производителей в их конкурентной борьбе на внешних рынках. Что противоречит основным принципам „узбекской модели“, признанной мировым сообществом.

Расширение масштабов воздействия процессов глобализации обуславливает необходимость создания дополнительных условий для дальнейшего повышения конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем и внешнем товарных рынках.

При совершенствовании антимонопольного законодательства в республике исходили из основного принципа конкурентной политики – перейти от жесткого регулирования деятельности предприятий-монополистов, к предупреждению их неконкурентного поведения на рынке. При этом принималось во внимание, что доминирующее положение предприятия может свидетельствовать и об его эффективном функционировании и быть важной предпосылкой конкурентоспособности на внешнем рынке. Принятие нового Закона „О конкуренции“ позволило консолидировать нормы, регулирующие отношения в сфере конкуренции, что повысило прозрачность и эффективность правового регулирования отношений в этой области, а также обеспечило равные условия для деятельности субъектов предпринимательства. Это является важнейшим аспектом развития конкуренции и ее защиты на рынках товаров и услуг республики.

В этой связи следует особо подчеркнуть важнейшие достижения биржевой торговли – запуск новых инструментов, а именно фьючерсных контрактов, ввод торгового терминала и информационного табло для срочного рынка, снижение размеров комиссионных сборов за услуги биржи. Диапазон конкурентных преимуществ УзРТСБ значительно расширен, что повышает привлекательность площадки за счет наличия широкой региональной сети, охватывающей всю республику, гарантированного исполнения биржевых сделок, новейших информационно-биржевых технологий, широкого набора торгуемых инструментов, высокого уровня сервиса информационных услуг, нормативно-методического обеспечения всей системы функционирования торговых механизмов.

При поддержке государственных структур экономического комплекса республики усовершенствован регламент осуществления биржевых сделок в различных сегментах биржевого товарного рынка, увеличены объем и ассортимент выставяемой на торги продукции. Современные торговые платформы позволяют брокерам участвовать в биржевых торгах с любого рабочего места посредством подключения к ним большого количества участников.

Структурным преобразованиями экономики, повышению деловой активности и финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов способствовала проводимая рациональная налоговая политика, направленная, в первую очередь, на сокращение налогового бремени. Так, в 2011 году совокупное налоговое бремя по сравнению с 1991 годом снизилось почти в 2 раза – с 41,2 до 22% к ВВП.

Росту инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов способствовало снижение в 2011 году с 7 до 6% ставки единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий, что позволило направить около 80,3 млрд. сум высвободившихся средств, в первую очередь, на технологическое обновление производства и внедрение новой современной техники. В истекшем году большое внимание уделялось проведению активной инвестиционной политики, направленной на ускорение модернизации, технического и технологического перевооружения действующих и создание новых, современных, высокотехнологичных производств.

В 2011 году были освоены капитальные вложения за счет всех источников финансирования на сумму свыше 10,8 млрд долл. США, что на 11,2% больше, чем в 2010 году. Доля инвестиций в ВВП составила 23,9%, что свидетельствует о высокой активности инвестиционного процесса в стране. В реальный сектор нашей экономики привлечено иностранных инвестиций в объеме почти 2,9 млрд долл. США, из которых 78,8% составляют прямые иностранные инвестиции.

Кардинально меняется качественная структура кредитного портфеля банков. Если в 2000 году структура кредитного портфеля на 54% была сформирована за счет внешних заимствований, то в 2011 году 85,3% кредитного портфеля сформировано за счет внутренних источников – депозитов юридических и физических лиц. Растет инвестиционная активность коммерческих банков. При этом свыше 75 процентов вложений коммерческих банков – это долгосрочные инвестиционные кредиты сроком свыше трех лет. В целом за последние десять лет кредитование реального сектора экономики нашими банками возросло в 7 раз.

Были предприняты дополнительные меры по увеличению кредитования субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. С этой целью доходы коммерческих банков, получаемые от предоставления кредитов за счет ресурсов специального Фонда льготного кредитования, освобождены от уплаты налога на прибыль юридических лиц при условии целевого направления высвобождаемых средств на увеличение ресурсной базы указанного фонда до 1 января 2016 года. Коммерческим банкам при выдаче кредитов субъектам малого предпринимательства предоставлено право учитывать в общей сумме кредита расходы, связанные с оформлением залогового обеспечения заемщика. Кроме того, в республике создан Фонд финансирования подготовки проектной документации по инвестиционным проектам при Ассоциации банков Узбекистана, основными задачами которого определены конкурсный отбор проектных идей и финансирование разработки их проектной документации в приоритетных направлениях развития экономики, а также содействие в организации финансирования инвестиционных проектов кредитными организациями республики.

Для формирования максимально благоприятной деловой среды для дальнейшего развития малого бизнеса и частного предпринимательства счета субъектов малого бизнеса в национальной валюте открываются без взимания платы, а их кредитные заявки рассматриваются коммерческими банками в течение трех банковских дней.

В Узбекистане последовательно и целенаправленно реализуются меры по дальнейшей капитализации банков, повышению их устойчивости и ликвидности. На протяжении последних пяти лет показатель достаточности капитала банковского сектора находится на уровне, в три раза превышающем международный норматив в размере 8%, установленный Базельским комитетом по банковскому надзору.

Следует с удовлетворением отметить, что такие авторитетные международные рейтинговые агентства, как „Стандарт энд Пуэр“, „Мудис“ и „Фитч Рейтингс“ третий год подряд присваивают банковской системе Узбекистана рейтинговую оценку на уровне „стабильный“, причем количество коммерческих банков республики, имеющих такую оценку, растет из года в год. Если в 2010 году 15 коммерческих банков страны получили рейтинг „стабильный“, то сегодня их количество достигло 23, активы которых составляют более 98% от совокупных активов всей банковской системы республики.

Особого внимания заслуживает тот факт, что в Узбекистане, в условиях всемирного финансово-эко-

номического кризиса политика государства была направлена, прежде всего, на недопущение снижения уровня жизни населения. Важным моментом, отличающим Антикризисную Программу Узбекистана от программ ряда других стран СНГ, явилось то, что она учитывала социальные факторы. Анализ антикризисных программ правительств ряда стран СНГ показал, что основной акцент был сделан на стабилизацию финансового сектора, развитие инфраструктуры, малого и среднего бизнеса. При этом социальная составляющая поддержания уровня жизни населения в кризисный период была выведена за рамки антикризисных программ. Создание рабочих мест в результате развития малого бизнеса и индивидуального предпринимательства, обеспечения надомного труда на базе кооперации с промышленными предприятиями, а также ввода новых объектов, реконструкции и расширения действующих производств, встало мощным залогом на пути обвального роста безработицы и усиления пессимизма в социальных настроениях общества, наблюдавшегося в ряде других стран СНГ. Четкая социальная направленность программных мер также выражена во всесторонней государственной поддержке науки, образования, здравоохранения и культуры. Особое внимание уделяется вопросам реализации мер по увеличению внутреннего спроса за счет мобилизации и дальнейшего стимулирования участия банковских структур, хозяйствующих субъектов и населения в инвестиционных процессах. Примером реализации подобных проектов может стать Программа по ускоренному развитию и строительству жилья и социальной инфраструктуры на селе, призванной коренным образом переустроить и обновить облик села на современной архитектурной и индустриальной основе, повысить уровень жизни населения на селе и приблизить ее к городским условиям. Для реализации этой крупнейшей программы, рассчитанной на длительную перспективу, создан мощный проектный, индустриально-строительный, инженерно-технический потенциал, созданы необходимые организационные структуры, стимулирующие меры и преференции.

Стратегия роста конкурентоспособности республики строится на региональных и отраслевых особенностях, которые превращаются в источники конкурентных преимуществ. Вместе с тем успех в реализации стратегии роста конкурентоспособности зависит от правильной комбинации главных составляющих внутренней экономической политики, которые взаимно дополняют и усиливают друг друга. Они включают:

- поддержание устойчивого макроэкономического роста и управляемой инфляции путем про-

ведения эффективной фискальной и монетарной политики;

- формирование стратегии экспортоориентированной индустриализации, которая подразумевает эффективную модернизацию и углубление структурных реформ, обеспечивающих рост эффективности использования и распределения ресурсов в экономике;

- обеспечение высокого качества государственного регулирования экономики;

- эффективное функционирование естественных монополий, производственной и социальной инфраструктуры;

- внедрение международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности;

- обеспечение системы законодательного регулирования экономики, которая гарантировала бы защиту прав частной собственности и исполнение контрактов;

- обеспечение социального консенсуса и развития институтов гражданского общества, сотрудничество и партнерство между основными экономическими группами и слоями населения.

Необходимо подчеркнуть, что изучению опыта республики по преодолению негативного влияния последствий мирового финансового кризиса и по дальнейшему динамичному реформированию экономики была посвящена Международная научно-практическая конференция „Эффективность антикризисных программ и приоритеты посткризисного развития (на примере Узбекистана)”, которая состоялась в Ташкенте в апреле 2010 г. В ней приняли участие свыше 400 государственных и общественных деятелей, бизнесменов и экспертов из 46 стран, представители крупнейших международных организаций и финансовых институтов, в том числе таких, как Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Всемирный банк, Азиатский банк развития, Исламский банк развития, ЕвразЭС.

Как отметил директор департамента Центральной Азии регионального бюро ПРООН по странам Европы и СНГ Махмуд Айуб, глобальный кризис крайне негативно отразился на социальном развитии в мировом масштабе. Один из важнейших позитивных результатов реализации Антикризисной программы Узбекистана – то, что население страны практически не ощутило негативного влияния глобального кризиса. Проведение сильной социальной политики, особенно в период мирового кризиса, – это мудрый подход. Глава представительства Всемирного банка в Узбекистане Лу Брефор остановился на макроэкономических последствиях глобального кризиса для государств Центральной Азии и подчеркнул, что реали-

зация Антикризисной программы Узбекистана и мер в рамках определенных его руководством приоритетов на перспективу обеспечивает дальнейшее успешное социально-экономическое развитие страны. Наименьшее воздействие мирового кризиса на национальную экономику стало возможным в результате проведения глубоко продуманной политики по диверсификации экономики, стимулированию развития кредитно-денежной системы. По мнению Лу Брефор Узбекистан – эта страна первая в регионе, где были предприняты реальные меры для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, рынка труда, повышения доходов населения.

#### Литература

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2011 года и приоритетам социально-экономического развития на 2012 год. – Ташкент, 9 с. 2. **Постановление** Президента Республики Узбекистан „О дополнительных мерах по усилению стимулирования предприятий-экспортеров и расширению экспортных поставок конкурентоспособной продукции” от 26 марта 2012 года № ПП–1731. Ташкент, 4 с. 3. Булыга Р. П. Концепция интеллектуального капитала в экономической теории / Р. П. Булыга, Е. Г. Беккер. – М. : Изд-во „Экономика”, 2008. – 224 с.

#### **Расулев А. Ф. Тенденції і перспективи розвитку економіки Узбекистану в умовах світової фінансово-економічної кризи та посткризовий період**

У статті проаналізовано тенденції і визначено перспективи розвитку економіки Республіки Узбекистан в сучасних умовах світової фінансово-економічної кризи, а також запропоновано стратегію розвитку

узбецької економіки в кризовий та посткризовий період.

*Ключові слова:* економіка Узбекистану, тенденції і перспективи розвитку, світова фінансово-економічна криза, посткризовий період, глобалізація.

#### **Расулев А. Ф. Тенденции и перспективы развития экономики Узбекистана в условиях мирового финансово-экономического кризиса и посткризисный период**

В статье проанализированы тенденции и определены перспективы развития экономики Республики Узбекистан в современных условиях мирового финансово-экономического кризиса, а также предложена стратегия развития узбекской экономики в посткризисный период.

*Ключевые слова:* экономика Узбекистана, тенденции и перспективы развития, мировой финансово-экономический кризис, посткризисный период, глобализация.

#### **Rasulev A. F. Tendencies and Prospects of development of Economy of Uzbekistan in the Conditions of World Financial and Economic Crisis and the Post-Crisis Period**

In article tendencies are analyzed and prospects of development of economy of the Republic of Uzbekistan in modern conditions of world financial and economic crisis are defined, and also strategy of development of the Uzbek economy during the post-crisis period is offered.

*Key words:* economy of Uzbekistan, tendency and prospect of development, world financial and economic crisis, post-crisis period, globalization.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012



О. Ю. Кудріна,

кандидат економічних наук,

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

## ПРІОРИТЕТИ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

**Постановка проблеми.** На етапі трансформації ринкової економіки України активізувався процес пошуку прийнятних рішень, що забезпечують підвищення ефективності функціонування не тільки окремих підприємств, але й у цілому виробничо-економічної системи промисловості регіону. У цьому зв'язку проблематика визначення стратегій підвищення промислового потенціалу визначається широким спектром досі невирішених науково-практичних проблем в категорії „виробничо-економічна система промисловості регіону”, і визначення шляхів вдосконалення її функціонування. Сучасна регіональна економіка промисловості повинна ґрунтуватися і на теоретичних, і на методологічних принципах, які враховують проблеми формування їх систем на базі ринкової переорієнтації економіки.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Методологія організації і функціонування, а також проблеми виробничо-економічних систем промисловості регіону досліджувалися в працях багатьох вітчизняних економістів: О. М. Алімова, О. І. Амоші, П. П. Борщевського, В. М. Гейця, М. С. Герасимчука, Б. М. Данилишина, Л. В. Дейнеко, С. І. Дорогунцова, В. Е. Коломойцева, В. М. Колота, О. В. Кухленка, І. І. Лукінова, В. Я. Нусінова, В. О. Паламарчука, О. М. Паламарчука, С. Ф. Покропивного, В. Ф. Столярова, А. І. Сухорукова, Н. В. Тарасової, А. М. Федоришевої, Т. С. Хачатурова, Л. Г. Чернюк, М. Г. Чумаченко, Г. О. Швиданенко, В. С. Яцкова та ін.

В Україні сьогодні склалася така економічна ситуація, коли потреби подальшого розвитку в ринкових умовах вимагають більш глибокого дослідження цього питання.

**Метою статті є** визначення напрямів підвищення ефективності розвитку промислового потенціалу регіону в умовах ринкових трансформацій, здатних до саморозвитку і забезпечення потреби області та експорт її промислової продукції на основі раціоналізації функціональних міжрегіональних і міжгалузевих зв'язків, визначення та обґрунтування основних напрямків і шляхів формування і реалізації в регіоні інноваційно-технологічної моделі розвитку промислового виробництва, перетворення виробничо-економічної системи промисловості регіону як високотехнологічного виробника конкурентоспроможної продукції.

**Викладення основного матеріалу.** В сучасних умовах промисловий потенціал залишається основним джерелом економічного розвитку України. Не-

обхідність децентралізації державних функцій з управління соціально-економічним розвитком регіонів обґрунтовує необхідність розробки стратегій і напрямків промислового розвитку регіонів.

З метою підвищення конкурентоспроможності української промисловості було розроблено проект концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року. Його основною ідеєю є створення конкурентоспроможного промислового комплексу постіндустріального типу, здатного в умовах глобалізації вирішувати основні завдання соціально-економічного розвитку суспільства та утвердження України як високотехнологічної держави. Він спрямований на досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, задоволення потреб населення, зростання обсягів виробництва і підвищення конкурентоспроможності промислової продукції. Одним з основних напрямків його реалізації визначається регіональна промислова політика, яка спрямована на: зменшення територіальних диспропорцій, зокрема відновлення і розвиток промислового потенціалу в депресивних регіонах і малих містах; узгодження із загальнодержавними пріоритетами потреб формування регіональних і міжрегіональних промислових комплексів, створюваних для розв'язання соціально-економічних, екологічних та інших проблем регіонів; розвиток міжрегіональної виробничої кооперації [1].

Науковцями запропоновано методологічні засади формування та реалізації державної промислової та державної регіональної промислової політики: систематизовано загальні для всіх регіонів методи та інструменти державного регулювання промислового розвитку. Проте недостатньо обґрунтовані стратегія та пріоритетні напрями промислового розвитку для окремих регіонів, а саме: при дослідженні територіальних особливостей розвитку промислового потенціалу враховані переважно абсолютні показники, а не якісні характеристики та структурні проблеми розвитку і використання промислового потенціалу.

Промисловий потенціал може перетворити вітчизняну промисловість у найголовніший економічний важіль і джерело інноваційного відновлення всіх сфер суспільства. Швидке його залучення – ключ до реального поліпшення соціально-економічного стану України.

Визначальним фактором розвитку промисловості є промислова доктрина держави. Вона створює основу для формування концепції державної і регіональної промислової політики та розробки необхідних нормативно-правових документів, які стосуються регіональної промислової політики.

Наявна промислова доктрина і відповідна їй концепція державної промислової політики базується на уявленнях про роль, мету і механізми перетворень промисловості, характерних для стартового періоду економічних реформ.

Стратегічні цілі та пріоритетні напрями підвищення ефективності промислового потенціалу регіонів України повинні формуватися на основі ідентифікації національних конкурентних переваг.

Серед основних конкурентних переваг промисловості України слід виділити:

1. Природно-географічні: наявність промислових запасів широкого спектру природних ресурсів – енергетичних (вугілля, уранова руда, газ) і неенергетичних (металеві руди, неметалеві природні копалини – калійна і поварена солі, глини та ін.); вигідне географічне положення в просторі формується європейських і світових ринків і транспортних коридорів; досить розвинена і диверсифікована транспортна інфраструктура.

2. Факторні: порівняно кваліфіковані і дисципліновані трудові ресурси; наявність налагоджених технологій у промислових виробництвах, що базуються переважно на вітчизняній сировинній базі (видобуток енергетичних та неенергетичних матеріалів, чорна металургія, коксохімічне виробництво, виробництво хімічних добрив, харчова промисловість).

3. Інноваційні: досить високий інноваційний та конкурентний потенціал окремих високотехнологічних видів промислової діяльності (літако- і ракетобудування, суднобудування, атомна енергетика, енергомашинобудування, оборонна галузь); спрощений доступ до якісних і порівняно дешевим науково-технологічних розробок вітчизняної науки в сфері інформаційно-комунікаційних, біо- і нанотехнологій.

Поданою тематикою підвищення промислового потенціалу регіонів, цікавиться багато науковців, економістів та теоретиків нашої країни. Наприклад, існує цікава пропозиція про нову програму індустріалізації держави. Вона полягає в комплексному дослідженні України – для виявлення таких тенденцій, які стосуються рівня нововведень в промисловості і перспектив цього розвитку.

В Україні інтенсифікуються процеси модернізації традиційних секторів промисловості. Джерело конкурентних переваг – ще не реалізовані можливості 3-го і 4-го технологічних укладів (розвиток автомобілебудування, точного приладобудування, традиційного ВПК, неорганічної хімії і полімерних матеріалів, кольорової металургії, нафтопереробки тощо). Програма базується на ідеології сильної держави і ефективної виконавчої влади. Модернізація промисловості підтримується державою шляхом інвестицій і фіскальних

заходів: податкових пільг, прискореної амортизації, цільової грантової підтримки, пільгових позик тощо [2].

Звичайно, у цьому процесі не тільки держава повинна брати участь. Повинні функціонувати спеціалізовані організації підтримки інновацій – технопарки, технологічні фірми, кластерні підприємства.

Необхідно відновлювати і розвивати транснаціональне співробітництво і робити чисто економічний вибір на користь промислової інтеграції з країнами СНД, відновлюючи кооперації, які були перервані після розпаду Радянського Союзу.

Для цього важливо враховувати послідовність, яка спирається на наявну ресурсну і матеріальну базу, яка дозволяє Україні поступово впроваджувати, наприклад, енергозберігаючі технології, насамперед у металургійній та хімічній промисловості, важкому машинобудуванні, що дозволяє досягти рентабельності виробництва рівня розвинених країн і посилити статус конкурентоспроможності держави.

Також необхідно приділяти належну увагу практичному використанню вітчизняних досягнень у науково-технічному напрямі. Економічні ефекти від модернізації мотивують великий бізнес інвестувати кошти в освіту та інновації. Що є невід'ємною частиною економічної ефективності держави.

Як бачимо, промисловість України є конкурентоспроможною та має перспективи у подальшому розвитку.

В силу позначених конкурентних переваг української промисловості, а також перспектив її гео економічного та виробничо-ринкового позиціонування, стратегічна мета підвищення ефективності промислового потенціалу на середньострокову перспективу (до 2020 р.) полягає в селективному формуванні і підвищенні конкурентоспроможності обраних видів промислової діяльності та продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках на основі переходу на якісно нову – інноваційну – модель розвитку, освоєння нових ринків та ефективної участі країни в інтеграційних процесах.

Для досягнення цієї мети необхідне державне сприяння та підтримка, такі як:

– збереження оптимальних обсягів виробництва і кардинальне підвищення конкурентоспроможності галузей промисловості, що використовують переважно власну матеріально-сировинну базу і мають освоєні ринки збуту (чорна металургія, хімічна, деревообробна та харчова промисловість);

– розвиток наукомістких спеціалізованих виробництв, за якими Україна вже має або може мати високі конкурентні позиції в регіональному і глобальному масштабах (авіакосмічна галузь, суднобудування, виробництво зброї, енергомашинобудування тощо), і формування на цій основі сучасних конкурентоспроможних промислових структур національного базування у секторі високотехнологічних виробництв (ТНК, кластери та інші мережеві освіти);

– комплексна реструктуризація галузей промис-

ловості з низькими конкурентними характеристиками і потенціалами, необхідність функціонування і розвитку яких визначається вимогами національної безпеки, соціального розвитку та екології (зокрема, вугільна і легка промисловість) [3].

Багатогранність промислового потенціалу України, різноманітність його продукції потребують застосування багатовекторної стратегії розвитку.

Розглянемо декілька стратегій розвитку промислового потенціалу країни:

– стратегія використання природних ресурсів (для окремих секторів базових галузей, у зв'язку з наявністю в Україні покладів ряду рудних запасів і джерел поновлюваної сировини);

– стратегія „переслідування” („копіювання”) – для галузей і підприємств, які не мають можливості швидко створити власну конкурентоспроможну продукцію, але мають важливе значення для розвитку національної економіки (автомобілебудування, двигунобудування, хімічна промисловість тощо);

– стратегія лідерних технологій (для підприємств оборонної, аерокосмічної, суднобудівної промисловості, хімічного, важкого та енергетичного машинобудування, індустрії інформаційних технологій;

– стратегія прориву, що базується на концепції „обганяти не доганяючи” (для окремих підприємств і об'єднань, здатних інкубувати принципово нові типи продукції або продукцію, що випереджає наявні зразки техніки на одне-два покоління)

Загальним для кожної з цих стратегій є досягнення нового технологічного рівня. Для країни необхідна системна трансформація промисловості, яка охоплює найважливіші аспекти: управлінський, структурний, інституційний, науково-технологічний та технічний, інноваційно-інвестиційний, торговельний, фінансово-кредитний, соціальний, зовнішніх зв'язків, екологічний тощо.

**Висновки.** Нова промислова політика передбачає створення сприятливих умов для реалізації підприємницької ініціативи, організацію підтримки інвестиційних проектів в інноваційній сфері, вдосконалення інформаційної і транспортної інфраструктури, що забезпечать підвищення економічного потенціалу регіону, а разом з тим і їх привабливості для інвесторів. Тобто вона еволюціонує від моделі, орієнтованої на вирішення завдань виживання і стабілізації, до моделі інноваційного розвитку, основна мета якої – створення конкурентоздатного регіонального промислового комплексу.

Тобто ринкові умови господарювання ставлять нові вимоги до сучасної промислової політики та зумовлюють необхідність розробки нових підходів до механізму її реалізації. Серед таких підходів можна виділити, наприклад: реалізацію пріоритетних промислових проектів; кластерний підхід який є не лише засобом досягнення таких цілей промислової політики як структурні зміни, модернізація економіки, підвищення її конкурентоспроможності, стимулювання та посилення інноваційної спрямованості, але і могутній інструмент регіонального розвитку.

Серед таких підходів можна виділити, наприклад: реалізацію пріоритетних промислових проектів; кластерний підхід, який є не лише засобом досягнення таких цілей промислової політики як структурні зміни, а й модернізацію економіки, підвищення її конкурентоспроможності; посилення інноваційної спрямованості, а також використання потужного інструментарію регіонального розвитку (створення умов для формування механізмів економічного саморозвитку, підвищення значущості регіонального управління, стимулювання інноваційної діяльності).

## Література

1. **Загальнодержавна** цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2017 року (проект). – Режим доступу : [http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57966](http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57966). 2. **Пельтек Л. В.** Концептуальні підходи до формування регіональної промислової політики [Електронний ресурс] / Л. В. Пельтек // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 4. – Режим доступу до журн. : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=185/> 3. **Промисловий** потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. – К., 2007. – 408 с.

## Кудріна О. Ю. Пріоритети та напрямки реалізації промислового потенціалу регіонів України

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку промисловості. Розглянуто основні пріоритети та механізми реалізації промислового потенціалу регіонів України.

*Ключові слова:* промисловість, промисловий потенціал, інновації, промислова політика, регіон.

## Кудрина О. Ю. Приоритеты и направления реализации промышленного потенциала регионов Украины

В статье исследованы современные тенденции развития промышленности. Рассмотрены основные приоритеты и механизмы реализации промышленного потенциала регионов Украины.

*Ключевые слова:* промышленность, промышленный потенциал, инновации, промышленная политика, регион.

## Kudrina O. Y. Priorities and directions of the industrial potential of Ukraine's regions

In the article about the current trends in the industry. Considered based on priorities and implementation mechanisms of the industrial potential of the regions of Ukraine.

*Key words:* industry, industrial potential, innovation, industrial policy, region.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

## МІСЦЕВІ ФІНАНСИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

**Постановка проблеми.** У умовах трансформації економіки України, її євроінтеграційного курсу розвитку система бюджетного регулювання має бути спрямована на забезпечення ефективного і раціонального вирівнювання дохідного потенціалу територіальних утворень, забезпечення обґрунтованого розподілу дохідних джерел і видаткових повноважень між рівнями бюджетів. Механізм бюджетного регулювання повинен сприяти регулюванню соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, забезпечувати стимулювання розвитку податкового потенціалу місцевих органів влади.

В умовах бюджетно-налогової децентралізації в Україні бюджетне регулювання не забезпечує фінансово самодостатній розвиток територіальних утворень, не спрямоване на збільшення виробничої і невиробничої сфер на місцевому рівні, розвиток малого і середнього бізнесу, збільшення об'єму інвестиційних ресурсів як на регіональному, так і на внутрішньорегіональному рівнях.

Система бюджетного регулювання не спрямована на узгодження ключових питань в галузі бюджету і оподаткування між рівнями державної і місцевої влади. Це не сприяє розвитку горизонтального та вертикального фінансового регулювання бюджетної забезпеченості територіальних утворень, розробці ефективного і раціонального механізму розподілу централізованої фінансової допомоги.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам становлення і розвитку механізму бюджетного регулювання присвячені роботи наступних учених: Т. Г. Бондарук [1], О. П. Кириленко [2], І. О. Луніна [3], В. М. Опарін [4], К. В. Павлюк [5], І. Я. Чугунов [6], В. М. Федосов [7], Т. І. Єфіменко [8], Ц. Г. Огонь [9], Л. В. Лисяк [10].

При цьому, не дивлячись на значні роботи в галузі розвитку механізму бюджетного регулювання, залишається значна кількість проблем, пов'язаних із установленням ефективних методів і напрямів розвитку цього механізму в умовах трансформації системи місцевих фінансів України.

**Метою статті** є визначення основних комплексних і взаємозв'язаних напрямів щодо розвитку механізму бюджетного регулювання в умовах бюджетної децентралізації, створення фінансово самостійних органів місцевого самоврядування.

**Результати.** В основу бюджетного регулювання покладені розмежування доходів і видатків між рівнями бюджетної системи відповідно до розподілу повноважень органів державної влади і місцевого самоврядування. Розмежування доходів, здійснюване на єдиних підходах для бюджетів відповідного рівня, не дає можливості повністю збалансувати всі бюджети внаслідок об'єктивних відмінностей у формуванні доходів і обсягів видатків бюджетів різних територій. З метою забезпечення збалансованості бюджетів застосовується бюджетне регулювання (вертикальне і горизонтальне бюджетне вирівнювання).

Бюджетне регулювання дозволяє створити необхідні вихідні умови для досягнення збалансованості всіх ланок бюджетної системи з урахуванням видаткових повноважень, які покладаються на органи місцевої влади, при дотриманні мінімальних державних соціальних стандартів, виходячи з наявного дохідного потенціалу територій і необхідності стимулювання розширення ними власної дохідної бази.

При недостатності реалізації вказаної мети власних (закріплених) доходів вищі органи влади здійснюють бюджетне регулювання через систему взаємозв'язаних форм вертикального і горизонтального вирівнювання бюджетів нижчих органів влади. У зв'язку з цим основою ефективного функціонування моделі міжбюджетних відносин є наявність науково обґрунтованих форм і методів вертикального і горизонтального бюджетного вирівнювання.

В економічній літературі відсутній єдиний підхід щодо визначення поняття „бюджетне регулювання”. Часто його ототожнюють з поняттям „міжбюджетні відносин”.

Т. Г. Бондарук визначає бюджетне регулювання як процес збалансування доходів і видатків бюджетів різних рівнів, які входять в бюджетну систему по вертикалі і горизонталі [1, с. 228].

К. В. Павлюк бюджетне регулювання розглядає як систему взаємозв'язаних методів, способів, правових норм формування, розподілу бюджетних ресурсів з метою збалансування інтересів суспільства і громадян у процесі економічного і соціального розвитку [5, с. 342].

О. П. Кириленко, розглядаючи поняття „бюджетне регулювання” і „міжбюджетні відносини”, прихо-

дить до висновку, що поняття „бюджетне регулювання” є складовим елементом і підпорядковано поняттю „міжбюджетні відносини” [2, с. 53].

І. Я. Чугунов вважає, що сутність „бюджетного регулювання” виявляється в розробці основних напрямів формування і використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку [6, с. 3].

Аналіз різних точок зору щодо значення і ролі бюджетного регулювання в системі міжбюджетних відносин дозволило авторам передбачити, що бюджетне регулювання – поняття вужче, ніж міжбюджетні стосунки. Бюджетне регулювання необхідно розглядати як систему взаємозв’язаних методів, способів, правових норм формування, розподілу, перерозподілу бюджетних ресурсів для збалансування інтересів суспільства і громадян.

Бюджетне регулювання передбачає збалансування нижчих бюджетів (до мінімального рівня) за допомогою розподілу коштів між бюджетами у формі нормативних відрахувань від регулюючих податків, виділення трансфертів, дотацій, субвенцій і іншої фінансової допомоги. Саме в процесі бюджетного регулювання виникають міжбюджетні відносини. Проте міжбюджетні відносини не обмежуються бюджетним регулюванням.

Бюджетне регулювання безпосередньо впливає на обґрунтований і пропорційний розподіл фінансових ресурсів між рівнями бюджетів, сприяє проведенню ефективного вирівнювання дохідних і видаткових

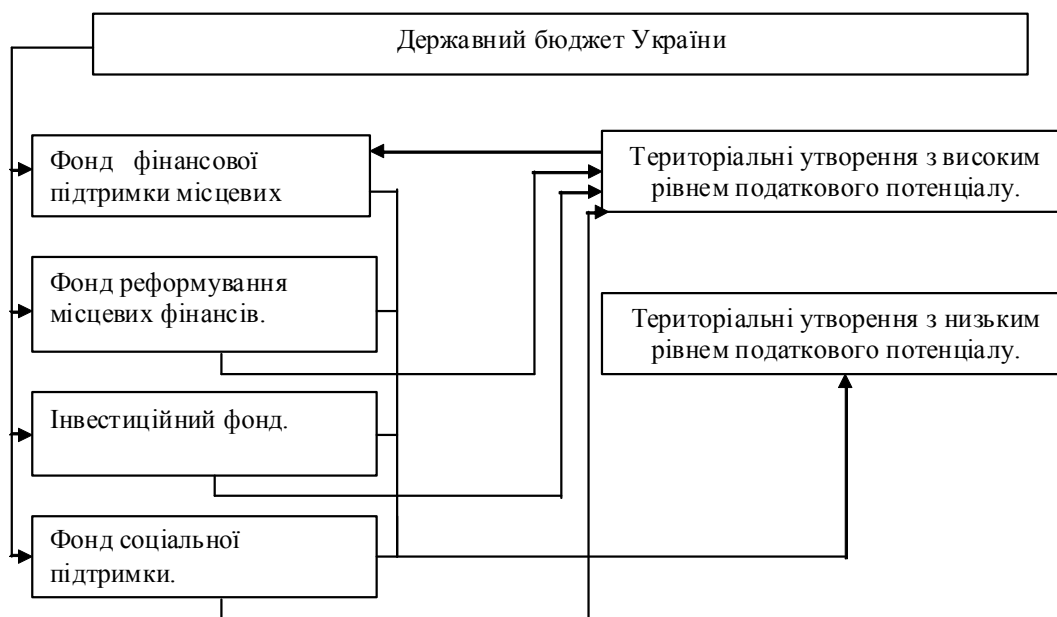
можливостей місцевих органів влади, обумовлене дією соціально-економічних і природних чинників і умов. Через систему бюджетного регулювання здійснюється збільшення податкового потенціалу територій, відбувається розподіл цільової і нецільової державної фінансової допомоги. Бюджетне регулювання перешкоджає неефективному розподілу обмежених бюджетних коштів, сприяє задоволенню мінімальних соціальних потреб населення на місцевому рівні. В даний час в Україні застосовується наступний механізм вертикального бюджетного регулювання (рис 1).

Дослідження праць учених [1 – 10] показує, що в умовах трансформації економіки України механізм вертикального бюджетного регулювання не сприяє комплексному розвитку системи міжбюджетних відносин і в сукупності всієї системи місцевих фінансів. Доцільною для нашої країни є розробка дієздатної системи горизонтального вирівнювання дохідних і видаткових можливостей місцевих органів влади. Автор пропонує в Україні створити наступний механізм ефективного горизонтального бюджетного регулювання (рис. 2).

Запропонований механізм має теоретичне і практичне значення, дозволяє комплексно підійти до розгляду особливостей організації горизонтального бюджетного вирівнювання на місцевому рівні. З теоретичних позицій запропонований механізм розширює науковий кругозір щодо побудови ефективної системи міжбюджетних стосунків на рівні територіальних утворень. З практичних позицій розроблений механізм дозволяє виділити і структурувати процес обґрунто-



**Рис. 1. Механізм вертикального бюджетного регулювання в Україні**  
(Складено автором)



**Рис. 2. Механізм горизонтального бюджетного регулювання в Україні**  
(Складено автором)

ваного розподілу міжбюджетних трансфертів на місцевому рівні.

Законодавче врегулювання процесу горизонтального і вертикального бюджетного регулювання сприятиме обґрунтованому розподілу централізованої фінансової допомоги між рівнями бюджетів, забезпечить підвищення фінансово самодостатнього розвитку територіальних утворень. Бюджетне регулювання повинне стати ефективним інструментом щодо реалізації державної бюджетної політики на місцевому рівні.

Основною метою реформування бюджетного регулювання в Україні є створення необхідних умов для досягнення збалансованості територіальних бюджетів при забезпеченні високого рівня зацікавленості і відповідальності субнаціональної влади з максимізації власних доходів і підвищення ефективності бюджетних витрат.

В Україні система бюджетного регулювання, як уже наголошувалося вище, не створює мотивацію регіональним і місцевим органам влади щодо підвищення рівня мобілізації фінансових ресурсів, розширення власної дохідної бази, породжує утриманські настрої. В бюджетній практиці переважає орієнтація на вирівнюючу функцію міжбюджетних відносин, тоді як їх стимулююча функція використовується недостатньо.

Тим часом реалізація саме стимулюючої функції бюджетного регулювання дозволяє створити умови для підвищення рівня соціально-економічного розвитку територіальних утворень, душевих показників економічного і податкового потенціалу, бюджетної забезпеченості і таким чином сприяє зниженню напруженості міжбюджетних стосунків, їх оптимізації. Слід зазна-

чити, що саме відсутність системного підходу щодо реформування бюджетного регулювання на місцевому рівні є основною перешкодою реформи бюджетного регулювання в Україні.

Метою реформування бюджетного регулювання на державному і місцевому рівнях у рамках трансформованої моделі фінансових взаємозв'язків є скорочення розриву в рівні соціально-економічного розвитку регіонів і територіальних утворень і стимулювання відповідних органів до зростання бюджетних доходів. В умовах трансформації бюджетно-податкової системи України бюджетне регулювання повинно сприяти забезпеченню обґрунтованого розподілу дохідних джерел і видаткових повноважень між рівнями бюджетів, створенню дієздатної системи горизонтального і вертикального бюджетного вирівнювання на підставі фондів фінансової та інвестиційної підтримки місцевих органів влади.

Створення фондів фінансової та інвестиційної підтримки місцевих органів влади повинно передбачати виділення джерел необхідних для їх формування, напрямів їх використання, принципів, умов, цілей і завдань їх функціонування, особливостей їх створення на державному і місцевому рівнях. Місцеві фонди фінансової підтримки місцевих органів влади повинні сприяти обґрунтованому вирівнюванню дохідного і видаткового потенціалів територіальних утворень на підставі об'єктивних показників податкового потенціалу територій і сукупного індексу видатків, сприяти розвитку системи бюджетних взаємовідносин.

Через фонди інвестиційної підтримки місцевих органів влади повинні реалізовуватися великомасштабні

інвестиційні проекти, здійснюватися підтримка малого і середнього бізнесу, пріоритетних галузей економіки, розвиток транспортної інфраструктури, будівництво, підтримка пріоритетних галузей харчової промисловості, сільського господарства на регіональному і внутрішньорегіональному рівнях. Значна увага має бути приділена створенню фондів реформування системи місцевих фінансів, забезпечення підвищення ефективного бюджетного процесу на місцевому рівні, фінансової самостійності місцевих органів влади.

На сучасному етапі представляється необхідною системна реалізація наступних пріоритетних напрямів реформування бюджетного регулювання:

- упорядкування бюджетного устрою в Україні;
- формування і розвиток об'єктивних і прозорих механізмів фінансової підтримки регіональних і місцевих бюджетів;
- підвищення якості управління суспільними фінансами на регіональному і місцевому рівнях;
- розширення бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування і законодавче розмежування між обласним бюджетом і бюджетами територіальних утворень повноважень щодо здійснення видатків;
- збільшення власних доходів місцевих бюджетів, розмежування на довготривалій основі між обласним бюджетом і бюджетами територіальних утворень надходжень від ряду доходних джерел бюджету області;
- забезпечення податково-бюджетної автономії місцевих органів влади;
- надання поточної та інвестиційної фінансової допомоги місцевим органам влади, підтримка депресивних територій;
- створення умов для проведення на місцевому рівні раціональної і відповідальної бюджетної політики, а також розвитку й ефективного використання податкового потенціалу територіальних утворень;
- забезпечення транспарентності й об'єктивності методик і процедур визначення напрямів і розмірів підтримки місцевих органів влади на основі: регулярної і системної оцінки фінансового положення територіальних утворень.

Реформування бюджетного регулювання в Україні необхідно починати з проведення комплексної адміністративно-територіальної реформи. Реформа адміністративно-територіального устрою країни має бути спрямована, в першу чергу, на створення базової одиниці – територіальної громади. В цьому питанні необхідно використовувати досвід європейських країн. Без створення ефективної територіальної громади Україна не матиме дієздатного місцевого самоврядування.

Адміністративно-територіальна реформа, в першу чергу, пов'язана з процесами децентралізації, яка відбувається в країні. Ефективно функціонуюча система міжбюджетних відносин не може базуватися на загальній централізації фінансів, яка практикується в

Україні, а вимагає оптимізації інтересів держави, регіонів і місцевого самоврядування.

Прийняття децентралізованої моделі виконання адміністративних рішень в Україні дозволить здійснити делегування більшої кількості повноважень місцевим органам влади при обгрунтованому розмежуванні доходних повноважень між рівнями бюджетів. Децентралізація дозволить забезпечити ефективність управління за рахунок скорочення багатоетапного процесу виконання рішень і підвищення, тим самим, оперативності роботи органів державного управління. Підвищення ролі органів місцевого самоврядування в процесі ухвалення рішень відносно вибору послуг, які надаються на місцях, дозволить забезпечити найбільш адекватний їх набір.

Значна увага при розробці ефективного і обгрунтованого механізму бюджетного регулювання має бути приділена впровадженню обгрунтованих і комплексних заходів щодо розвитку програмно-цільового методу планування на місцевому рівні. Створення ефективного механізму програмно-цільового методу планування на місцевому рівні дозволить: забезпечити скорочення неефективних видатків, підвищити якісні параметри щодо надання бюджетних послуг населенню; створити ефективну і обгрунтовану систему контролю над формуванням і виконанням бюджетних програм;

Створення обгрунтованого механізму програмно-цільового методу планування повинне передбачати подальше впровадження системи оцінки якості надання бюджетних послуг населенню, системи середньострокового бюджетного планування, реєстру видаткових повноважень, моніторингу результативності та аудиту ефективності на місцевому рівні. З метою вдосконалення бюджетного регулювання необхідна розробка ефективної й обгрунтованої системи оцінки фінансового положення та якості управління фінансами місцевих органів влади.

Створення фондів місцевого розвитку (для поліпшення механізму здійснення облігаційних і кредитних позик місцевих органів влади), фондів фінансової та інвестиційної підтримки місцевих органів влади, системи оцінки податкового потенціалу територій виступає основою щодо розвитку механізму бюджетного регулювання і в сукупності трансформації системи місцевих фінансів.

**Висновки.** Таким чином, комплексний розвиток системи місцевих фінансів повинен передбачати оптимізацію механізму бюджетного регулювання на підставі розвитку системи вертикального і горизонтального бюджетного регулювання. Створення фондів фінансової та інвестиційної підтримки місцевих органів влади є основою щодо зниження перерозподілу суб'єктивних централізованих міжбюджетних трансфертів, створює економічні стимули для органів місцевого самоврядування щодо розвитку їх фінансового потенціалу.

При цьому в умовах трансформації системи місцевих фінансів розвиток як вертикального, так і горизонтального бюджетного регулювання безпосередньо залежить від ефективності розробки моделі бюджетного устрою країни, створення дієздатного механізму місцевих позик та міжбюджетних відносин, якісних показників впровадження програмно-цільового методу планування і системи оцінки управління місцевими фінансами. Подальші наукові дослідження повинні бути спрямовані на розробку концепції впровадження запропонованого автором механізму горизонтального бюджетного регулювання в умовах бюджетно-налогової децентралізації в Україні.

### Література

1. **Бондарук Т. Г.** Щодо визначення місцевого самоврядування / Т. Г. Бондарук // Економіст. – 2006. – № 6. – С. 44 – 46. 2. **Кириленко О. П.** Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – 384 с. 3. **Луніна І. О.** Формування місцевих бюджетів в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. О. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23 – 31. 4. **Опарін В. М.** Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с. 5. **Павлюк К. В.** Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с. 6. **Чугунов І. Я.** Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку : автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. д-ра економ. наук: спец 08.04.01 „Фінанси, грошовий обіг і кредит” / І. Я. Чугунов. – Київ: НАН України. Ін-т екон. прогнозування, 2003. – 37 с. 7. **Фінанси** : підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін. – К. : Знання, 2008. – 611 с. 8. **Єфіменко Т. І.** Динаміка доходів бюджету та валового внутрішнього продукту: методологія та методика порівняльного аналізу / Т. І. Єфіменко // Наукові праці НДФІ. – 2004. – № 1 – 2 (24 – 25). – С. 11 – 21. 9. **Огонь Ц. Г.** Проблеми підвищення ефективності формування та використання бюджетних коштів / Ц. Г. Огонь // Наукові праці НДФІ – 2005. – Вип. 4 (33) – С. 27 – 33. 10. **Лисяк Л. В.** Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. – К. : НДФІ, 2009. – 600 с.

### **Виговська Н. Г. Місцеві фінанси як основа розвитку системи горизонтального бюджетного регулювання**

В статті розкрито сутність і роль, вади вертикального бюджетного регулювання в умовах трансформації системи місцевих фінансів, становлення фінансово са-

мостійних органів місцевого самоврядування. Розроблені і запропоновані комплексні напрями і етапи щодо розвитку механізму бюджетного регулювання. Запропоновано впровадження горизонтального механізму бюджетного регулювання в Україні, на підставі створення фондів фінансової та інвестиційної підтримки місцевих органів влади, закріплення за ними власних бюджетоформуючих доходних джерел.

*Ключові слова:* місцеві фінанси, органи місцевого самоврядування, фінансові ресурси, механізм організації місцевих фінансів, місцеві бюджети.

### **Выговская Н. Г. Местные финансы как основа развития системы горизонтального бюджетного регулирования**

В статье раскрыта сущность и роль, проблемы бюджетного регулирования в условиях трансформации системы местных финансов, становления финансово самостоятельных органов местного самоуправления. Разработаны и предложены комплексные направления и этапы по развитию механизма бюджетного регулирования. Предложено внедрение горизонтального механизма бюджетного регулирования в Украине, на основании образования фондов финансовой и инвестиционной поддержки местных органов власти, закрепления за ними собственных бюджетоформирующих доходных источников.

*Ключевые слова:* местные финансы, органы местного самоуправления, финансовые ресурсы, механизм организации местных финансов, местные бюджеты.

### **Vugovskaya N. G. Local Finances as Basis of Development of the System of the Horizontal Budgetary Adjusting**

In the article essence and role, problems of the budgetary adjusting, is exposed in the conditions of transformation of the system of local finances, becoming financially of independent authorities of local self-government. Developed and offered complex directions and stages on development of mechanism of the budgetary adjusting. Introduction of horizontal mechanism of the budgetary adjusting is offered in Ukraine, on the basis of formation of financial and investment backing of local authorities funds, fixings after them own budgetary of profitable sources, that will provide development of the system of local finances in an aggregate.

*Key words:* local finances, organs of local self-government, financial resources, mechanism of organization of local finances, local budgets.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012



**В. П. Полуянов,**  
*доктор экономических наук*  
**Ю. В. Иванов,**  
*аспирант, г. Донецк*

## АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УСРЕДНЕННЫХ ЗНАЧЕНИЙ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Постановка задачи.** Нормативные документы, используемые в практике управления различными аспектами финансовой деятельности предприятий Украины, рекомендуют определенные нормативные значения отдельных финансовых коэффициентов без их соотношения с размерами предприятий и видами их экономической деятельности. В ряде случаев рекомендуется в качестве нормативного использования среднего отраслевого значения. Однако, как в одном, так и во втором случае, отсутствуют какие-либо общепринятые или рекомендованные исследования, позволяющие опереться не на общие, а на специфические показатели, с учетом отрасли производства, вида экономической деятельности, размера предприятия и других факторов, тем или иным образом идентифицирующих данное предприятие и являющихся существенными для использования нормативного значения того или иного финансового коэффициента. Поэтому актуальным является анализ фактических статистических данных с целью установления дифференциации усредненных показателей по ряду существенных факторов, а также обоснование нормативных значений различных финансовых коэффициентов.

**Анализ публикаций.** Ряд исследователей обращали внимание на данную проблему и предпринимали отдельные шаги для ее локального решения.

Так, Н. Б. Пастухова провела анализ основных финансовых коэффициентов по статистическим данным экономики России за 2006 – 2007 гг. и сделала выводы о существенной отраслевой дифференциации финансовых коэффициентов [9].

У. К. Кейсерухская [7] провела нормирование финансовых коэффициентов для группы предприятий из двух отраслей экономики. Она с помощью методологии кластерного анализа разделила все предприятия на три кластера: финансово-стабильные, финансово-неустойчивые и склонные к банкротству, после чего в качестве норм приняла значения показателей для лучших предприятий.

Т. А. Цыркунова [11] исследовала действующие в Российской Федерации нормативные документы и

инструкции, определяющие нормативные или эталонные значения финансовых коэффициентов и пришла к выводу, что существенной проблемой при сопоставлении фактических показателей с нормативными является игнорирование вида деятельности, масштаба организации, этапа жизненного цикла и целый ряд других условий функционирования конкретного субъекта хозяйствования.

Р. В. Имануилов [6] указывает на несостоятельность тех нормативных и эталонных значений финансовых коэффициентов, которые установлены в инструктивных, законодательных и нормативных документах, действующих в Российской Федерации. Основным недостатком действующих нормативов в том, что они рекомендуются всем субъектам хозяйствования вне зависимости от их специфических условий деятельности.

В работе [8] отмечается тот факт, что в практике финансово-аналитической работы на современных предприятиях находят используются методики, не приспособленные к отечественным условиям функционирования. Это касается как методических подходов, так и нормативных значений используемых показателей.

Н. В. Васина в своей работе [2] отмечает, что нормирование показателей финансово-экономической деятельности предприятий имеет большое значение в практике управления, однако данная проблема до настоящего времени не решена. Применяемые на практике нормативы либо заимствованы из иностранных источников, а потому имеют только теоретическое значение, либо являются слишком обобщенными, а потому не учитывают особенности функционирования предприятий в условиях той или иной внешней и внутренней среды. В указанной работе автором предпринята попытка нормирования отдельных показателей, характеризующих параметры финансово-экономической деятельности малых предприятий.

Сравнение состояния вопроса с его решением в различных странах мира показывает, что в мировой практике существуют специальные организации, за-

нимающиеся обобщением, расчетом средних значений и анализом финансовых коэффициентов в разрезе предприятий различных отраслей экономики, промышленности, сфер и направлений деятельности. Так Л. А. Бернштейн [1, с. 80 – 82] называет такие источники информации, содержащие показатели деятельности и финансовые коэффициенты: Dun & Bradstreet, Inc., Business Economics Division, N. Y.; издания Moody's Manuals (публикуются Moody's Investor Service New York, N. Y.); Nelson's Directory of Investment Research, Port Chester, N. Y., W. R. Nelson & Co./Nelson Publications и Robert Morris Associates Annual Statement Studies; Standart & Poor's Corporation и др.

**Целью работы** является установление наличия различий в средних уровнях финансовых коэффициентов предприятий различных видов экономической деятельности и предложение подходов к установлению их нормативных значений.

**Изложение основного материала.** Следует отметить, что в экономике Украины в национальном производстве функционируют как предприятия различных размеров и организационно-правовых форм, так и отдельные физические лица-предприниматели, вносящие определенный вклад в конечные результаты функционирования экономики. Общая характеристика структуры полученных результатов приведена в табл. 1. В таблице приведены отрасли, имеющие

Таблица 1

**Основные показатели деятельности субъектов хозяйствования  
(приведено на основании [5, с. 32 – 33; 4, с. 32 – 33])**

Год	Численность занятых работников		из них численность нанятых работников		Объем реализованной продукции (работ, услуг)	
	тыс. чел.	в % к итогу	тыс. чел.	в % к итогу	млн грн	в % к итогу
<b>Всего</b>						
2005	12817,1	100,0	10783,0	100,0	1 609 472,7	100,0
2006	12777,9	100,0	10669,5	100,0	2 020 293,0	100,0
2007	12926,5	100,0	10605,4	100,0	2 571 498,1	100,0
2008	13040,0	100,0	10475,7	100,0	3 223 998,3	100,0
2009	12573,8	100,0	9787,5	100,0	2 941 754,3	100,0
2010	10772,7	100,0	8845,8	100,0	3 596 646,4	100,0
<b>в том числе:</b>						
<b>промышленность</b>						
2005	4117,7	32,1	4022,5	37,3	5 176 91,6	32,2
2006	4096,6	32,1	3986,4	37,4	6 172 64,7	30,6
2007	3972,4	30,7	3838,3	36,2	7 868 82,9	30,6
2008	3847,7	29,5	3691,0	35,2	10 075 73,8	31,3
2009	3523,2	28,0	3347,1	34,1	8 890 03,0	30,2
2010	3271,7	30,4	3160,4	35,7	11 738 40,6	32,6
<b>торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления</b>						
2005	3574,9	27,9	2141,2	19,9	7 196 99,0	44,7
2006	3643,4	28,5	2218,6	20,8	9 620 40,2	47,6
2007	3848,4	29,8	2310,2	21,8	12 104 68,6	47,1
2008	4037,8	31,0	2396,4	22,9	14 820 66,8	46,0
2009	4071,2	32,3	2325,7	23,7	13 205 59,0	44,9
2010	3029,3	28,1	1869,3	21,1	15 578 62,7	43,3

наиболее высокий удельный вес по показателю по объему реализованной продукции.

Данные, приведенные в табл. 1, указывают на то, что за исследуемый период в целом по экономике наблюдается снижение численности занятых и наемных работников, но при этом растет объем реализованной продукции (работ и услуг) в стоимостном выражении.

На долю промышленности в 2010 году приходилось 30,4% всех занятых в экономике работников, 35,7% наемных работников и 32,6% объема реализованной продукции. Из всех субъектов хозяйствования в численном отношении предприятия различных организационно-правовых форм занимают в количественном отношении незначительную часть, но на их долю приходится подавляющий объем реализованной продукции, что демонстрируется в табл. 2.

В целом по экономике в 2010 году из всех субъектов хозяйствования 84% – это физические лица-предприниматели, однако предпринимательство обеспечивало занятость 26,1% наемных работников и им

принадлежит 6,4% реализованной продукции. В промышленности эти показатели существенно выше в пользу предприятий: на их долю приходится 30,6% из всех субъектов хозяйствования, но на них работали 93,9% наемных работников и им принадлежит 98,8% реализованной продукции.

По виду экономической деятельности „торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления” в 2010 г. 92,1% всех субъектов хозяйствования, занятых в отрасли, представляли физические лица-предприниматели, на них работало 58,7% работников этого вида деятельности, что обеспечило реализацию 9,6% всей продукции данного вида деятельности.

Указанные данные говорят о том, что следует:

– при разработке нормативных значений финансовых коэффициентов ориентироваться на различные субъекты хозяйствования (предприятия и физические лица-предприниматели);

– используемые статистические данные для рас-

Таблица 2

**Показатели предприятий и физических лиц – предпринимателей в общих показателях (построено на основании [5, с. 38 – 39; 4, с. 38 – 39]), проц.**

	Предприятия			Физические лица		
	по количеству объектов	по количеству занятых работников	по объему реализованной продукции (работ, услуг)	по количеству объектов	по количеству занятых работников	по объему реализованной продукции (работ, услуг)
Всего						
2005	16,8	74,4	94,2	83,2	25,6	5,8
2006	16,7	73,4	94,1	83,3	26,6	5,9
2007	15,8	71,5	94,0	84,2	28,5	6,0
2008	13,8	69,4	93,6	86,2	30,6	6,4
2009	13,1	66,4	93,3	86,9	33,6	6,7
2010	16,0	73,9	93,6	84,0	26,1	6,4
в том числе промышленность						
2005	38,4	95,2	98,8	61,6	4,8	1,2
2006	35,0	94,3	98,7	65,0	5,7	1,3
2007	30,6	93,1	98,5	69,4	6,9	1,5
2008	25,7	91,9	98,2	74,3	8,1	1,8
2009	23,9	90,7	98,2	76,1	9,3	1,8
2010	30,6	93,9	98,8	69,4	6,1	1,2
торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления						
2005	8,0	32,0	90,2	92,0	68,0	9,8
2006	8,3	33,7	90,9	91,7	66,3	9,1
2007	7,9	34,3	91,1	92,1	65,7	8,9
2008	6,7	33,9	90,9	93,3	66,1	9,1
2009	6,5	31,1	90,1	93,5	68,9	9,9
2010	7,9	41,3	90,4	92,1	58,7	9,6

чета средних и нормативных значений коэффициентов дифференцировать по объектам хозяйствования.

Существующая общедоступная статистическая отчетность не позволяет получить данные, необходимые для расчета финансовых коэффициентов непосредственно, однако они вполне могут быть скомпилированы по данным, имеющимся в открытой печати. На основании [5, с. 72 – 89] построены условные сводные балансы предприятий по предприятиям в экономике в целом и различным видам экономической деятельности за 2010 год. Соответствующий им объем реализованной продукции приведен в табл. 3. На основании этих данных рассчитаны усредненные значения финансовых коэффициентов по видам экономической деятельности и в целом по предприятиям в экономике.

Поставим задачу: провести оценку степени различия средних значений финансовых коэффициентов в целом по экономике со средними значениями по каждому виду экономической деятельности. Решение этой задачи позволит сделать несколько выводов:

– установить, насколько существенны со статистической точки зрения различия по значениям финансовых коэффициентов в различных видах экономической деятельности. Если будут обнаружены кластеры, различия между которыми не является существенным с данной точки зрения, то это будет означать тот

факт, что принятая классификация видов экономической деятельности не отражает реальное состояние дел в экономике;

– существенные различия будут означать то, что между условиями деятельности предприятий по различным видам экономической деятельности существенным образом различаются, а, следовательно, существует ряд факторов, обуславливающих эти различия. На следующем этапе необходимо выявить эти факторы;

– наконец, максимальные различия от средних значения будет означать то, что данный вид деятельности находится в некоторых особенных условиях с точки зрения положительного или отрицательного влияния на динамику развития предприятий. Последующий анализ должен быть направлен на выявление этих условий.

Указанная задача может быть решена методами многомерного анализа, в частности, методами многомерной оценки расстояний. Сущность решения такой задачи состоит в сравнении фактических значений показателей с их нормативными значениями, то есть в определении фактического многомерного расстояния от некоторых базовых или нормативных значений.

Подобный алгоритм был использован при разработке методики оценки инвестиционной привлекате-

Таблица 3

**Объем реализованной продукции предприятиями в динамике по видам экономической деятельности, млн грн (построено на основании [5, с. 174 – 175])**

	2008	2009	2010
Всего	3014742,4	2740778,5	3360091,5
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	61667,6	78295,8	92690,2
Промышленность	989158,5	872777,1	1159392,3
Строительство	125968,3	82370,9	88033,7
Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления	1346954,6	1189360,1	1408514,5
Деятельность отелей и ресторанов	10005,3	10103,3	11613,4
Деятельность транспорта и связи	163587,5	173508,4	186563,1
Финансовая деятельность	123834,6	111415,7	163594,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям	171294,6	200129,6	226230,3
Образование	1513,9	1569,3	1507,5
Охрана здоровья и предоставление социальной помощи	4925,9	5587,0	6547,1
Предоставление коммунальных и индивидуальных услуг, деятельность в сфере культуры и спорта	15316,7	15080,8	14940,2

тельности предприятия, которая была предложена в работе [4]. Указанная методика предполагает расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности по следующему алгоритму:

Если необходимо ранжировать  $M$  предприятий по инвестиционной привлекательности, которая оценивается  $n$  факторами, то изначально формируется матрица исходных данных:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1N} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{iN} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{M1} & x_{M2} & \dots & x_{Mj} & \dots & x_{MN} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

где  $M$  – количество анализируемых предприятий;  
 $N$  – число факторов;

$x_{ij}$  – значение фактора  $j$  для предприятия  $i$ .

Из матрицы  $M$  формируется матрица  $Z$ , каждый элемент которой рассчитывается следующим образом:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^-}{x_j^+ - x_j^-} \quad (2)$$

где  $z_{ij}$  – нормированное значение фактора  $j$  для предприятия  $i$ ;

$x_{ij}^-$  – минимальное значение фактора  $j$ ;

$x_{ij}^+$  – максимальное значение фактора  $j$ ;

Ранжирование предприятий осуществляется путем упорядочения элементов совокупности по расстоянию от некоторой нормативной точки  $n$ -мерного пространства. По каждому фактору нормативное значение определяется как максимальное (для факторов, увеличение которых увеличивает инвестиционную привлекательность предприятия), минимальное (для факторов, увеличение которых приводит к уменьшению инвестиционной привлекательности предприятий) или нормативное (для отдельных финансовых коэффициентов).

Между эталонной точкой и каждой отдельной точкой рассчитывается расстояние в  $n$ -мерном пространстве:

$$r_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^N (Z_{ij} - Z_{0j})^2}, i = \overline{1, M} \quad (3)$$

Показник инвестиционной привлекательности:

$$d_i = 1 - \frac{r_{i0}}{\max\{r_{i0}\}} \quad (4)$$

Чем ближе к единице данный показатель, тем более привлекательным в инвестиционном отношении является предприятие.

Применительно к решению задачи оценки степени различия средних значений финансовых коэффициентов в целом по экономике со средними значениями по каждому виду экономической деятельности в качестве нормированных значений использованы средние значения по экономике, количество предприятий соответствует количеству видов экономической деятельности, а количество факторов – количеству показателей, с помощью которых оценивается финансовое состояние предприятия. При этом, чем ближе значения интегрального показателя к единице, тем ближе финансовое состояние предприятий того или иного вида экономической деятельности к средним значениям по экономике и наоборот. Показатель инвестиционной привлекательности в данном случае служит мерой близости к средним значениям.

В табл. 4 приведена нормированная матрица показателей финансовой устойчивости по экономике, а в табл. 5 – результаты расчета меры близости к средним значениям. В табл. 4 – 5 в качестве  $K1 - K14$  приняты обозначения, соответствующие следующим финансовым коэффициентам:

$K1$  – Коэффициент оборачиваемости активов.

$K2$  – Коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

$K3$  – Коэффициент оборачиваемости запасов.

$K4$  – Коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

$K5$  – Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

$K6$  – Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

$K7$  – Коэффициент загруженности активов.

$K8$  – Коэффициент загруженности активов в обороте.

$K9$  – Коэффициент загруженности собственного капитала.

$K10$  – Период оборота активов.

$K11$  – Период оборота дебиторской задолженности.

$K12$  – Период оборота запасов.

$K13$  – Период оборота кредиторской задолженности.

$K14$  – Финансовый цикл.

Для видов экономической деятельности приняты следующие обозначения:

$A$  – Всего. 1 – Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство. 2 – Промышленность. 3 – Строительство. 4 – Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий

Таблица 4

## Нормированная матрица показателей финансовой устойчивости по видам экономической деятельности

Наименование коэффициента	Вид экономической деятельности											
	A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K1	0,441	0,235	0,531	0,233	1,000	0,179	0,245	0,251	0,000	0,354	0,297	0,120
K2	0,398	0,113	0,543	0,119	0,591	0,475	0,713	0,024	0,000	0,997	1,000	0,532
K3	0,193	0,000	0,207	0,106	0,225	0,350	0,421	0,108	0,069	1,000	0,618	0,815
K4	0,118	0,035	0,136	0,157	1,000	0,030	0,032	0,039	0,000	0,029	0,053	0,022
K5	0,275	0,174	0,347	0,101	0,362	0,424	0,535	0,111	0,000	0,809	1,000	0,362
K6	0,412	0,370	0,510	0,106	0,511	0,418	0,614	0,465	0,000	1,000	0,739	0,207
K7	0,166	0,339	0,122	0,340	0,000	0,419	0,326	0,319	1,000	0,223	0,271	0,536
K8	0,278	0,667	0,177	0,653	0,150	0,220	0,093	0,911	1,000	0,001	0,000	0,183
K9	0,200	0,477	0,175	0,152	0,000	0,521	0,502	0,448	1,000	0,524	0,374	0,597
K10	0,166	0,339	0,122	0,340	0,000	0,419	0,326	0,319	1,000	0,223	0,271	0,536
K11	0,324	0,463	0,255	0,618	0,243	0,198	0,137	0,592	1,000	0,041	0,000	0,243
K12	0,212	1,000	0,197	0,350	0,181	0,107	0,081	0,345	0,463	0,000	0,038	0,014
K13	0,263	0,299	0,194	0,678	0,193	0,258	0,136	0,223	1,000	0,000	0,081	0,490
K14	0,308	0,669	0,244	0,664	0,233	0,220	0,130	0,438	1,000	0,000	0,037	0,312

Таблица 5

**Результаты расчета многомерных расстояний от средних значений коэффициентов  
финансовой активности по видам экономической деятельности до средних по экономике  
значений коэффициентов финансовой активности предприятий**

Обозначение	Виды экономической деятельности										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K1	0,043	0,008	0,043	0,312	0,069	0,039	0,036	0,195	0,008	0,021	0,104
K2	0,082	0,021	0,078	0,037	0,006	0,099	0,140	0,159	0,359	0,362	0,018
K3	0,037	0,000	0,007	0,001	0,025	0,052	0,007	0,015	0,651	0,181	0,387
K4	0,007	0,000	0,002	0,778	0,008	0,007	0,006	0,014	0,008	0,004	0,009
K5	0,010	0,005	0,030	0,008	0,022	0,068	0,027	0,076	0,285	0,526	0,007
K6	0,002	0,010	0,094	0,010	0,000	0,041	0,003	0,170	0,345	0,106	0,042
K7	0,030	0,002	0,030	0,028	0,064	0,026	0,023	0,696	0,003	0,011	0,137
K8	0,152	0,010	0,141	0,016	0,003	0,034	0,401	0,522	0,077	0,077	0,009
K9	0,077	0,001	0,002	0,040	0,103	0,091	0,062	0,640	0,105	0,030	0,158
K10	0,030	0,002	0,030	0,028	0,064	0,026	0,023	0,696	0,003	0,011	0,137
K11	0,019	0,005	0,086	0,007	0,016	0,035	0,072	0,457	0,080	0,105	0,007
K12	0,621	0,000	0,019	0,001	0,011	0,017	0,018	0,063	0,045	0,030	0,039
K13	0,001	0,005	0,172	0,005	0,000	0,016	0,002	0,543	0,069	0,033	0,051
K14	0,130	0,004	0,127	0,006	0,008	0,032	0,017	0,479	0,095	0,073	0,000
Расстояние	1,114	0,270	0,929	1,129	0,631	0,763	0,915	2,173	1,461	1,253	1,051
Оценка близости	0,49	0,88	0,57	0,48	0,71	0,65	0,58	0,00	0,33	0,42	0,52
Ранг	5	11	7	4	10	9	8	1	2	3	6

и предметов личного потребления. 5 – Деятельность отелей и ресторанов. 6 – Деятельность транспорта и связи. 7 – Финансовая деятельность. 8 – Операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям. 9 – Образование. 10 – Охрана здоровья и предоставление социальной помощи. 11 – Предоставление коммунальных и индивидуальных услуг, деятельность в сфере культуры и спорта.

Выполненные расчеты позволили получить следующие результаты.

Практически совпадают со средними финансовыми показателями функционирования предприятий в экономике финансовые показатели тех предприятий, которые занимаются в сфере проведения операций с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (8). Наиболее близки к средним условия по (9) – образование.

Наиболее отдалены от средних условия по предприятиям (2) – промышленность и (5) – деятельность отелей и ресторанов. Наконец, практически совпадают условия для предприятий: (1) „сельское хозяйство,

охота, лесное хозяйство” и (4) „торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления”, а также (3) „строительство” и (7) „финансовая деятельность”. Эти кластеры без ущерба для практической деятельности можно объединить.

Результаты расчета многомерных расстояний от коэффициентов финансовой устойчивости по видам экономической деятельности до значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятий соответственно по средним значениям, на начало года и на конец года приведены в табл. 6 – 8. В качестве K21 – K35 обозначены следующие коэффициенты:

K21 – Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала).

K22 – Коэффициент финансовой зависимости.

K23 – Маневренность рабочего капитала.

K24 – Коэффициент маневренности рабочего капитала.

K25 – Коэффициент финансовой устойчивости.

K26 – Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала.

K27 – Коэффициент устойчивости финансирования.

Таблица 6

**Результаты расчета многомерных расстояний коэффициентов финансовой устойчивости по видам экономической деятельности до значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятий (по средним значениям)**

Обозначение	Виды экономической деятельности										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K21	0,068	0,000	0,070	0,166	0,045	0,104	0,060	0,030	0,352	0,037	0,031
K22	0,010	0,000	0,081	0,697	0,008	0,014	0,009	0,006	0,027	0,007	0,006
K23	0,003	0,023	0,008	0,383	0,023	0,267	0,026	0,000	0,010	0,145	0,046
K24	0,071	0,006	0,003	0,006	0,025	0,030	0,402	0,013	0,021	0,051	0,134
K25	0,041	0,000	0,015	0,030	0,023	0,091	0,044	0,017	0,682	0,032	0,021
K26	0,009	0,000	0,065	0,707	0,007	0,014	0,010	0,006	0,025	0,008	0,007
K27	0,058	0,000	0,013	0,317	0,127	0,143	0,092	0,086	0,191	0,135	0,064
K28	0,057	0,000	0,041	0,189	0,036	0,114	0,072	0,032	0,319	0,069	0,046
K29	0,000	0,005	0,103	0,271	0,002	0,051	0,170	0,005	0,229	0,017	0,039
K30	0,036	0,002	0,198	0,252	0,000	0,033	0,026	0,001	0,248	0,000	0,006
K31	0,048	0,001	0,013	0,002	0,122	0,090	0,102	0,041	0,005	0,403	0,463
K32	0,019	0,003	0,019	0,126	0,415	0,159	0,057	0,182	0,092	0,376	0,102
K33	0,019	0,003	0,019	0,126	0,415	0,159	0,057	0,182	0,092	0,376	0,102
K34	0,677	0,010	0,016	0,031	0,013	0,018	0,057	0,011	0,015	0,003	0,005
K35	0,001	0,001	0,000	0,003	0,001	0,002	0,118	0,000	0,005	0,018	0,430
Расстояние	1,057	0,229	0,813	1,819	1,124	1,135	1,142	0,783	1,521	1,296	1,225
Оценка близости	0,419	0,874	0,553	0,000	0,382	0,376	0,372	0,570	0,164	0,288	0,326
Ранг	8	11	9	1	7	6	5	10	2	3	4

**Результаты расчета многомерных расстояний коэффициентов финансовой устойчивости по видам экономической деятельности до значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятий (на начало года)**

Обозначение	Виды экономической деятельности										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K21	0,052	0,001	0,062	0,172	0,060	0,105	0,006	0,038	0,343	0,038	0,021
K22	0,008	0,000	0,060	0,706	0,009	0,013	0,001	0,006	0,026	0,006	0,004
K23	0,002	0,004	0,001	0,510	0,000	0,027	0,021	0,004	0,008	0,082	0,027
K24	0,089	0,001	0,019	0,001	0,011	0,020	0,420	0,009	0,012	0,042	0,124
K25	0,029	0,000	0,013	0,032	0,035	0,095	0,004	0,022	0,675	0,038	0,014
K26	0,007	0,000	0,047	0,716	0,008	0,013	0,002	0,006	0,024	0,008	0,005
K27	0,042	0,000	0,009	0,333	0,154	0,152	0,037	0,081	0,179	0,120	0,044
K28	0,042	0,001	0,033	0,197	0,049	0,114	0,014	0,038	0,309	0,078	0,033
K29	0,000	0,003	0,113	0,268	0,001	0,041	0,176	0,008	0,233	0,024	0,033
K30	0,028	0,002	0,171	0,250	0,000	0,028	0,000	0,004	0,250	0,004	0,005
K31	0,069	0,000	0,011	0,007	0,160	0,144	0,070	0,046	0,018	0,540	0,479
K32	0,012	0,001	0,016	0,123	0,422	0,186	0,059	0,121	0,077	0,239	0,054
K33	0,012	0,001	0,016	0,123	0,422	0,186	0,059	0,121	0,077	0,239	0,054
K34	0,655	0,015	0,021	0,036	0,014	0,022	0,108	0,014	0,008	0,005	0,004
K35	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,736	0,000	0,001	0,001	0,020
Расстояние	1,023	0,168	0,768	1,864	1,160	1,070	1,309	0,721	1,496	1,210	0,960
Оценка близости	0,451	0,910	0,588	0,000	0,378	0,426	0,298	0,613	0,197	0,351	0,485
Ранг	7	11	9	1	5	6	3	10	2	4	8

K28 – Коэффициент концентрации привлеченного капитала.

K29 – Коэффициент структуры финансирования необоротных активов.

K30 – Коэффициент долгосрочного привлечения заемных денежных средств.

K31 – Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

K32 – Коэффициент долгосрочных обязательств.

K33 – Коэффициент текущих обязательств.

K34 – Коэффициент страхования бизнеса.

K35 – Коэффициент обеспечения запасов рабочим капиталом.

Из полученных данных следует:

– минимальная оценка отклонений условий функционирования предприятий наблюдается по (4) „торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления” (для средних значений, минимальных значений и максимальных значений);

– максимальная оценка отклонений условий

функционирования предприятий наблюдается по 2 „промышленность” (для средних значений, минимальных значений и максимальных значений);

– для видов экономической деятельности (5) „деятельность отелей и ресторанов”, (6) „деятельность транспорта и связи” и (7) „финансовая деятельность” (для средних значений и значений на конец года) возможно объединение кластеров в один.

**Выводы и предложения.** Выполненные расчеты наглядно демонстрируют наличие существенных различий в средних значениях финансовых коэффициентов для предприятий различных видов экономической деятельности. Это указывает на необходимость уточнения нормативных значений показателей, используемых в практической деятельности предприятий, дифференцировав их по видам экономической деятельности, размерам предприятий, отраслям и другим факторам. На следующих этапах необходимо установить наличие подобных различий между средними показателями отраслей по каждому виду экономической деятельности, а также нормировать значения путем



**Результаты расчета многомерных расстояний коэффициентов финансовой устойчивости по видам экономической деятельности до значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятий (на конец года)**

Обозначение	Виды экономической деятельности										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K21	0,084	0,000	0,078	0,161	0,034	0,103	0,121	0,024	0,359	0,036	0,041
K22	0,013	0,000	0,106	0,690	0,007	0,014	0,016	0,005	0,029	0,007	0,008
K23	0,001	0,022	0,009	0,095	0,388	0,566	0,009	0,001	0,002	0,061	0,019
K24	0,063	0,013	0,000	0,012	0,042	0,043	0,372	0,017	0,032	0,063	0,152
K25	0,053	0,000	0,016	0,029	0,016	0,087	0,109	0,013	0,687	0,028	0,029
K26	0,011	0,000	0,088	0,699	0,006	0,014	0,016	0,005	0,027	0,008	0,008
K27	0,074	0,001	0,017	0,303	0,106	0,134	0,140	0,089	0,202	0,149	0,083
K28	0,072	0,000	0,049	0,183	0,027	0,114	0,130	0,027	0,327	0,061	0,057
K29	0,001	0,007	0,096	0,273	0,002	0,061	0,166	0,003	0,228	0,013	0,044
K30	0,042	0,001	0,226	0,253	0,001	0,038	0,061	0,000	0,247	0,000	0,007
K31	0,038	0,001	0,014	0,001	0,102	0,064	0,100	0,038	0,001	0,331	0,467
K32	0,022	0,005	0,018	0,108	0,345	0,108	0,047	0,215	0,090	0,450	0,139
K33	0,022	0,005	0,018	0,108	0,345	0,108	0,047	0,215	0,090	0,450	0,139
K34	0,695	0,006	0,012	0,028	0,013	0,015	0,036	0,009	0,022	0,002	0,006
K35	0,001	0,002	0,001	0,003	0,004	0,004	0,065	0,000	0,003	0,023	0,556
Расстояние	1,092	0,253	0,865	1,716	1,199	1,213	1,197	0,812	1,532	1,297	1,324
Оценка близости	0,364	0,853	0,496	0,000	0,301	0,293	0,302	0,527	0,107	0,244	0,228
Ранг	8	11	9	1	6	5	7	10	2	4	3

установления их средних по группам успешных и отстающих предприятий с удобной для практического использования градацией.

#### Литература

1. **Бернстайн Л. А.** Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн. ; пер. с англ. научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеева; гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. – Финансы и статистика, 2003. – 624 с. 2. **Васина Н. В.** Нормирование показателей деятельности субъектов предпринимательства / Н. В. Васина // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2009. – № 3. – С. 66 – 72. 3. **Діяльність** суб'єктів господарювання: статистичний збірник за 2008 рік / За ред. І. М. Жук. – К. : Держаналітінформ, 2009. – 313 с. 4. **Діяльність** суб'єктів господарювання: статистичний збірник за 2009 рік / за ред. І. М. Жук. – К. : Держаналітінформ, 2010. – 424 с. 5. **Діяльність** суб'єктів господарювання: статистичний збірник за 2010 рік / за ред. І. М. Жук. – К. : Держаналітінформ,

2011. – 431 с. 6. **Имангулов В. Р.** Система показателей финансовой устойчивости организации и анализ действующих методик их определения [Электронный ресурс] / В. Р. Имангулов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 5. – Режим доступа : [http://www.auditfin.com/fin/2010/5/03\\_04/03\\_04%20.pdf](http://www.auditfin.com/fin/2010/5/03_04/03_04%20.pdf) 7. **Кейсерухская У. К.** Использование методологии кластерного анализа для нормирования финансовых коэффициентов [Электронный ресурс] / У. К. Кейсерухская. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/konfer25/427.htm> 8. **Ковтуненко К. В.** Методика багаторівневої агрегованої оцінки фінансового стану підприємств як інструмент стратегічного управління в умовах невизначеності / К. В. Ковтуненко, О. В. Станіславик // Праці Одеського політехнічного університету. Збірник наукових праць. – 2009. – № 2. – С. 285 – 288. 9. **Пастухова Н. Б.** Характеристика показателей финансовой устойчивости организаций реального сектора экономики [Электронный ресурс] / Н. Б. Пастухова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6. – Режим доступа : <http://www.auditfin.com/fin/>

2009/6/Pastuhova/Pastuhova%20.pdf 10. **Сталінська О. В.** Оцінка та аналіз інвестиційної привабливості підприємств у промислово-розвиненому регіоні: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спеціальність 08.06.02 – Підприємництво, менеджмент та маркетинг / О. В. Сталінська. – Донецьк : 2002. – 19 с. 11. **Цыркунова Т. А.** Оценка ликвидности и платежеспособности сельскохозяйственных организаций: методический инструмент и статистический обзор / Т. А. Цыркунова, Н. Ф. Демина // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2012. – № 4. – С. 29. – 37.

**Полуянов В. П., Иванов Ю. В. Аналіз диференціації усереднених значень фінансових коефіцієнтів за видами економічної діяльності**

На підставі статистичних даних розраховано усереднені значення фінансових коефіцієнтів за видами економічної діяльності. Здійснено багатовимірне порівняння кожного виду економічної діяльності по сукупності всіх коефіцієнтів з середніми по економіці значеннями. Проведено ранжирування отриманих багатовимірних відстаней і зроблений висновок про умови функціонування підприємств залежно від виду економічної діяльності. Обґрунтований висновок щодо методологічних напрямів удосконалення фінансового аналізу.

*Ключові слова:* управління підприємствами, фінансовий аналіз, фінансові коефіцієнти, нормовані значення.

**Полуянов В. П., Иванов Ю. В. Анализ дифференциации усредненных значений финансовых**

**коэффициентов по видам экономической деятельности**

На основании статистических данных рассчитаны усредненные значения финансовых коэффициентов по видам экономической деятельности. Осуществлено многомерное сравнение каждого вида экономической деятельности по совокупности всех коэффициентов со средними по экономике значениями. Проведено ранжирование полученных многомерных расстояний и сделан вывод об условиях функционирования предприятий в зависимости от вида экономической деятельности. Обоснован вывод о методологических направлениях совершенствования финансового анализа.

*Ключевые слова:* управление предприятиями, финансовый анализ, финансовые коэффициенты, нормированные значения.

**Poluyanov V. P., Ivanov Yu. V. Analysis of Differentiation of Mean Values of Financial Coefficients on the Types of Economic Activity**

On the basis of statistical information the mean values of financial coefficients are expected on the types of economic activity. Multidimensional comparison of every type of economic activity is carried out on the aggregate of all coefficients with mean on an economy values. Ranging of the got multidimensional distances is conducted and a conclusion is done about operating of enterprises conditions depending on the type of economic activity. A conclusion is grounded about methodological directions of perfection of financial analysis.

*Key words:* management, financial analysis, financial coefficients, rationed values, enterprises.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

**А. І. Землянкін,**  
кандидат економічних наук, м. Донецьк  
**Т. Г. Савченко,**  
кандидат економічних наук, м. Луганськ

## ВИЗНАЧЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РЕГІОНІ

**Постановка проблеми.** Пошук напрямів підвищення ефективності функціонування виробничо-господарського комплексу регіону пов'язаний перш за все з ефективністю інвестиційної діяльності і використанням інвестиційного потенціалу регіону. Інтенсивність та результативність інвестиційної діяльності впливає на інноваційний та економічний розвиток регіону. У зв'язку з цим, значну актуальність набувають питання дослідження тенденцій, що формуються в інвестиційній сфері регіону.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблема інвестиційної діяльності посідає значне місце у наукових роботах інститутів НАН України та вищих навчальних закладів. На сучасному етапі розглядаються проблеми інвестиційної привабливості регіонів для залучення іноземних інвестицій [1; 2; 3]. Важлива роль відводиться інвестиціям у реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону [4], реструктуризації економіки [5; 6] та інноваційному розвитку [7; 8].

Незважаючи на беззаперечну важливість наявних наукових досліджень і розробок, питання інвестиційної діяльності у регіонах потребують подальшого дослідження.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження тенденцій та ефективності інвестиційної діяльності у Луганській області.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження інвестиційної діяльності вказує на її складність, що визначається економічною сутністю цього процесу. Інвестиційну діяльність розглядають у взаємозв'язку з економічною сутністю категорії „інвестиції”. Найбільш повно за складом поняття „інвестиції” викладено у Законі України „Про інвестиційну діяльність”, у якому до їх складу відносять усі види економічних ресурсів, а також ноу-хау, права користування землею, водою та інші майнові права та цінності.

За визначенням учених сутність економічної категорії „інвестиції” полягає в тому, що вони представляють собою систему економічних ресурсів, пов'язаних з рухом авансованої вартості. З огляду на вищевикладене, „інвестиції” – це економічна категорія, яка відображає використання ресурсів у якості авансованої вартості з метою отримання доходу і забезпечення стійкого розвитку на інноваційній основі. З урахуван-

ням такого підходу до сутності інвестицій, інвестиційну діяльність можна розглядати як процес вкладання і використання інвестиційних ресурсів з отриманням результату.

Всі види господарчої діяльності пов'язані з витратами капіталу у вигляді фінансових, матеріальних, інтелектуальних ресурсів, які функціонують у виробництві, забезпечуючи приріст вартості. Основна вимога економіки – це ефективне функціонування всіх суб'єктів господарювання у регіоні, що логічно визначає об'єктивну ціль інвестиційної діяльності: забезпечення зростання валового регіонального продукту. При цьому його зростання повинно відбуватися таким чином, щоб кожна додаткова одиниця вкладень забезпечувала більший приріст, ніж витрати.

В Україні обсяг інвестицій в основний капітал у 2008 р. дорівнював 233081 млн грн, у 2009 р. – 151777 млн грн, тобто відбулось зменшення обсягів інвестицій на 34,9%. У 2010 р. обсяг інвестування склав 150667 млн грн, а в порівнянні з 2009 р. відбулось зменшення на 7,3% [12; 15]. Валовий регіональний продукт по Україні у 2008 р. склав 948056 млн грн, у 2009 р. – 913345 млн грн, у 2010 р. – 1082569 млн грн. Коефіцієнт ефективності використання інвестицій у 2008 році дорівнював 0,25; у 2009 р. – 0,17; у 2010 р. – 0,14. Таким чином можна простежити, що відбулось зниження ефективності використання інвестицій у 2009 р. на 32% у порівнянні з попереднім, у 2010 р. – на 17,6% у порівнянні з 2009 р.

Умови економічного розвитку та інвестиційної діяльності у регіонах різні. Так, наприклад, у 2009 р. найбільшу вагу в інвестиції в основний капітал по Україні склали Дніпропетровська область (8,7%), Донецька (8,6%), Київська (6,6%), Одеська (6,6%), Харківська (5,5%), Полтавська (5,1%). У 2010 р. відбулось зменшення питомої ваги цих областей в загальному обсязі інвестицій по Україні: Дніпропетровської області на 0,4%, Донецької на 1,24%, Одеської на 0,8%, Харківської на 0,7%, Полтавської на 0,3 %, але відбулось збільшення питомої ваги Київської області на 1,1% . На Луганську область у структурі інвестицій в основний капітал по Україні у 2009 р. приходилося 2,9% , при чому відбулось зменшення у порівнянні з 2008 р. на 1%. У 2010 р., відповідно, Лу-

ганська область у структурі інвестицій України мала 3,1%, тобто відбулось збільшення питомої ваги у порівнянні з 2009 р. на 0,2% [11; 12; 15].

Динаміка структури інвестицій у матеріальні активи Луганської області свідчить, що за останні чотири роки відбулось зменшення питомої ваги інвестицій в основний капітал взагалі (з 84,6% у 2008 р. до 78,6% у 2011 р.). З них витрати інвестицій на капітальне будівництво зменшились з 48,8% у 2008 р. до 31,0% у 2011 р., але зросли обсяги у машини та обладнання (відповідно, з 35,8% до 47,5%). У той же час зросли інвестиції на капітальний ремонт (з 11,7% у 2008 р. до 15,0% у 2011 р.), що свідчить про подальше старіння основних фондів [11].

Аналіз показує, що обсяг інвестицій в основний капітал у Луганській області за період 2007 – 2011 рр. зменшився з 9754147 тис. грн у 2007 р. до 4705409 тис. грн у 2010 р. і до 6107212 тис. грн у 2011 р. (табл. 1). Це інвестиції у будівництво, машини, обладнання, інструменти, транспортні засоби. У цілому за чотири роки зменшення обсягів інвестицій в основний капітал становить 51,7% від 2007 р., тобто у 2010 р. не було досягнуто обсягів інвестицій в основний капітал 2007 року. У 2011 р. відбулось зменшення обсягів інвестування у порівнянні з 2007 р. на 37,4%, у порівнянні з 2008 р., відповідно, на 32,6%. У порівнянні з 2009 р. обсяг інвестицій в основний капітал у 2011 р. збільшився на 39,5%, а по відношенню до 2010 р. збільшився на 29,8 %. (У порівнянних цінах у 2011 р. індекс обсягів інвестицій в основний капітал

до попереднього року склав 113,9 % [11, с. 146]). Таким чином, слід відмітити, що у 2011 р. взагалі не було досягнуто обсягів інвестування 2007 і 2008 рр.

За джерелами фінансування у структурі інвестицій в основний капітал у 2011 р. зберігається тенденція найбільшої питомої ваги власних коштів підприємств і організацій 69,7%, хоча відбулось зменшення у порівнянні з 2008 р. на 4,7%. За цей період зросла доля інвестицій за рахунок державних коштів з 8,2% до 10,5% і коштів місцевих бюджетів з 1,6% до 5,2% відповідно, але зменшилась доля іноземних інвесторів на 0,8% та кредитів банків на 5,6%.

Аналіз обсягів інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування свідчить про те, що у 2011 р. не було досягнуто показників 2008 р. Відбулось зменшення інвестицій за рахунок коштів державного бюджету на 12,8%, за рахунок коштів підприємств на 36,4%, іноземних інвесторів, відповідно, на 65,9% і кредитів банку на 72%. Слід відзначити тенденцію поступового збільшення за останні чотири роки обсягів фінансування інвестицій за рахунок коштів місцевих бюджетів, які зросли у 2011 р. на 126,0% у порівнянні з 2008 р.

Таким чином, аналіз свідчить, що в Луганській області зберігається тенденція зменшення активності та ефективності інвестиційної діяльності, але у 2011 р. починається незначна активізація процесу інвестування.

Динаміка структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності (табл. 2) свідчить про найбільшу вагу їх у промисловості. Слід відміти-

Таблиця 1

Динаміка інвестиційної діяльності у Луганській області [9; 10; 11]

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Інвестиції в основний капітал ,тис.грн. (у фактичних цінах)	9754147	8999653	4377524	4705409	6107212
- у відсотках до попереднього року	–	92,3	48,6	107,5	129,8
Інвестиційний капітал на одну особу, грн.	4126,7	3847,6	1889,2	2048,7	2681,7
- у відсотках до попереднього року	–	93,2	49,1	108,4	130,9
Прямі іноземні інвестиції в економіку області, тис. дол. США	309196,7	336092,9	635840,2	630816,5	766761,6
- у відсотках до попереднього року	–	108,7	189,2	99,2	121,5

ти, що зменшилась доля інвестицій у переробну промисловість з 52,9% у 2007 році до 21,3% у 2010 р. У 2011 р. інвестиції у переробну промисловість зросли на 13,1% і зменшились у добувну на 8,5%. Відбулось зменшення інвестицій у сільське господарство на 0,6%.

Аналіз співвідношення інвестицій і валового регіонального продукту свідчить про значне зниження ефективності використання інвестицій (табл. 3). У 2009 р. відбулось зменшення обсягу валового регіонального продукту на 10,5%, а індекс зростання зменшився на 43,7% у порівнянні з індексом зростання у 2008 р.

У 2010 р. відбулось зростання валового регіонального продукту по відношенню до 2009 р. на 18,4%, по відношенню до 2008 р. – на 5,9%. Інвестиції в основний капітал у 2010 р. зросли у порівнянні з попереднім періодом на 7,5%, а по відношенню до 2008 р. зменшились на 47,8%. Ефективність використання інвестицій у 2010 р. знизилась на 9,5%.

У 2011 р. збільшення валового регіонального продукту у порівнянні з 2010 р. складає 8,2%. Ефективність використання інвестицій у 2011 р. у порівнянні з 2010 р. зросла на 19,9 %, але у порівнянні з 2010 р.

зменшилась на 8,9%, а з 2008 р. на 40,8%, і з 2007 р. на 59,0 %.

Слід відмітити, що в цілому за період з 2007 р. по 2011 р. обсяг інвестування зменшився на 15021 млн. грн., у свою чергу інвестиції у складі валового регіонального продукту зменшились за цей період з 30,2% у 2007 р. до 12,4% у 2011 р. (на 40%).

Ефективність інвестиційної діяльності пов'язана з інноваційною діяльністю. Інновації – це результат, отриманий від вкладення інвестиційних ресурсів у нові технології, форми організації і управління та втілений у підвищених економічних та соціальних показниках розвитку [13].

Аналіз показників упровадження інновацій в Луганській області (табл. 4) свідчить про зменшення за період 2007 – 2011 рр. кількості підприємств та організацій, що виконують науково-дослідні роботи, на 19,6%, але обсяги науково-дослідних та науково-технічних робіт збільшились за цей період на 105,7%, що пояснюється зростанням заробітної плати працівників цієї сфери та витратами на комунальні послуги.

Розподіл обсягу фінансування наукових та

Таблиця 2

**Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Луганській області (у відсотках) [9; 10; 11]**

Види економічної діяльності	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість:					
- добувна	16,8	19,5	33,8	41,4	32,9
- переробна	52,9	46,2	30,9	21,3	34,4
Сільське господарство	4,1	8,6	4,9	5,4	4,8
Будівництво	1,6	1,7	1,9	2,1	2,7
Торгівля	7,4	4,8	5,2	5,9	5,6
Діяльність готелів та ресторанів	0,6	0,3	0,8	0,2	0,5
Діяльність транспорту та зв'язку	8,2	7,3	10,7	8,5	6,4
Фінансова діяльність	0,6	1,1	0,6	0,8	0,7
Операції з нерухомим майном	5,2	7,1	6,9	8,0	5,6
Державне управління	0,5	1,0	0,6	0,8	1,3
Освіта	0,4	0,3	0,6	0,7	0,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,6	0,7	1,8	4,0	3,7
Надання комунальних та індивідуальних послуг	1,1	1,4	1,3	1,0	1,1
Усього по області	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця 3

**Характеристика співвідношення економічного росту і інвестиційних вкладень  
в основний капітал в Луганській області [9; 10; 11]**

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Валовий регіональний продукт, млн грн	32271	42985	38451	45541	49275*
- у відсотках до попереднього року	-	133,2	89,5	118,4	108,2
Інвестиції в основний капітал, млн грн	9754	9000	4378	4705	6107
- у відсотках до попереднього року	-	92,3	48,6	107,5	129,8
Інвестиції у відсотках до валового регіонального продукту	30,2	20,9	11,4	10,3	12,4

\* розраховано за [11, с. 26 ]

Таблиця 4

**Динаміка інноваційної діяльності у Луганській області [9; 10; 11]**

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість організацій та підприємств, що виконують науково-дослідні та науково-технічні роботи	51	52	48	41	41
Обсяг науково-технічних та науково-дослідних робіт, тис. грн	85271	120855,5	107152,3	127827,9	175397,0
Кількість впроваджених нових технологічних процесів у промисловості	56	45	14	29	43
– зокрема ресурсозберігаючих та маловідходних	27	23	5	9	21

науково-технічних робіт за джерелами свідчить про поступове зменшення долі за рахунок держбюджету з 19,6% у 2008 р. до 14,5% у 2011 р., а також власних коштів з 22,5% відповідно до 21,4%. Зменшились кошти вітчизняних замовників з 25,9% до 24,2%, але збільшився обсяг коштів іноземних інвесторів з 28,8% у 2008 р. до 38,1% у 2011 р.

У той же час у 2011 р. кількість впроваджених нових технологічних процесів у порівнянні з 2007 р. зменшилась на 6,2%, зокрема впровадження мало-

відходних та ресурсозберігаючих технологій зменшилось на 22,2%. Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості в 2010 р. у порівнянні з 2007 р. зменшився на 81,9. Обсяг інвестицій в інновації за рахунок власних коштів зменшився з 513 млн грн в 2007 р. до 196,6 млн грн в 2010 р., та до 111,8 млн грн у 2011 р. [9; 10; 11]. Таким чином, існує недостатність інвестиційних ресурсів для впровадження інновацій і в цілому, і власних коштів підприємств і організацій.

Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості за цей період майже не змінилась і складала у 2011 р. 13,5% від загальної кількості підприємств у регіоні, але обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2011 р. у порівнянні з 2007 р. зменшився на 67,5%.

Вплив інноваційно-інвестиційної діяльності проявляється у рівні рентабельності підприємств регіону. Так у 2006 р. показник рентабельності добувної промисловості мав негативне значення і складав (-8,1%), а у 2009 р. (-14,8%), проявилась тенденція зниження рентабельності на 6,7%. У 2009 р. відбулось падіння рівня рентабельності майже по всіх галузях промисловості регіону. В 2011 р. у промисловості взагалі та хімічній і нафтохімічній промисловості рентабельність залишається від'ємною (табл. 5).

Відбулось підвищення рентабельності у таких галузях як оброблення деревини, видавнича діяльність, металургійне виробництво.

У процесі інвестиційної діяльності у регіоні об'єк-

тивно виникають економічні відношення між суб'єктами з приводу забезпечення інвестиційного процесу ресурсами і їх використання з метою отримання доходу. Тому існує взаємозалежність розвитку економіки регіону і банківської системи, що також визначає роль банків у формуванні і використанні інноваційно-інвестиційного потенціалу регіону. Кредити банків є важливим важелем, що сприяє інноваційному розвитку регіону, але не завжди є можливим для підприємств, тому що великі відсотки за використання кредитних ресурсів. У той же час для банків довгострокове кредитування відволікає з обігу грошові кошти. Ця обставина викликає необхідність розробки мотиваційних умов для активізації кредитування комерційними банками інноваційно-інвестиційної діяльності у регіонах.

Слід визначити, що загальний обсяг інвестицій, які направляються в цілому по Україні і в конкретні регіони, не відповідає обсягу інвестиційного попиту. Це не сприяє реструктуризації та технічному переоснащенню підприємств регіону, і в першу чергу, добувної галузі.

Таблиця 5

**Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств  
Луганської області (у відсотках) [ 9;10;11 ]**

Галузь промисловості	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	1,6	-0,5	-3,7	-2,0	-0,3
- добувна	-7,3	2,8	-14,8	-4,5	-6,4
- переробна	4,2	-0,3	-0,2	-1,0	-1,4
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1,4	-0,2	1,5	1,2	0,8
Легка промисловість	5,3	1,1	3,2	-5,2	1,1
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	3,6	-4,0	-3,3	1,4	2,1
Видавнича діяльність	13,7	-10,0	2,9	10,2	6,7
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	2,8	-3,3	-3,9	0,6	1,4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	0,7	1,8	-8,5	-8,3	-6,5
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	7,5	1,3	-2,3	-4,3	2,8
Машинобудування	2,7	3,4	0,1	4,7	4,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	5,3	-10,9	-4,7	-3,7	0,5

**Висновки.** Аналіз статистичних даних свідчить, що обсяг інвестицій в основний капітал не має стійкої тенденції до зростання, у зв'язку з чим у Луганській області у 2011 році не було досягнуто темпів зростання і обсягів інвестицій та економічного розвитку у порівнянні з 2007 р. Динаміка інвестицій в основні фонди по видам економічної діяльності свідчить про те, що найбільша частина їх вкладається у переробну промисловість, а в аграрному секторі не задовольняються потреби в інвестиціях.

У результаті аналізу основних індикаторів, що характеризують стан і динаміку інвестиційної діяльності у взаємозв'язку з інноваційною діяльністю та економічним зростанням, зроблено висновок про нестійку тенденцію активізації інвестиційної діяльності у регіоні.

Таким чином, аналіз показує, що одним із факторів розвитку економіки є використання інвестицій на впровадження у виробництво інновацій, оновлення асортименту товарів і підвищення конкурентоспроможності виробництва, але в теперішній час у регіоні не достатня кількість підприємств і організацій, які виконують наукову і науково-технічну діяльність. Динаміка наукових і науково-технічних робіт, що виконуються за власні кошти підприємств і організацій, має нестійку тенденцію та недостатнє фінансування.

До основних причин, що сформували нестійку тенденцію, можна віднести: слабку активність вітчизняних інвесторів, що визначається високими ризиками, і недостатні обсяги коштів, низький рівень конкурентоспроможності продукції, яку випускають підприємства, що зумовлюється застарілими технологіями, обладнанням, зношеними фондами.

Важливою умовою активізації діяльності є забезпечення оновлення технологій у відповідності з прийнятими у світі стандартами. Необхідно зауважити, що ресурсозбереження є одним із напрямів, що потребує активізації інвестиційної діяльності. Упровадження безвідходних і маловідходних технологій, повне і комплексне використання сировини є важливим аспектом ресурсозбереження.

Як показують дослідження, слід звернути увагу також на такий факт, що вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності підприємств регіону неможливе без включення діяльності комерційних банків в інвестиційну сферу, що зумовлюється процесом трансформації збережень і залучених грошових коштів населення в інвестиційні ресурси. Актуальним питанням і складовою процесу активізації інвестиційної діяльності є активізація кредитування інновацій на основі запровадження такої форми взаємовідносин, як проектне інноваційно-інвестиційне фінансування, що широко розвинене за кордоном. Це буде забезпечувати пов'язану систему активізації інвестиційної та іннова-

ційної діяльності у регіоні. Одним з напрямів стимулювання розвитку проектного інноваційно-інвестиційного кредитування українськими банками є зменшення податкового навантаження на прибуток банку.

Економісти вважають, що закордонна практика підтверджує ефективність податкового кредиту стимулювання інвестиційної діяльності, який передбачає зменшення у визначені періоди і в означених межах платежів податку на прибуток, а також по місцевим податкам з наступними платежами суми кредиту та відсотків. Податковий інвестиційний кредит представляє собою можливість оптимізувати урахування інтересів двох сторін.

Місцеві органи влади повинні використовувати різні важелі для підтримки інвестиційної діяльності у регіоні, а саме: інформаційно-консультативне забезпечення; аукціони та конкурси на виконання проектних робіт; інвестиції та пільгове кредитування з місцевих кредитних ресурсів; підтримка кредитів гарантіями та інше.

Таким чином, практика свідчить, що соціально-економічний розвиток регіонів відбувається повільно, а також з'являється тенденція зменшення темпів економічного розвитку на основі зменшення обсягів інвестицій у інноваційне забезпечення розвитку регіонів.

Дослідження питань інвестиційної діяльності у Луганській області показало, що відсутній системний підхід до формування організаційно-економічного механізму, який забезпечував би активізацію інвестиційної діяльності. Для регіону пріоритетними є ті об'єкти інвестування, які у відповідності із стратегією соціально-економічного розвитку регіону дозволяють забезпечити перспективний розвиток, тому необхідне послідовне нарощування інвестиційного потенціалу та ефективне його використання.

Одним із шляхів стимулювання активізації інвестиційної і інноваційної діяльності є розробка податкового механізму, спрямованого на пільгове оподаткування прибутку, що отримують від реалізації інвестиційних проектів. Слід зазначити, що цей підхід доцільно використовувати у разі розробки принципово нових, або значно удосконалених видів техніки і технологій.

В економіці розвинених країн в останні роки складається особлива форма взаємодії бізнесу та державної влади, тобто так зване „партнерство”, яке відрізняється від інших форм співпраці. У рамках таких партнерств складаються власні моделі фінансування, що відрізняються від традиційних. Такий підхід до взаємодії суб'єктів дозволить вирішувати питання забезпечення інвестиціями запровадження інноваційних проектів [13]. Завдання, які необхідно вирішувати для досягнення стійкого розвитку регіону на інноваційно-інвестиційній основі, можна окреслити у таких напрям-



ках: створення організаційно-економічних умов для екологічно безпечного виробництва, раціонального використання природних ресурсів; збільшення частки виробничого нагромадження у валовому регіональному продукті, реструктуризація економіки з урахуванням вимог науково-технічного прогресу [14]. В сучасних умовах інвестиційна діяльність повинна бути спрямована на збалансований розвиток регіону: соціальної інфраструктури і будівельної галузі; розвиток аграрного виробництва; сільськогосподарського машинобудування; впровадження нових технологій у всіх галузях економіки.

Вищевикладене потребує подальшого дослідження питань організаційно-економічного забезпечення активізації інвестиційної діяльності у регіоні.

### Література

1. **Гриньова В. М.** Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : монографія / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, В. О. Лепейко. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с.
2. **Борщ Л. М.** Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи : монографія / Л. М. Борщ. – К. : Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 318 с.
3. **Заблодська І. В.** Інвестиційна привабливість регіонів України за умов інтеграції до СОТ : монографія / І. В. Заблодська, О. М. Шаповалова, О. С. Харитоновна, І. В. Ключ. – Луганськ : Вид-во „Ноулідж”, 2010. – 181 с.
4. **Заблодська І. В.** Моніторинг реалізації стратегії економічного та соціального розвитку регіону : монографія / І. В. Заблодська, С. П. Дроботенко та інші. – Луганськ : Вид-во „Ноулідж”, 2012. – 157 с.
5. **Подсолонко Е. А.** Реструктуризація регіональної економіки. Научное издание / Е. А. Подсолонко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 424 с.
6. **Исаченко Д. А.** Теоретические аспекты изменения воспроизводственной структуры хозяйства региона / Д. А. Исаченко // Прометей. – 2009. – № 1 (28). – С. 57 – 62.
7. **Потапова Н. Н.** Концептуальные основы повышения инновационного потенциала / Н. Н. Потапова // Экономика и право. – 2005. – № 2. – С. 25 – 29.
8. **Заблодська І. В.** Інноваційний розвиток індустріального сектора регіону : монографія / І. В. Заблодська, О. А. Мельнікова. – Луганськ : Вид-во „Ноулідж”, 2012. – 284 с.
9. **Статистичний** щорічник Луганської області за 2009 рік : стат. збір. / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Луганській області ; за ред. С. Г. Пілієва. – Луганськ, 2010. – 513 с.
10. **Статистичний** щорічник Луганської області за 2010 р. за ред. Пілієва С. Г. – Луганськ : Луганське обласне управління статистики, 2011. – 489 с.
11. **Статистичний** щорічник Луганської області за 2011 р. – Луганськ : Луганське обласне управління статистики, 2012.
12. **Статистичний** щорічник України за 2009 рік. За ред. О. Г. Осауленка / Державний комітет статистики України. – Київ, 2010. – 567 с.
13. **Статівка А. М.** Проблеми правового забезпечення публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері / А. М. Статівка, І. А. Шуміло // Економіка і право. – 2009. – № 2. – С. 11 – 16.
14. **Кириленко І.** Інвестиції як інноваційний процес / І. Кириленко // Банківська справа. – 2001. – № 5. – С. 17 – 19.
15. **Офіційний сайт** Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

### **Землянкін А. І., Савченко Т. Г. Визначення тенденції та ефективності інвестиційної діяльності у регіоні**

У статті розглянуто питання формування тенденцій інвестиційної діяльності у регіоні; дано аналіз тенденцій інвестиційної діяльності у Луганській області; розкрито взаємозв'язок з інноваційною діяльністю та ефективністю розвитку регіону; визначено шляхи активізації інвестиційної діяльності.

*Ключові слова:* інвестиції, інвестиційна діяльність, регіон, тенденції, інновації, ефективність, розвиток.

### **Землянкин А. И., Савченко Т. Г. Определе-ние тенденции и эффективности инвестиционной деятельности в регионе**

В статье рассматриваются вопросы формирования тенденций инвестиционной деятельности в регионе; дан анализ тенденций инвестиционной деятельности в Луганской области; раскрыта взаимосвязь с инновационной деятельностью и эффективностью развития региона. Определены пути активизации инвестиционной деятельности.

*Ключевые слова:* инвестиции, инвестиционная деятельность, регион, тенденции, инновации, эффективность, развитие.

### **Zemlyankin A. I., Savchenko T. G. Determination of Tendencies and Efficiency of Investment Activity in Region**

The article examines the formation trends investment activities in the region; trends of investment activities have been studied in Lugansk area; disclosed the relationship to innovation activities and efficiency of a development region. The ways of intensification of investment activities are determined.

*Key words:* investment, investment activity, region, trends, innovations, efficiently, development.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## **ФІНАНСУВАННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ В ДИСКУРСІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ**

Курортне господарство є одним із пріоритетних напрямків розвитку інституційних секторів економіки України. Ринкові трансформації в економіці нашої держави стали позитивними чинниками формування ринку послуг курортного господарства, його сегментації, зародження й розвитку конкуренції в цьому секторі. У той же час існує ряд негативних чинників, які деструктивно впливають на функціонування курортного господарства: 1) недостатній рівень фінансового забезпечення відтворення матеріально-технічної бази санаторно-курортних закладів; 2) надмірне зростання комерціалізації у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги населенню (заміщення державної, муніципальної, відомчої сфер на приватну сферу економічної діяльності); 3) гальмування розвитку приватної ініціативи дефіцитом фінансових ресурсів та ціною їх залучення; 4) загострення диспропорцій, зумовлених низьким рівнем соціального забезпечення населення й високою вартістю курортних послуг.

Вагомий внесок у формування теоретичних засад соціального страхування зробили такі відомі зарубіжні науковці, як: У. Беверідж, О. фон Бісмарк, Р. Ноузік, Дж. Ролз й ін. Питання соціального страхування знайшло відображення й у працях українських учених сучасності: В. Л. Андрущенко, О. Д. Василика, В. М. Геєця, Т. І. Єфіменко, С. В. Каламбет, І. О. Лютого, В. Д. Лагутіна, П. В. Мельника, Д. В. Полозенка, В. М. Федосова, І. Я. Чугунова, С. І. Юрія та ін. Водночас спостерігається відсутність ґрунтовних досліджень науково-практичного характеру, в яких увага була б зосереджена на проблемі інституціоналізації фінансового забезпечення курортної справи в системі соціального страхування українців.

Метою цієї статті є дослідження проблем формування фінансових ресурсів в системі соціального страхування та їх залучення для фінансування санаторно-курортної справи в Україні. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання конкретних завдань:

1) теоретична концептуалізація фінансового забезпечення оздоровлення населення через механізм соціального страхування в Україні;

2) оцінка сучасного стану фінансування санаторно-курортних послуг в системі соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;

3) розгляд нових підходів до організації соціального страхування як джерела фінансового забезпечення оздоровлення населення.

Відповідно до проведених Світовим банком досліджень, середня тривалість життя українців на 10–12 років нижча, ніж у країнах Західної Європи. В Україні спостерігається демографічна криза, що виражається у низькій народжуваності, високому рівні смертності, особливо серед чоловіків працездатного віку, та процесами міграції. За роки незалежності населення України зменшилось на 12% (6 млн. чол.). Істотних втрат зазнає саме трудовий потенціал, а це украй негативний показник національної економіки, серед працездатного населення щорічно втрачається у зв'язку з передчасною смертністю 237 тис. потенційно непрожитих років. Натомість, близько 80–90% державних видатків на охорону здоров'я витрачаються на утримання великої кількості лікарень та заробітну плату персоналу, і лише 10–20% – на розвиток системи охорони здоров'я населення. До того ж, Україна надалі стикається з проблемами, які стосуються забезпечення кращих результатів діяльності системи охорони здоров'я, зокрема: підвищення ефективності надання послуг; зміна тенденції до скорочення очікуваної тривалості життя на тенденцію до зростання очікуваної тривалості життя; зниження необґрунтованих видатків на охорону здоров'я та соціальне забезпечення населення. Загалом, більшість показників стану охорони здоров'я для населення України гірші, ніж для нових країн – членів ЄС [1].

На даний час функціонують чотири моделі соціального захисту: континентальна (модель О. фон Бісмарка), англосаксонська (модель лорда У. Беверіджа), скандинавська і південно-європейська. Хоча жодна із зазначених моделей соціального захисту не зустрічається в чистому вигляді, соціальне страхування має місце у всіх зазначених моделях. „Розглянувши ці моделі, можна дійти висновку, що система соціального захисту населення в Україні найбільшою мірою відповідає німецькій моделі” [2, с. 14].

Система фінансування охорони здоров'я на засадах соціального страхування, відповідно до моделі Бісмарка, передбачає формування страхових фондів перманентно з внесків застрахованих осіб та відраху-

вань роботодавців і лише частково державних дотацій. Державне медичне страхування (*gesetzliche Krankenversicherung*) є основним механізмом фінансування охорони здоров'я в Німеччині. У контексті соціального страхування населення фінансування санаторно-курортного лікування знаходить відображення переважно у складі видатків державного медичного страхування [3, с.10].

Держава, по суті, не бере на себе зобов'язання забезпечити фінансування послуг охорони здоров'я, а лише створює необхідні умови для того, щоб необхідні фонди фінансових ресурсів були створені працівниками та працедавцями, та здійснює нагляд за функціонуванням усієї системи медичного страхування. У контексті державного медичного страхування застрахована особа може самостійно обирати необхідні види медичних послуг: амбулаторна, стаціонарна і стоматологічна допомога, страхування на випадок хвороби з виплатою щоденної грошової компенсації, витрати на санаторно-курортне лікування, медичне страхування за кордоном та інші види [4, с. 33 – 37].

Аналіз формування доходів і видатків у фондах державного медичного страхування за 2009–2012 рр. у Німеччині вказує на те, що в структурі доходів переважають соціальні внески, у 2012 р. вони складають 90,65%; федеральні гранти займають лише 7,18 %, доходи від фінансово-господарської діяльності – 2,17%. Структура видатків: 87,49% становлять немонетарні виплати (матеріальна допомога, надання послуг), 6,16% займають грошові виплати, витрати фінансово-господарської діяльності – 6,35% [5, с. 6].

Україні притаманний власний шлях розвитку соціального страхування, що базується на ретроспективах соціального страхування держав, під владою яких знаходились етнічні українські землі. Пострадянська державна соціальна політика базувалась на вартісно-розподільчих відносинах в системі державних фінансів. У 1933 р. всі кошти соціального страхування, а також санаторії, будинки відпочинку та ряд інших установ передано профспілкам. Тривалий період часу в джерелах фінансового забезпечення оздоровлення українського населення домінували кошти державного фонду соціального страхування та кошти профспілкових організацій. Працюючі громадяни внесків до фонду соціального страхування не здійснювали. Питання оздоровлення громадян знаходились під егідою профспілкових організацій, які розпоряджались путівками, брали участь у розподілі фінансових ресурсів на капітальне будівництво санаторно-курортних закладів. Бюджет державного соціального страхування утворювався з відрахувань від прибутку підприємств і дотацій державного бюджету. Звісно, що при централізованому розподілі путівок існуюча пропозиція послуг

курортного господарства не могла задовольнити суспільні потреби в оздоровленні. Значною мірою цей дефіцит заповнювався через придбання населенням курсівок, приватне розміщення в квартирах, сільських садибах тощо. Скасування централізованого розподілу путівок у свій час негативно вплинуло на обсяги споживання курортних послуг. Із здобуттям незалежності на порядок денний постало питання про вдосконалення системи соціального страхування в Україні. Так, у 1991 р. створено Фонд соціального страхування, до складу якого увійшли представники від профспілкових об'єднань, а в 2001 р. за схемою правонаступництва на основі Фонду соціального страхування України створено Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [6].

Інституційні зміни стали чинником структурних зрушень і в організаційно-правових формах курортної справи та трансформацій власності санаторно-курортних закладів. На даний час понад 2/3 санаторно-курортних закладів знаходяться у приватній власності. Фінансово-господарська діяльність багатьох відомчих та профспілкових санаторно-курортних комплексів згортається. Водночас для забезпечення застрахованих осіб якісним та повноцінним лікуванням необхідно фінансувати оновлення та модернізацію матеріально-технічної бази курортів.

У сучасних умовах господарювання виникає необхідність розробки пропозиції курортних послуг, розрахованих на споживача з адекватним рівнем доходів, та відповідного механізму їх просування. Це завдання лише частково виконує Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, який має право спрямовувати кошти на санаторно-курортне лікування працівників та членів їх сімей. Видачу путівок передбачено на підставі рішення комісії страхувальника. Комісія страхувальника отримує путівки за місцем реєстрації підприємства, установи, організації, тобто за місцем перерахування страхових внесків, за умови, що сума перерахованих страхувальником внесків достатня і не використана цілком на оплату лікарняних листків. Протягом одного року одній і тій же особі за рахунок коштів соціального страхувальника може бути видана тільки одна путівка на санаторно-курортне лікування або відпочинок, з урахуванням путівок, отриманих у санаторії-профілакторії, реабілітаційні відділення профспілкових санаторіїв. Путівки до санаторіїв, пансіонати з лікуванням, курортні міські водогрязелікарні, пансіонати і будинки відпочинку, придбані за рахунок коштів соціального страхування, видаються безкоштовно, з частковою оплатою їх вартості, за повну вартість [7].

Колегія Рахункової палати України оприлюднила результати аналізу виконання бюджету Фонду соціаль-

ного страхування з тимчасової втрати працездатності у 2011 році. За її висновком, у 2011 році бюджет виконаний лише частково. За доходами він виконаний на 96,1%, за видатками – на 90%, перевищення доходів над видатками становить 1,0 млрд. гривень. Однак показники видаткової частини не виконані за жодною зі статей [8].

На тлі зростання з 2010 року показників дохідної частини бюджету фонду його видаткова частина значно зменшувалася. Видатки за 2011 рік скоротилися, порівняно з 2010 роком, на 631,9 млн грн (падіння до рівня 2009 року), з цієї суми 597,4 млн грн мали б піти на забезпечення санаторно-курортного лікування. У результаті було значно обмежено доступність соціальних послуг для застрахованих осіб, тим більше, що вартість путівок щороку зростає. За рахунок коштів фонду в санаторно-курортних закладах пролікувалися лише 1,5% застрахованих осіб.

Водночас не відбулася оптимізація структури й чисельності працівників фонду, як це передбачалося із запровадженням 1 січня 2011 р. єдиного соціального внеску [9]. Більше того, організаційно-управлінські видатки фонду зросли, порівняно з 2010 роком, на 10%.

Кошти на оздоровлення використовуються на невластиві для соціального страхування функції. Зокрема, 2011 року на фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл та придбання новорічних подарунків для дітей використано 244 млн гривень. Спрямування цих ресурсів на санаторно-курортне лікування дозволило б оздоровити близько 50 тис. застрахованих осіб та членів їхніх сімей.

В Україні набула поширення практика грошових компенсацій субсидіарного характеру для пільгових категорій населення, коли в межах бюджетних коштів відбувається заміна фінансування санаторно-курортних послуг на грошову компенсацію, виходячи із середньої вартості санаторно-курортної путівки, визначеної центральним органом виконавчої влади у сфері соціальної політики [10]. Надання грошової компенсації, виходячи із середньої вартості путівки (у 2010 р. – 275 грн, в 2011 р. – 300 грн та в 2012 р. – 320 грн [11]), ще не означає, що людина, яка отримала ці кошти, використовує їх за цільовим призначенням – на оздоровлення. Певною мірою цей чинник негативно впливає і на формування фінансових ресурсів санаторно-курортних закладів, що є акредитованими постачальниками санаторно-курортних послуг в системі державних закупівель. Врегулювання цього питання знайшло відображення в законотворючому просторі: „безкоштовне забезпечення санаторно-курортними путівками шляхом надання щорічної грошової допомоги для компенсації вартості путівок через безготівкове перерахування санаторно-курортним закладам, які

мають ліцензію на провадження господарської діяльності з медичної практики, за надання послуг із санаторно-курортного лікування чи одержання за їх бажанням грошової компенсації у розмірі середньої вартості путівки в Україні” [12].

Здійснення видатків на утримання загальнодержавних спеціалізованих санаторіїв для дітей та підлітків покладається на державний бюджет, а реалізація державних програм позашкільного обслуговування дітей та утримання дитячо-юнацьких спортивних шкіл – на місцеві бюджети. Таким чином, на кошти Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності частково покладаються зобов'язання бюджетів усіх рівнів.

Довготривалий процес здійснення процедури закупівлі послуг з санаторно-курортного лікування призводить до запізнення початку оздоровлення. Закупівля путівок проводиться без попереднього вивчення мережі оздоровчих закладів та їх матеріальної бази. Спостерігаються факти надання неякісних послуг із санаторно-курортного лікування. Є випадки повернення путівок та невикористаних коштів соціального страхування.

Інституційне забезпечення надання послуг з оздоровлення залишається недосконалим і дозволяє спрямовувати кошти за напрямками, які не співвідносяться із завданнями цього виду страхування (утримання дитячо-юнацьких спортивних шкіл, придбання новорічних подарунків). Для задоволення потреб застрахованих осіб закупівля послуг із санаторно-курортного лікування потребує розроблення управлінських заходів з підвищення якості послуг та з урахуванням сезонного характеру їх надання.

Діючий фінансовий механізм соціального страхування не забезпечує реалізацію застрахованими особами права на санаторно-курортне лікування й оздоровлення відповідно до вимог сучасності, спостерігається суттєве недофінансування санаторно-курортних послуг та нераціональне використання фінансових ресурсів фондів соціального страхування.

Чинниками удосконалення фінансового простору в системі соціального страхування, вважають В. І. Павлов та М. І. Олієвська, є вихід економіки України з кризи, легалізація тіньової економіки, збільшення розмірів мінімальної заробітної плати, охоплення соціальним страхуванням усіх найманих працівників [13, с. 156]. Проблема відтворення людського капіталу значною мірою визначається належним фінансовим забезпеченням санаторно-курортного лікування й оздоровлення населення, що вимагає збільшення асигнувань на охорону здоров'я та їх ефективного використання. Перспективним шляхом вирішення цього питання є запровадження загальнообов'язкового дер-

жавного соціального медичного страхування. Пріоритетного вирішення потребують питання встановлення стандартів фінансового забезпечення реального надання санаторно-курортних послуг [14] замість символічної грошової компенсації, узгодження наявних потреб в оздоровленні людини із можливостями їх забезпечення, чітке визначення гарантій у сфері охорони здоров'я, які підкріплено відповідним фінансуванням, що створить надійну економічну основу для фінансування надання санаторно-курортних послуг у змісті соціального страхування.

Сучасний механізм соціального страхування з тимчасової втрати працездатності не забезпечує функцію розподілу санаторно-курортних послуг для осіб, які дійсно їх потребують. Основна частка надходжень у фонди соціального страхування припадає на роботодавців і працівників, а зтягування модернізації системи соціального страхування, імплементації обов'язкового та добровільного медичного страхування, що передбачало б фінансування санаторно-курортних послуг, істотно збільшує напруженість державних та місцевих фінансів в контексті соціального захисту населення.

Вважаємо, що на даний час до повноважень державної інституції з соціального страхування в компетенції, що належить до фінансування санаторно-курортних послуг, доцільно було б віднести видачу путівок без лікарського висновку та рішення комісії страхувальника стосовно конкретної застрахованої особи. Йде мова про так звані „соціальні путівки”, які надавалися б за регульованими цінами. Для соціальних путівок доцільно встановити граничний рівень рентабельності 15%. У такому разі державна інституція у сфері соціального страхування виконувала б функцію курортного оператора, що дозволило б активізувати курортну справу, зробити послуги оздоровлення більш досяжними. Територіальні відділення державної інституції у сфері соціального страхування могли б забезпечувати реалізацію путівок на санаторно-курортне лікування та оздоровлення через адміністративно-територіальну мережу по всій території України.

Фінансовий простір соціального страхування потребує модернізації від принципу знеособлення до принципу адресності страхових внесків, а питання фінансування оздоровлення населення через практику медичного страхування – визначає перспективи подальших наших досліджень в окресленому напрямі.

### Література

1. **Інформаційно-аналітичні матеріали Світового банку.** – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/>

WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/UKRAINEINUKRAINIANENXTN/0,,contentMDK:21680301~pagePK:141137~piPK:141127~theSitePK:455681,00.html. 2. **Юрій С. І.** Соціальне страхування / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська. – К.: Кондор, 2009. – 464 с. 3. **Thurow Constantin.** Von Bismarck bis heute – Zur Geschichte der Sozialversicherung in Deutschland / Constantin Thurow. – München: GRIN Verlag GmbH, 2006. – 15 s. 4. **Системи соціального страхування зарубіжних країн** / [Григораш Г. В., Григораш Т. Ф., Олійник В. Я., Субачов І. Т.] – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 144 с. 5. **Boss Alfred.** Finanzen der Sozialversicherung: Bund kürzt Zuschüsse – Beitragsbelastung sinkt wenig / Alfred Boss // Kiel policy brief, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, – 2012. – № 56. 6. **Історія виникнення і розвитку соціального страхування** // Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art\\_id=190700&cat\\_id=190697](http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=190700&cat_id=190697) 7. **Інструкція про порядок забезпечення застрахованих осіб і членів їх сімей путівками на санаторно-курортне лікування, які придбані за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності: Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності: від 02.06.2005, № 55.** – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art\\_id=80742&cat\\_id=43576](http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=80742&cat_id=43576). 8. **Менше путівок – кращий бюджет соціального фонду.** // Рахункова плата України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/search/results?searchForum=1&searchDocarch=1&searchPublishing=1&search\\_param=%D0%BF%D1%83%D1%82%D1%96%D0%B2%D0%BE%D0%BA&x=0&y=0](http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/search/results?searchForum=1&searchDocarch=1&searchPublishing=1&search_param=%D0%BF%D1%83%D1%82%D1%96%D0%B2%D0%BE%D0%BA&x=0&y=0). 9. **Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням: Закон України: від 18.01.2001, № 2240-III, редакція від 09.12.2012.** – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2240-14>. 10. **Порядок виплати грошової компенсації вартості санаторно-курортного лікування деяким категоріям громадян: Постанова Кабінету Міністрів України: від 17.06.2004, № 785, редакція від 03.02.2012.** – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/785-2004-%D0%BF>. 11. **Про встановлення середньої вартості санаторно-курортної путівки для виплати грошової компенсації замість санаторно-курортної путівки та вартості самостійного санаторно-курортного лікування: Наказ Міністерства соціальної політики України:**

від 22.02.2012, № 97, поточна редакція – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0383-12>. 12. **Про** внесення змін до Закону України „Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи” щодо забезпечення санаторно-курортними путівками: Закон України: від 05.07.2012, № 5062-VI, набрання чинності від 01.01.2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5062-17>. 13. **Павлов В. І.** Реформування соціального страхування в Україні : монографія / В. І. Павлов, М. І. Олієвська. – Рівне : НУВГП, 2009. – 200 с. 14. **Стандарт** надання послуги з призначення та виплати деяким категоріям інвалідів грошової компенсації замість санаторно-курортної путівки та вартості самостійного санаторно-курортного лікування: Наказ Міністерства соціальної політики України: від 23.03.2012 р., № 158, поточна редакція – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0535-12>.

#### **Гуменюк В. В. Фінансування санаторно-курортних послуг в дискурсі соціального страхування**

У статті розглянуто проблеми формування та використання фінансових ресурсів в системі соціального страхування, проаналізовано механізм розподілу путівок на санаторно-курортне лікування та оздоровлення українських громадян, з'ясовано чинники, що детермінують нерівність доступу до санаторно-курортних послуг, створюють підґрунтя для нецільового та нерационального використання коштів застрахованих осіб, подано практичні рекомендації для розв'язання окреслених проблем.

*Ключові слова:* соціальне страхування, застраховані особи, охорона здоров'я, курортна справа, фінансове забезпечення.

#### **Гуменюк В. В. Финансирование санаторно-курортных услуг в дискурсе социального страхования**

В статье рассмотрены проблемы формирования и использования финансовых ресурсов в системе социального страхования, проанализирован механизм распределения путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление украинских граждан, выяснены факторы, детерминирующие неравенство доступа к санаторно-курортным услугам, создают почву для нецелевого и нерационального использования средств застрахованных лиц, представлены практические рекомендации для решения определенных проблем.

*Ключевые слова:* социальное страхование, застрахованные лица, здравоохранение, курортное дело, финансовое обеспечение.

#### **Gumeniuk V. V. Financing Sanatorium-resort Services in Discourse Social Insurance**

In the article it is said about the problem of formation and the usage of financial resources in the system of social insurance; the mechanism of tickets permit distribution for resort treatment and health improvement for Ukrainian citizens is analyzed; the factors of the inequality of access to sanatorium, which lead to the wastage of the insured people's funds, are determined; the practical recommendations for the solution of the mentioned problems are given.

*Key words:* social insurance, the insured persons, health resort, finances providing.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ДЕБІТОРСЬКУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ

**Вступ.** Чітка організація розрахунків з покупцями і замовниками має вагомий вплив на рівень платоспроможності та ліквідності господарюючого суб'єкта, оскільки визначає швидкість обертання обігових коштів та їх розмір.

Розрахунки між підприємствами й організаціями – один із необхідних складників розширеного відтворення. Вони опосередковують розподіл та перерозподіл суспільного продукту, перехід його з товарної форми у грошову і навпаки. Розрахунки ґрунтуються на економічній базі кругообігу коштів у процесі виробництва і є суспільною ознакою того, що підприємство виконало свої зобов'язання й намічені цілі.

Проблема економічної ефективності розширення інвестицій у дебіторську заборгованість постала особливо гостро, що пов'язано із проблемами несвоєчасних платежів в умовах загальної фінансової кризи, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів.

Актуальність теми нашого дослідження можна розглянути з багатьох боків, адже чітка організація розрахунків з покупцями має велике значення, оскільки здійснює безпосередній вплив на зменшення кредиторської заборгованості.

**Мета дослідження.** Розглянути проблеми формування та нарощення дебіторської заборгованості з погляду впливу на прибутковість підприємства, також обґрунтувати методичні основи оцінки ефективності інвестицій в дебіторську заборгованість суб'єктів господарювання.

**Дослідження із зазначеної проблематики.** Значний внесок в дослідження ефективності формування дебіторської заборгованості та інвестицій в неї зробили такі вчені, як М. Т. Білуха, В. М. Івахненко, М. Я. Коробов, Л. А. Лахтіонова, Є. В. Мних, С. І. Шкарабан та ін.

Незважаючи на значний науковий внесок у цій сфері, питання інвестицій у дебіторську заборгованість підприємств є найбільш дискусійним, потребує подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів до економічної оцінки ефективності такого інвестування.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансово-господарську діяльність підприємства можна розглядати як систему, що складається з трьох взаємозв'язаних елементів – основної, інвестиційної і фінансової

діяльності. Основна діяльність підприємства тісно пов'язана з його виробничою діяльністю і є переважно циклічною, що об'єктивно обумовлено характером руху авансованого капіталу в процесі його функціонування [1].

Значення дебіторської заборгованості в відтворювальному циклі підприємства визначається, насамперед, впливом на рух грошових коштів. Так, збільшення дебіторської заборгованості викликає відтік грошових активів, а повернення – їх приплив.

Отже, дебіторська заборгованість у процесі виконання зобов'язань є природним, об'єктивним процесом фінансово-господарської діяльності підприємства. За наявності конкуренції й складностей збуту продукції підприємство продає її, використовуючи форми наступної оплати. Тому така заборгованість є важливою частиною оборотного капіталу.

Слід зазначити, що в літературі, присвяченій дослідженню проблеми інвестицій у дебіторську заборгованість, остання представляється найчастіше як негативне для будь-якого підприємства або організації явище. Отже, основна концепція даних досліджень зводиться до мінімізації рівня дебіторської заборгованості. Так, багато підприємств дотримуються консервативної політики комерційного кредитування, намагаючись до мінімуму скоротити терміни надання відстрочки платежу за поставлену продукцію і тим самим скоротити обсяг дебіторської заборгованості. Деякі підприємства, які мають справу з сировиною, переважно працюють в кредит. Це пояснюється тим, що спочатку вони повинні переробити партію сировини і тільки після цього замовник оплачує виконаний обсяг робіт. Таким підприємствам комерційний кредит необхідний для безперервного процесу виробництва. Відмова з боку постачальника в комерційному кредитуванні такого підприємства може спонукати втрату платоспроможного покупця і зниженням обсягу виручки [2].

Для цього необхідно, виробити методику оцінки ефективності інвестицій у дебіторську заборгованість.

Дана методика повинна включати в себе наступні етапи оцінки ефективності інвестицій у дебіторську заборгованість:

- 1) визначення допустимого рівня дебіторської заборгованості при заданій собівартості продукції;
- 2) визначення частки змінних і постійних витрат підприємства в складі ціни на одиницю продукції;

3) визначення обсягу продукції, реалізованої з наданням комерційного кредиту;

4) визначення рівня оборотності додаткового обсягу дебіторської заборгованості;

5) визначення рівня змінних витрат, що припадають на додаткову дебіторську заборгованість;

6) розрахунок обсягу прибутку, який необхідний для покриття витрат, пов'язаних з додатковою дебіторською заборгованістю;

7) виявлення економічного ефекту від інвестицій у дебіторську заборгованість.

Насамперед, слід визначити допустимий розмір дебіторської заборгованості при заданому рівні собівартості продукції підприємства. Як правило, це здійснюється на стадії розробки бізнес-плану по конкретному інвестиційному проекту або у процесі розробки фінансового плану на майбутній період [3]. Для розрахунку необхідної суми фінансових засобів, що інвестуються в дебіторську заборгованість, слід використовувати наступну формулу:

$$I_{ДЗ} = O_{РК} \times \frac{C}{Ц} \times \frac{(П_{НК} + П_{ПК})}{360}, \quad (1)$$

де  $I_{ДЗ}$  – необхідна сума фінансових коштів, інвестованих в дебіторську заборгованість;

$O_{РК}$  – запланований обсяг реалізації продукції в кредит;

$C/Ц$  – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції, виражений десятковим дробом;

$П_{НК}$  – середній період надання кредиту покупцям, в днях;

$П_{ПК}$  – середній період прострочення платежів з наданого кредиту, в днях.

Якщо виявиться, що рівень дебіторської заборгованості перевищує допустимий розмір, це означає, що підприємству необхідно посилити політику інкасації дебіторської заборгованості та переглянути боржників що мають прострочену заборгованість.

Для визначення частки змінних і постійних витрат підприємства у складі ціни на одиницю продукції в якості першого етапу необхідно розрахувати значення виробничого важеля [1]:

$$ПО = \frac{Зм. П}{Зм. В}, \quad (2)$$

де  $Зм. П$  – зміна прибутку за звітний період;

$Зм. В$  – зміна виручки. Таким чином, для даного підприємства передавальне відношення дорівнює:

Наступним етапом буде визначення маржинального доходу:

$$МД = ПР \times ПО, \quad (3)$$

де  $МД$  – маржинальний дохід;

$Пр.$  – прибуток базового періоду;

$ПО$  – передавальне відношення.

Після цього, можна визначити рівень змінних і постійних витрат підприємства при даному обсязі виручки. Таким чином:

а) змінні витрати = Виручка - Маржинальний дохід;

б) постійні витрати = Маржинальний дохід - Прибуток.

Якщо фінансові можливості підприємства не дозволяють інвестувати розрахункову суму засобів у повному обсязі, то при незмінності умов кредитування повинен бути відповідно скорегований планований обсяг реалізації продукції в кредит. До формування системи кредитних умов входять такі елементи:

– термін надання кредиту;

– розмір наданого кредиту;

– вартість надання кредиту;

– система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями [4].

Термін надання комерційного кредиту характеризує граничний період, на який покупцю надається відстрочка платежу за реалізовану продукцію. Збільшення терміну надання кредиту стимулює обсяг реалізації продукції (за інших рівних умов), однак призводить в той же час до збільшення суми фінансових засобів, що інвестуються в дебіторську заборгованість, і збільшення тривалості фінансового і всього операційного циклів підприємства. Тому, встановлюючи тривалість кредитного періоду, необхідно оцінювати його вплив на результати господарської діяльності підприємства.

Таким чином, за допомогою наступних показників можна розрахувати економічну ефективність від додаткових фінансових вкладень в дебіторську заборгованість.

Відомо, що ефективність використання дебіторської заборгованості визначається через показник її оборотності. Розраховується даний показник згідно з наступною формулою:

$$ОДЗ = \frac{В}{ДЗ}, \quad (4)$$

де  $ОДЗ$  – кількість оборотів дебіторської заборгованості;

$В$  – виручка;

$ДЗ$  – обсяг дебіторської заборгованості.

Виручка від продажів є одним з основних джерел погашення всіх видів кредиторської заборгованості. Надходження грошових коштів від реалізації визначає можливості підприємства щодо погашення боргів кредиторам. Дотримання з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують своєчасне і достатнє надходження коштів для здійснення платежів



кредиторам, – головне завдання управління інкасуванням дебіторської заборгованості. Оскільки дебіторська заборгованість може бути визнана неодержаним прибутком підприємства, отже, цей показник має вагоме значення для підприємств, бо від нього залежить наявність вільних грошових коштів [5].

Якщо в результаті збільшення обсягу реалізації продукції відбувається збільшення суми тільки змінних витрат, отже, можна розрахувати змінні витрати, що припадають на додаткову дебіторську заборгованість за наступною формулою:

$$\text{ПЕРДз} = \text{ДЗ доп} \times \text{ПРОВ}, \quad (5)$$

де ПЕРДз – змінні витрати, що припадають на додаткову дебіторську заборгованість;

ДЗ доп. – Додаткова дебіторська заборгованість;  
ПРОВ – частка змінних витрат;

Прибуток який, необхідний для покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням додаткової дебіторської заборгованості можна розрахувати наступним чином:

$$\text{П} = \text{Ідз} \times \text{Пдз}, \quad (6)$$

де П – прибуток, необхідний для покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням додаткової дебіторської заборгованості;

Ідз – можливі витрати підприємства по утриманню додаткової дебіторської заборгованості.

Для виявлення економічного ефекту від інвестицій у дебіторську заборгованість використовують ряд показників, один з яких – це чиста приведена вартість, яка розраховується з використанням прогнозованих грошових потоків, пов'язаних із планованими інвестиціями за формулою:

$$\text{NPV} = \sum \frac{\text{NCF}_i}{1+r} - \text{Inv}, \quad (7)$$

де, NCF<sub>i</sub> – чистий грошовий потік для і-го періоду;

Inv – початкові інвестиції;

r – ставка дисконтування (вартість капіталу, залученого для інвестиційного проекту).

При позитивному значенні NPV вважається, що подане вкладення капіталу є ефективним.

Наступним показником є внутрішня норма рентабельності – це та норма прибутку (бар'єрна ставка, ставка дисконтування), за якої чиста поточна вартість інвестиції дорівнює нулю, або це та ставка дисконту, при якій дисконтовані доходи від проекту дорівнюють інвестиційним витратам. Внутрішня норма рентабельності визначає максимально прийнятну ставку дисконту, при якій можна інвестувати кошти без будь-яких витрат для власника.  $\text{IRR} = r$ , при якому  $\text{NPV} = f(r) = 0$ .

Її значення знаходять з наступного рівняння:

$$\text{NPV}(\text{IRR}) = \sum \frac{\text{CF}_t}{(1+\text{IRR})^t} - \sum \frac{I_t}{(1+\text{IRR})^t} = 0, \quad (8)$$

де, NPV(IRR) – чиста поточна вартість, розрахована за ставкою IRR;

CF<sub>t</sub> – приплив грошових коштів в період t;

I<sub>t</sub> – сума інвестицій (витрати) в t-му періоді.

Індекс рентабельності, визначається за наступною формулою:

$$\text{NPI} = \sum_k \frac{\text{CF}_k}{(1+r)^k} \times \text{CF}_0, \quad (9)$$

де, CF<sub>0</sub> – початкові інвестиції.

Якщо PI > 1 то проект варто прийняти, якщо PI < 1 то проект варто відкинути, якщо PI = 1, то проект є ні прибутковим, ні збитковим.

На відміну від NPV, індекс рентабельності є відносним показником. Він характеризує рівень доходів на одиницю витрат, тобто ефективність вкладень – чим більше значення цього показника, тим вище віддача кожної гривні, інвестованої в даний проект.

За допомогою цієї методики можна розрахувати, в якому обсязі підприємство може дозволити собі збільшити надання комерційного кредиту з урахуванням отриманих фінансових результатів, а також наскільки додатковий прибуток від інвестицій грошових коштів в дебіторську заборгованість покриває витрати по утриманню додаткової дебіторської заборгованості. У разі, якщо обсяг додаткового прибутку недостатній для покриття всіх витрат, пов'язаних з утворенням додаткової дебіторської заборгованості, підприємство повинно відмовитись від додаткового комерційного кредитування, навіть якщо майбутній обсяг дебіторської заборгованості не перевищує необхідний рівень інвестицій у дебіторську заборгованість.

Однак існують обмеження в широкому впровадженні цих методів, що пов'язано зі складністю визначення економічного ефекту від надання підприємством комерційного кредиту. При наданні відстрочки платежу менеджери керуються не лише критеріями максимізації фінансового результату від операції. Особлива увага приділяється таким комерційним аспектам, як максимізація товарного обороту, можливість отримати великого клієнта, захопити частку ринку. Ці категорії важко кількісно оцінити.

Саме тому, конретне визначення грошових потоків, які будуть використані в майбутньому в результаті укладання угоди, саме на таких умовах, стає складним завданням. У зв'язку з цим у переважній більшості випадків прирівнювання дебіторської заборгованості до інвестицій в інші види активів не зовсім правомірно. Важливою характеристикою дебіторської заборгова-

ності є її двоїстий характер, являючи собою фінансову і комерційну категорію одночасно. Як фінансова категорія, дебіторська заборгованість являє собою елемент оборотних активів, що фінансується за рахунків власного або позичкового капіталу. При цьому її вартість визначається можливостями альтернативного використання авансованих в неї коштів. Як комерційна категорія, рахунки дебіторів є частиною продукції, вже проданої покупцям, але ще не оплаченої ними. Більш великий обсяг дебіторської заборгованості, за інших рівних умов, свідчить про більший об'єм реалізації.

Порушення нормального циклічного процесу її утворення та погашення може бути не тільки причиною виникнення проблем для підприємств (зниження рентабельності активів, втрата їх ліквідності), а й спричинити розвиток глобальної кризи неплатежів в економіці країни [6]. Тому політика управління дебіторською заборгованістю, насамперед, повинна націлюватись на розширення обсягів реалізації при оптимізації її розміру і своєчасному погашенні.

#### Література

1. **Багатко Н.** Продаж дебіторської заборгованості: визначення, оцінка, облік / Н. Багатко // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2004. – № 22. – С. 57 – 63. 2. **Баліцька В. В.** Борги підприємств України: проблеми не розв'язуються / В. В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 48 – 59. 3. **Дєєва Н. М.** Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Н. М. Дєєва, О. І. Дедіков. – К. : ЦУЛ, 2007. – 328 с. 4. **Крамаренко Г. О.** Фінансовий менеджмент : підручн. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 520 с. 5. **Лахтіонова Л. А.** Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с. 6. **Матицина Н.** Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи / Н. Матицина // Економіст. – 2005. – № 11. – С. 50 – 53.

#### **Маркус О. В. Оцінка ефективності інвестицій в дебіторську заборгованість**

Проведено теоретичне узагальнення та запропоновано практичні рекомендації щодо економічно-обґрунтованого формування дебіторської заборгованості підприємствами на основі оцінки ефективності вкладень у дебіторську заборгованість. Визначено алгоритм оцінки ефективності інвестицій в дебіторську заборгованість.

*Ключові слова:* інвестиції, дебіторська заборгованість, платоспроможність, розрахунки, економічний ефект.

#### **Маркус О. В. Оценка эффективности инвестиций в дебиторскую задолженность**

Проведено теоретическое обобщение и предложены практические рекомендации по экономически обоснованного формирования дебиторской задолженности предприятиями на основе оценки эффективности вложений в дебиторскую задолженность. Определен алгоритм оценки эффективности инвестиций в дебиторскую задолженность.

*Ключевые слова:* инвестиции, дебиторская задолженность, платежеспособность, расчеты, экономический эффект.

#### **Marcus O. V. Evaluating the Effectiveness of Investments in Receivables**

Made the theoretical generalization and practical advice on forming economically sound enterprises receivables by assessing the effectiveness of investments in receivables. Defined the algorithm estimates the efficiency of investment in receivables.

*Key words:* investments, receivables, solvency calculations, the economic effect.

Стаття надійшла до редакції 4.12.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## СТРАТЕГІЧНІ БАР'ЄРИ ВХОДЖЕННЯ В РИНОК ЯК ДЖЕРЕЛО РИНКОВОЇ ВЛАДИ

**Постановка проблеми.** Обмеження вступу нових фірм на вітчизняні товарні ринки є надзвичайно актуальною проблемою розвитку сучасної економіки. Свідчення цьому знаходимо в проблемному блоці Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2013–2023 роки, схваленої Кабінетом Міністрів України у вересні 2012 року. Про те ж свідчать дані міжнародних рейтингів Doing business та Global Competitiveness Report.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми виявлення та обмеження бар'єрів входження в ринок як індикатора інтенсивності потенційної конкуренції є не новими для економічної думки. Їх дослідження сягає своїм корінням середини ХХ століття, проявляючись в роботах таких відомих зарубіжних економістів як Дж. Бейн, А. Діксіт, Ф. Модільяні, П. Сайлос-Лабіні, М. Спенс, Дж. Стіглер, Дж. Фергюсон, Ф. Фішер та ін. Серед вітчизняних дослідників бар'єрів входження в ринок слід назвати таких вчених як В. Венгер, А. Ігнатюк, В. Лагутін, О. Малій, М. Пугачова, Г. Филюк. При цьому, аналізуючи здобутки вітчизняних вчених в теорії та практиці дослідження бар'єрів входження в ринок, слід звернути увагу на перевагу в дослідженні групи так званих адміністративних бар'єрів як бар'єрів, створюваних державою в особі органів влади та системи чинних регламентів економічної діяльності суб'єктів господарювання. Така перевага є певною мірою об'єктивною, визначаючись вимогами трансформації української економіки загалом та її інституціональної структури зокрема. Втім результатом такого фокусування стала нестача вітчизняних досліджень інших типів бар'єрів, в тому числі стратегічних: ступеня їх розповсюдженості в економіці України та впливу на ринкову владу чинних операторів вітчизняних ринків.

**Формулювання цілей статті.** Виходячи з вище викладеного і намагаючись заповнити виявлений пробіл у цій статті, ми ставимо перед собою мету дослідити стратегічний характер таких бар'єрів, як переваги у витратах та інвестиції у розширення виробничих потужностей і формування незворотних витрат та

виявити їх роль у формуванні, підтриманні та посиленні ринкової влади чинних учасників ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Вперше термін „бар'єр входження в ринок” в науковий обіг ввів Дж. Бейн у 1956 році, визначивши його як міру, якою в довготривалій перспективі наявні фірми здатні підвищувати свої ціни продажу понад мінімальні середні витрати на виробництво і збут продукції, не викликаючи при цьому припливу в галузь нових конкурентів [1, с. 252]. У якості прикладу бар'єру входження Дж. Бейн виділяв абсолютні переваги у витратах і відносні, зумовлені дією ефекту масштабу. Абстрагуючись наразі від відмінностей у природі цих двох бар'єрів, звернемося до їх спільної риси – наявності додатного значення маржі прибутку як різниці між значеннями ціни та економічних витрат, недоступної для потенційних конкурентів. Низький рівень витрат, досягнутий через технологічні переваги, попередній досвід, діючі патенти, контроль над обмеженими виробничими ресурсами чи досягнення мінімально ефективного обсягу випуску, дозволяючи такій фірмі встановити ціну на рівні нижчому ймовірного рівня витрат потенційних конкурентів, створює потужний бар'єр для входження нових фірм, які такими перевагами не володіють, а для чинної фірми – зону ринкової влади, аналогічну тій, що проілюстрована в моделі просторової диференціації Г. Хотеллінга, але розміщену не в товарних, а цінових координатах<sup>1</sup> (рис.1).

В цій моделі крайніми точками досліджуваного поля альтернатив є рівні нульової (0) та резервної ( $\bar{p}$ ) ціни, між якими рівномірно розміщуються споживачі з різними оцінками споживчої вартості відповідного товару. Крива  $AC_i$  описує рівень середніх витрат чинного учасника ринку, крива  $AC_n$  – рівень витрат потенційного конкурента, що прагне увійти в ринок. Додаючи передумову однорідності продукції, розуміємо, що встановлення чинною фірмою ціни (співвідношення „ціна-обсяг випуску”) у зоні її ринкової влади матиме своїм наслідком обмеження на входження нової фірми, нездатної запропонувати споживачеві аналогічно низький рівень ціни на товар. Встановлен-

<sup>1</sup>Зазвичай модель Г. Хотеллінга не використовується до випадків цінової конкуренції. Перевага віддається дзеркальному відображенню цього графіку, що являє собою графічну модель ринкової рівноваги, втім нами такий підхід тут використано свідомо. По-перше, він дозволяє показати сутнісну еквівалентність двох різних стратегій формування ринкової влади – цінової та товарної, по-друге – акцентує увагу на ролі ринкової влади як цільової функції стратегії обмеження входження нових фірм в ринок.

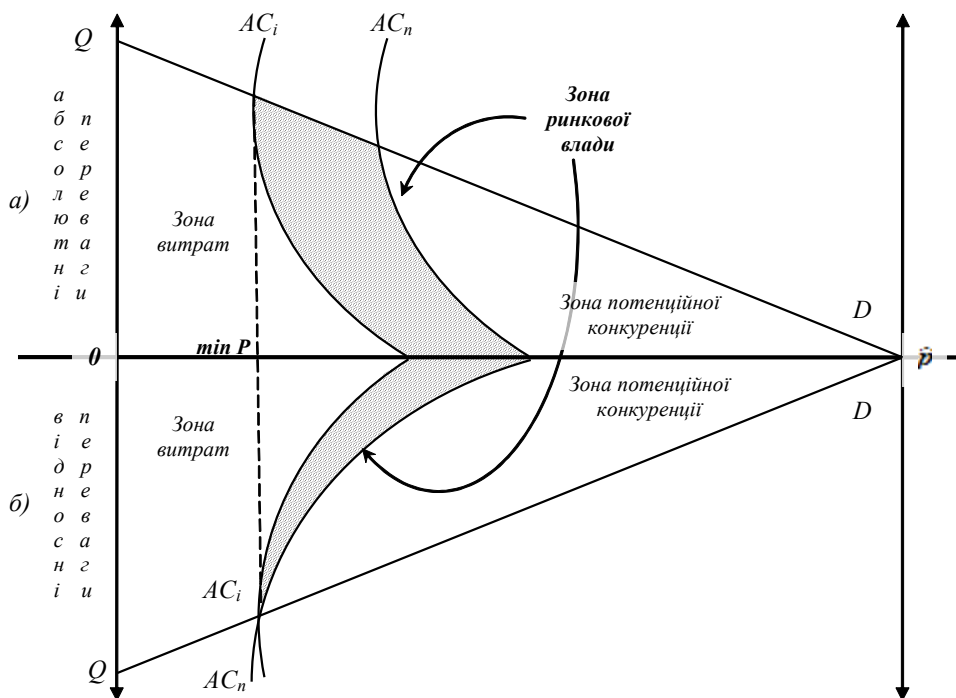


Рис. 1. Застосування моделі лінійного міста Г. Хотеллінга до ілюстрації бар'єрів абсолютних та відносних перевагу витратах

ня ж нею ціни в зоні потенційної конкуренції стимулюватиме входження нового конкурента в ринок. Виходячи з цього, далекоглядна фірма встановлюватиме ціну на свою продукцію на рівні рівному або незначно нижчому за витрати потенційного конкурента. Це, з одного боку, дозволить обмежити потенційну конкуренцію, а з іншого – забезпечить формування економічної ренти, як свідчення обумовленої бар'єром ринкової влади фірми.

Таким чином і в самому визначенні бар'єру, і в поясненні механізмів його впливу на ринкову рівновагу Дж. Бейн чітко ілюструє взаємозв'язок між бар'єром входження в ринок та породжуваними ним ринковою владою й економічною рентою. Із формули граничної ціни – як найвищого рівня ціни, що обмежуватиме входження нових фірм в ринок, Дж. Бейн випишує першу модифікацію свого індексу ринкової влади, яка має вигляд:

$$K_B = \frac{P_{EP} - AC_n}{AC_n} \quad (1)$$

де,  $P_{EP}$  – рівень граничної ціни;

$AC_n$  – мінімальне значення середніх витрат виробництва [2, с. 128],

фактично являючи собою формулу розрахунку коефіцієнта рентабельності операційної діяльності для виробничо ефективно фірми.

Керуючись цією теоретичною концепцією, перевіримо тісноту взаємозв'язку між рентабельністю операційної діяльності вітчизняних компаній (фактично коефіцієнтом ринкової влади Дж. Бейна) та величиною бар'єрів входження в ринок / галузь, вимірних за принципом оцінки фактів входження нових фірм в ринок (нормою входження фірм в ринок) (табл.1<sup>2</sup>). Для підтвердження описаної вище гіпотези статистичний аналіз повинен засвідчити деякий від'ємний кореляційний зв'язок між досліджуваними змінними.

Результати проведеного розрахунку дійсно засвідчують від'ємний взаємозв'язок між нормою входження та рівнем рентабельності операційної діяльності у кожному із періодів дослідження. При цьому середнє значення коефіцієнта кореляції для досліджуваного періоду на рівні -0,2 є і значимим, і невеликим, з одного боку, засвідчуючи здатність бар'єрів входження в ринок сформувати ринкову владу та забезпечити умови для її прибуткової експлуатації, з іншого – ілюструючи обмежувальний вплив такого бар'єру на величину економічної ренти. Адже підвищення ціни в гонитві за більшою величиною економічної ренти матиме своїм наслідком вихід фірми за межі зони ринкової влади (рис.1), що в свою чергу стимулюватиме потенційних конкурентів до прибуткового входження в ринок й обмеження ринкової влади його чинних учасників.

Невисока тіснота взаємозв'язку між рентабель-

<sup>2</sup> Таблицю складено автором за даними Державної служби статистики України [3]

Таблиця 1

## Оцінка тісноти кореляційного зв'язку між рентабельністю операційної діяльності та нормою входження нових підприємств в ринок за видами економічної діяльності

Діяльність підприємств	2009				2010				2011				
	Рентабельність операційної діяльності, %	К-ть суб'єктів СДРІОУ, що входять на кінець періоду	К-ть суб'єктів СДРІОУ, що входять на початок періоду	Норма входження, %	Рентабельність операційної діяльності, %	К-ть суб'єктів СДРІОУ, що входять на кінець періоду	К-ть суб'єктів СДРІОУ, що входять на початок періоду	Норма входження, %	Рентабельність операційної діяльності, %	К-ть суб'єктів СДРІОУ, що входять на кінець періоду	К-ть суб'єктів СДРІОУ, що входять на початок періоду	Норма входження, %	
Сільськогосподарське, лісове і рибне господарство	14,7	85471	2511	2,94	23,2	85253	2173	2,55	23,2	85338	3241	3,8	
Добувна промисловість	4,3	4921	251	5,1	14,8	5075	303	6,01	17,3	5226	329	6,3	
Переробна промисловість	1,4	114726	3509	3,06	2,3	116707	4198	3,6	2,8	118112	4801	4,06	
Виробництво та розподіл електричної енергії, газу, пари та води	1,8	5656	295	5,22	1,4	5721	318	5,56	4,8	5975	475	7,95	
Будівництво	-0,9	90402	2748	3,04	-1,2	91457	2992	3,27	0,8	91650	3013	3,29	
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових приборов та приладів побутового вжитку	4,5	313257	14048	4,48	9,8	324368	17134	5,28	13,8	329555	14809	4,49	
Діяльність готелів та ресторанів	-3,3	22340	709	3,17	-1,8	22877	807	3,53	-0,1	23372	1085	4,64	
Діяльність транспортних засобів	8,5	40608	2316	5,7	7,2	42642	2666	6,25	7,5	45776	3883	8,48	
Фінансова діяльність	1,5	18629	1046	5,61	3,2	18477	919	4,97	6,3	18315	1091	5,96	
Операції з нерухомим майном, оренда, імплементів та лізингів	5,1	167626	10592	6,32	-4,2	177090	10854	6,13	-0,6	187596	12279	6,55	
Сфера послуг підприємств	6	45541	1885	4,14	6,7	46311	1138	2,46	8,5	47216	1373	2,91	
Охорона здоров'я і соціальна допомога	3,1	33202	2890	8,7	3,9	34699	1940	5,59	2,5	35822	2018	5,63	
Надання культурних та рекреаційних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	-13,7	170186	12439	7,31	-14,8	178511	10464	5,86	-14	186422	9315	5	
<b>Коефіцієнт кореляції «норма входження нових підприємств операційної діяльності»</b>								<b>-0,27</b>				<b>-0,29</b>	
													<b>-0,05</b>

<sup>3</sup> Норма входження розраховується як відсоткове співвідношення кількості суб'єктів СДРІОУ, що розпочали свою діяльність у звітному періоді, до кількості суб'єктів СДРІОУ станом на кінець звітного періоду

ністю й нормою входження нових фірм в ринок також може бути пояснена обмеженнями самих моделей граничного ціноутворення, що базуються на абсолютних та відносних перевагах у витратах. До таких обмежень відносяться однорідність продукції, „проблема одночасності” та відсутність реакції чинних фірм на входження в ринок. Остання описується так званим „постулатом Бейна-Сайлоса”, який припускає, що входження в ринок нових конкурентів не вплине на обсяги реалізації продукції чинними фірмами [4, с. 231]. Цей постулат свого часу став основною мішенню критики моделей Дж. Бейна та Ф. Модільяні. Адже для чинної фірми зазвичай вигіднішим є допустити новачка на ринок та перейти до стану дуопольної рівноваги, ніж вступати з ним у виснажуючу боротьбу за монополію на ринку. Втім, звертаючись до аргументів, наведених самим П. Сайлосом-Лабіні на захист сформованої ним передумови стратегічної реакції чинних фірм на потенційну конкуренцію, розуміємо, що далеко не завжди така критика є обґрунтованою. Адже по цілому ряду галузей, зокрема, науко-, капіталоемних, зміна масштабів діяльності у відповідь на входження нового конкурента є для фірми не вигідною. Високі постійні витрати часто не дозволяють фірмі ні знизити обсяг випуску, роблячи продукцію неконкурентоспроможною за ціною, ні збільшити його, вимагаючи значних інвестицій у розширення виробничих потужностей. Інша справа, якщо фірма володіє деякими незадіяними виробничими потужностями. Тоді у відповідь на загрозу входження нового конкурента в ринок вона може розширити випуск, знизивши ціну, скажімо, до рівня середніх чи граничних витрат й запобігши таким чином входженню нових фірм у ринок. В такому разі зникає потреба постійного утримання цін на граничному рівні, економічна рента зростає, ілюструючи зростання ринкової влади компанії.

В економічній теорії автором концепції бар’єру вільних виробничих потужностей вважається М. Спенс, що у 1977 році представив економічній спільноті свою працю „Входження, потужність, інвестиції й олігополістичне ціноутворення” [5, с. 35 – 52]. Втім, нам хотілося б згадати набагато більш ранню працю А. Папандреу „Ринкова структура та монопольна влада” [6, с. 883 – 897], в якій видатний вчений і політик пропонує власний коефіцієнт проникнення фірм на ринок, пізніше відомий як коефіцієнт ринкової влади:

$$PI = \lambda_j \frac{\partial Qd_i}{\partial P_j} \times \frac{P_j}{Qd_i}, \quad (2)$$

де,  $Qd_i$  – обсяг попиту на продукцію чинної фірми;

$P_j$  – ціна, встановлена на товар фірмою-новачком для проникнення в ринок;

$\lambda_j$  – коефіцієнт обмеженості виробничих потужностей фірми-новачка, що може бути вимірним як співвідношення між можливим (доступним в силу наявних у такої фірми вільних виробничих потужнос-

тей) збільшенням обсягу випуску продукції у відповідь на зростання попиту, обумовлене скороченням цін та величиною власне попиту на товар.

За допомогою цього коефіцієнта вчений показує здатність нових фірм проникнути на деякий ринок, знизивши ціну порівняно з цінами чинних фірм. Така здатність за А. Папандреу залежатиме від двох чинників – значення перехресної еластичності попиту й коефіцієнта обмеженості виробничих потужностей фірми-новачка. Враховуючи ж наступні здобутки теорії бар’єрів входження в ринок, розуміємо, що можливість фірми-новачка змагатися з чинним лідером ринку таким витратним методом як демпінг є обмеженими, натомість чинна фірма зазвичай володіє достатньо „товстим гаманцем” для інвестування й у вільні виробничі потужності, й у тривалу цінову війну. Тому логічніше читати наведену вище формулу як свідчення здатності чинної фірми, користуючись заздалегідь створеними вільними виробничими потужностями протидіяти входженню в ринок нових конкурентів короткостроковим зниженням ціни власного товару.

Наступна робота М. Спенса повністю підтверджує таку точку зору, даючи теоретико-математичне обґрунтування прибутковості описаної стратегії обмеження входження в ринок нових конкурентів [5, с. 35 – 52], а отже й являє собою свідчення посилення ринкової влади чинної фірми внаслідок формування надмірних виробничих потужностей.

Вітчизняна практика господарювання підтверджує це емпірично. На основі даних ДП „Науково-технічний комплекс статистичних досліджень” щодо завантаженості виробничих потужностей вітчизняних підприємств за різними видами промислової діяльності, нами було здійснено кореляційний аналіз залежності між відповідною величиною та рівнем рентабельності операційної діяльності, як опосередкованим свідченням наявності у фірми деякої ринкової влади (табл. 2).

Результати аналізу свідчать на користь значущості ролі бар’єру вільних виробничих потужностей як чинника посилення ринкової влади вітчизняних підприємств, адже значення коефіцієнта кореляції тут є навіть вищим, ніж у попередньому випадку дослідження кореляції між рентабельністю й загальним рівнем бар’єру входження в ринок для відповідних періодів (табл. 1). Зокрема середнє значення коефіцієнта кореляції для пар „коефіцієнт завантаження виробничих потужностей – рентабельність операційної діяльності” й „частка вільних виробничих потужностей (з урахуванням зносу) – рентабельність операційної діяльності” відповідно складають -0,29 та 0,28.

Відносна рівність цих двох показників, на нашу думку, обумовлюється високим загальним рівнем зношеності виробничих активів в Україні та поширеною практикою їх використання, зокрема в періоди пікових навантажень, після завершення термінів експлуатації. На користь такої думки свідчать і результати опитувань керівників вітчизняних підприємств щодо

Таблиця 2  
Оцінка тісноти кореляційного зв'язку між рентабельністю операційної діяльності та коефіцієнтами обмеженості виробничих потужностей за видами промислової діяльності<sup>4</sup>

Вид економічної діяльності	IV кв. 2010 р.		IV кв. 2011 р.		Частка вільних виробничих потужностей [5]=100-[3]-[4]	Результативність операційної діяльності [6]	Коефіцієнт зв'язаності виробничих потужностей [7]	Коефіцієнт злишності [8]	Частка вільних виробничих потужностей [9]=100-[7]-[8]
	Рентабельність операційної діяльності [2]	Коефіцієнт зв'язаності виробничих потужностей [3]	Коефіцієнт злишності [4]	Коефіцієнт зв'язаності виробничих потужностей [7]					
Добування вугілля	12,18	68	29	71	3	5,7	29	0	
Виробництво чавунних прокатів, сталей та легированих виробів	3,17	60	20,5	59,5	19,5	2,8	19,5	21	
Іскрилення виробництва; виробництво одягу, хутра та виробів з лубрику	2,72	65,5	26	60,5	8,5	3,6	22	17,5	
Виробництво шпал, виробів зі шпал та інших матеріалів	4,91	66	16	55	18	7,9	25	20	
Оброблення деревини та виробництво виробів з дерева, стружки, опилки	1,59	67,5	27	64	5,5	2,0	19	17	
Целюлозна-паперова виробництво; видання друкарства	4,06	64	19	31,75	17	3,3	24	44,25	
Виробництво коксуючих продуктів і газів	1,35	62,5	28	65	9,5	-5,9	30	5	
Хімічне виробництво	-0,24	59	24	59	17	-0,3	16	25	
Виробництво гумових та пластмасових виробів	3,91	63	20	58	17	4,4	15	27	
Виробництво інших неметалевої мінеральної продукції	-1,22	55	23	59	22	1,3	21,5	19,5	
Металургічне виробництво та виробництво товарів металевих виробів	-0,38	60	22,5	60,5	17,5	-2,2	20	19,5	
Виробництво машин та устаткування	4,05	56	17,5	59	26,5	5,4	19	22	
Виробництво легкових, вантажних та спеціального устаткування	6,40	57,5	25	58	17,5	7,0	22	20	
Виробництво транспортних засобів та устаткування	14,13	43	17	49	40	14,9	18	33	
Виробництво та розподілення електричної, теплової та парової енергії	-1,21	59	16	62	25	2,4	24	14	
<b>Коефіцієнт кореляції «коефіцієнт зв'язаності виробничих потужностей-рентабельності операційної діяльності»</b>			<b>-0,26</b>					<b>-0,31</b>	
<b>Коефіцієнт кореляції «частка вільних виробничих потужностей-рентабельності операційної діяльності»</b>			<b>0,19</b>					<b>0,36</b>	

<sup>4</sup> Таблицю складено автором за даними ДУ «Науково-технічний комплекс статистичних досліджень» [7]



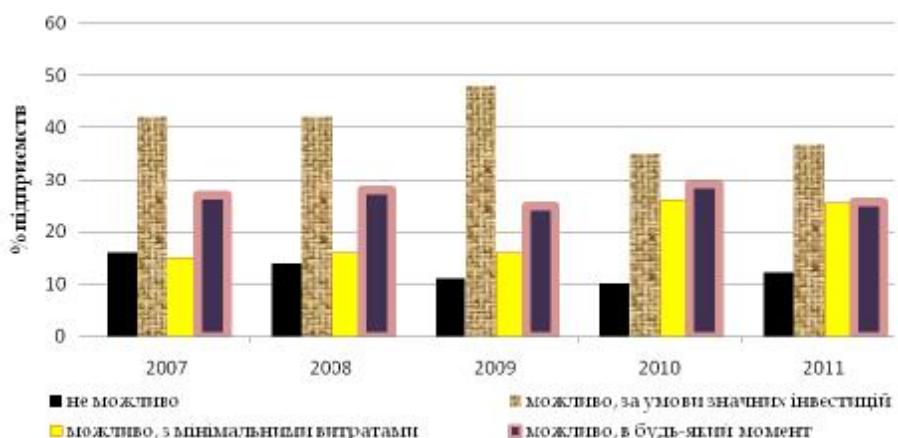


Рис. 2. Оцінка можливості завантаження вільних виробничих потужностей при збільшенні попиту [8, с. 98]

можливості застосування наявних у них вільних виробничих потужностей у виробничому процесі у разі зростання попиту. Незважаючи на те, що частка зношених активів в загальному обсязі незадіяних виробничих потужностей в середньому за досліджуваний період складає близько 56 %, тільки 11 % керівників опитаних підприємств заявили про неможливість розширення випуску у випадку зростання попиту (рис. 2). А такий розрив навіть з огляду на відмінності в методології аналізу структури вільних виробничих потужностей в економіці України є суттєвим.

Таким чином, незадіяні виробничі потужності як бар'єр входження нових фірм в ринок виявляються досить важливим чинником формування й експлуатації ринкової влади вітчизняними підприємствами. Щоправда цілий ряд дослідників бар'єрів входження в ринок ідуть ще далі, вказуючи на те, що виробничі потужності загалом, а не тільки ті, що незадіяні у виробництві являють собою бар'єр входження в ринок. Такий підхід бере свій початок із двоперіодної моделі А. Діксіта [9, с. 53 – 71]. В деякому першому періоді чинна фірма вже прийняла рішення щодо інвестування в капітальні активи для здійснення діяльності на ринку / в галузі й понесла цілий ряд незворотних витрат, тому в другому періоді, користуючись вже створеними капітальними активами, така фірма може протидіяти входженню, встановлюючи ціну на рівні своїх середніх змінних витрат. А ось для фірми-новачка, що прагне вступити на ринок у другому періоді, така модель ціноутворення буде збитковою, стримуючи останню від входження. Таким чином, інвестиції в капітальні активи являють собою бар'єр, аналогічний тому, який породжується перевагами у витратах, а величина відповідних інвестицій визначатиме протяжність зони ринкової влади в ціновому просторі (рис. 1).

Статистичні дані підтверджують чинність зробленого висновку і щодо обмеження входу, і щодо обумовленої ринковою владою прибутковості капіталоемних виробництв. Як бачимо з табл. 3, рівень коефіцієнта кореляції між нормою входження та коефіцієн-

том капіталомісткості є надзвичайно високим (понад 0,5 в середньому за досліджуваний період), усуваючи будь-які сумніви щодо ефективності бар'єра інвестицій. Якщо ж при цьому ще врахувати кризові явища, що спіткали економіку України у 2008 – 2009 роках, кон'юнктурно понижуючи норму входження на всі вітчизняні ринки, і розрахувати середній коефіцієнт кореляції між досліджуваними показниками за 2010 – 2011 роки, то побачимо його стрімке зростання до рівня 0,75. Що ж до здатності такого бар'єру сформувати для чинних фірм деяку величину економічної ренти як свідчення наявної у них ринкової влади, то спостерігаємо аналогічну, хоча й менш інтенсивну картину залежності між рентабельністю та капіталоемістю галузевого виробництва. Якщо не враховувати кризовий 2009 рік, коли головним завданням навіть носіїв ринкової влади була не стільки максимізація економічної ренти, скільки виживання в умовах циклічного спаду економіки та обумовленого ним скорочення платоспроможного попиту, то отримуємо середнє значення коефіцієнту кореляції на досить значимому рівні 0,22.

Проведений аналіз наближує нас до розуміння бар'єру Дж. Стіглером, для якого бар'єр є нічим іншим як додатковими витратами фірми-новачка порівняно з витратами чинної фірми, а ймовірність його подолання визначається готовністю такої фірми нести ці додаткові витрати [10, с. 67]. А це означає, що ключовим питанням теорії бар'єрів є не стільки поточна позиція суб'єкта господарювання на ринку (чинна фірма / новачок чи лідер / фірма конкурентної периферії), скільки наявність доступу до вільних грошових ресурсів, необхідних для зведення (підвищення) / подолання бар'єру. В залежності від того, яка з двох фірм володітиме „товщим гаманцем”, рівновага на ринку набудатиме або ознак монопольної, або ознак змагальної рівноваги.

**Висновки.** Проведене дослідження показало, що фірма-носії ринкової влади за рахунок цілого ряду ресурсних переваг виявляється такою, що здатна



Таблиця 3  
Оцінка впливу капіталомісткості виробництва на норму входження в ринок та рівень рентабельності операційної діяльності чинних учасників ринку<sup>5</sup>

Види економічної діяльності	2009			2010			2011		
	Рентабельність операційної діяльності	Норма входження	Капіталомісткість	Рентабельність операційної діяльності	Норма входження	Капіталомісткість	Рентабельність операційної діяльності	Норма входження	Капіталомісткість
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	14,7	2,94	5,94	23,2	2,55	6,30	23,2	3,8	7,13
Добування промислових паливних копалин	4,3	5,1	17,73	14,8	6,01	13,25	17,3	6,3	15,44
Переробна промисловість	1,4	3,06	5,62	2,3	3,6	4,22	2,8	4,06	4,20
Виробництво та розподіл електричної енергії, газу та води	1,8	5,22	9,82	1,4	5,56	6,62	4,8	7,95	15,50
Будівництво	-0,9	3,04	6,86	-1,2	3,27	5,02	0,8	3,29	6,74
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	4,5	4,48	5,89	9,8	5,28	4,03	13,8	4,49	4,81
Діяльність транспорту та зв'язку	8,5	5,7	13,42	7,2	6,25	13,89	7,5	8,48	15,70
Освіта	6	4,14	2,10	6,7	2,46	2,23	8,5	2,91	2,72
Сфера здоров'я та надання соціальної допомоги	3,1	8,7	3,57	3,9	5,59	4,28	2,5	5,63	4,90
Коефіцієнт кореляції		0,08			0,63			0,86	
„норма входження капіталомісткість“									
Коефіцієнт кореляції „рентабельність операційної діяльності – капіталомісткість“		0,03			0,29			0,15	

<sup>5</sup> Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3].

управляти величиною бар'єрів входження в ринок, причому не тільки поведінкових, але й структурних, перетворюючи всі їх на елементи своєї захисної стратегії. Звідси логічним є перегляд традиційної сучасній економічній думці класифікації бар'єрів входження в ринок та поповнення арсеналу стратегічних бар'єрів перевагами у витратах, високою капіталоємністю та вільними виробничими потужностями, що тривалий час вважалися незалежними від волі чинних фірм. У намаганні посилити власну ринкову владу та максимізувати величину економічної ренти такі фірми освоїли цілий ряд інструментів міжвидової конвертації бар'єрів. З цією метою вони сьогодні активно інвестують у формування надмірних виробничих потужностей, у випереджаюче науково-технічне оновлення виробничих технологій та відповідних їм засобів виробництва, у створення розгалуженої мережі каналів збуту власної продукції чи інші форми вертикальної інтеграції, в потужну переконуючу рекламу, здатну сформувати у споживачів прихильність до представленої на ринку торговельної марки тощо. Така інвестиційна політика сучасної фірми, як показує проведений у статті статистичний аналіз, є ефективною, здатною забезпечити фірмі відповідний рівень прибутковості – вищий за нормальний, характерний відкритим для потенційної конкуренції ринкам.

#### Література

1. **Bain J. S.** Industrial Organization / J.S. Bain. – 2nd ed. – New York: John Wiley, 1968. – 678 с. 2. **Хэй Д.**, Теория организации промышленности: В 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис. [Пер. с англ. А.Г. Слуцкого] – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 384 с. 3. **Офіційний сайт** Державної служби статистики України / електронний ресурс – режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> 4. **Віскузі В.** Кіп Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / В. К. Віскузі Дж. М. Верном, Дж.Е. Герінгтон (мол.) [Пер. з англ. О.Кілієвич] – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2004 – 1047 с. 5. **Спенс М.** Вход, мощность, инвестиции олигополистическое ценообразование / М. А. Спенс // Вехи экономической мысли [в 6 т.] – СПб.: Экономическая школа. – Т. 5. Теория отраслевых рынков. [сост. А. Слуцкий, С. Авдашева, Р. Питтмен] – 2003. – 670 с. – С. 35 – 52 6. **Papandreou A. G.** Market Structure and Monopoly Power / A. G. Papandreou // American Economic Review. – Sept. 1949. – vol. 39. – P. 883 – 897. 7. **Офіційний сайт** ДУ „Науково-технічний комплекс статистичних досліджень” / електронний ресурс – режим доступу : <http://www.ntkstat.com.ua/index.html> 8. **Звіт** про науково-дослідну роботу за темою „Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України у 2010 році” / Т. В. Куць, В. В. Венгер, С. І. Кіресев та ін.; Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. – К., 2011. – 186 с. – Деп. в УкрІНТЕІ, № держреєстрації 0111U003966 9. **Диксит А.** Роль инвести-

ций в предотвращении входа / А. Диксит // Вехи экономической мысли [в 6 т.] – СПб.: Экономическая школа. – Т. 5. Теория отраслевых рынков. [сост. А. Слуцкий, С. Авдашева, Р. Питтмен] – 2003. – 670 с. 10. **Stigler G. J.** The Organization of Industry / G. J. Stigler – Homewood Ill.: Richard D. Irwin, 1968 – 328 p.

#### **Герасименко А. Г. Стратегічні бар'єри входження в ринок як джерело ринкової влади**

В статті на основі аналізу стратегічної природи бар'єрів входження в ринок, як здатності уже присутніх на ринку фірм свідомо обмежувати входження потенційних конкурентів, досліджено взаємозв'язок між бар'єрами входження в ринок та рівнем ринкової влади його чинних учасників. В результаті опрацювання даних вітчизняної галузевої статистики встановлено міру впливу окремих видів бар'єрів на показники рентабельності операційної діяльності чинних фірм як індикатор рівня їх ринкової влади.

*Ключові слова:* бар'єр входження в ринок, вільні виробничі потужності, незворотні витрати, ринкова влада, рентабельність операційної діяльності.

#### **Герасименко А. Г. Стратегические барьеры входа в рынок как источник рыночной власти**

В статье на основе анализа стратегической природы барьеров входа в рынок, как способности уже существующих на рынке фирм осознанно ограничивать вход потенциальных конкурентов, исследована взаимосвязь между барьерами входа в рынок и уровнем рыночной власти укоренившихся на нем фирм. В результате обработки данных отечественной отраслевой статистики установлена мера влияния отдельных видов барьеров на показатели рентабельности операционной деятельности укоренившихся фирм как индикатор уровня их рыночной власти.

*Ключевые слова:* барьер входа в рынок, свободные производственные мощности, безвозвратные издержки, рыночная власть, рентабельность операционной деятельности.

#### **Gerasymenko A. G. Strategic Barriers to Entry a Market as a Seed of Market Power**

Basing the analysis of strategic nature of barriers to entry, which is an ability of incumbent firm to restrict the entry of potential competitors consciously, the article investigates an interrelation between barriers to entry the market and the level of market power of incumbent firms. Ukrainian industrial data processing lets us to find out the measure of some barriers' influence the level of operating activity profitability of incumbent firms, which is an indicator of their market power.

*Key words:* barrier to entry, free capacity, sunk costs, market power, operating activity profitability.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

УДК [339.13:633.1] (477)

**В. М. Лебідь,***кандидат економічних наук***К. Є. Прищеп,***ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”*

## СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В умовах ринкової економіки виникає необхідність інтеграції України у світовий економічний простір, пошуку стійких ніш у реалізації виробленої продукції. Враховуючи ту обставину, що однією з провідних галузей міжнародної спеціалізації країни є сільськогосподарське виробництво, зміцнення позицій на світовому ринку сільськогосподарської продукції є одним із першочергових завдань держави. Особливої уваги заслуговує експорт продукції зернових культур, за якими країна має конкурентні переваги на світовому ринку.

**Актуальність дослідження.** Природно-кліматичні умови та родючі землі України сприяють вирощуванню зернових культур і дозволяють отримувати високоякісне продовольче зерно в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу.

Зернове господарство України є стратегічною і найбільш ефективною галуззю народного господарства. Зерно і вироблені з нього продукти становлять основу продовольчої безпеки держави. Відтак дослідження питань розвитку зернового ринку є актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення різних аспектів розвитку продовольчих ринків, які стосуються становлення ринкових відносин в системі АПК, створення ринкової інфраструктури, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, а також формування зернового ринку є предметом досліджень багатьох вітчизняних вчених-економістів: В. Андрійчука, В. Бойка, П. Гайдуцького, М. Калінчика, Ю. Коваленка, М. Лобаса, М. Маліка, П. Саблука, Л. Худолій, Г. Черевка, О. Шпичака та ін. Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців, необхідно наголосити, що не всі теоретичні розробки знаходять застосування на практиці, про що свідчить сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності, особливо це стосується експорту зернових культур.

**Метою** статті є аналіз зернового ринку України, а також вивчення проблем зернового комплексу та способів їх усунення.

**Виклад основного матеріалу.** Україна – аграрна країна, яка має 27% світових чорноземів та величезний аграрний потенціал. Тому за умов світового підвищення цін на продукти харчування, за умов збільшення кількості населення планети, сільсько-

господарська продукція України потрібна світу. Але сьогодні мова йде не про попит, а про рентабельність сільського господарства України. У зв'язку з цим Україні потрібно визначитися з пріоритетами та розвивати саме ті галузі, які мають найбільший потенціал [1, с. 140].

Зернове господарство є особливою галуззю агропромислового комплексу, що визначає в сучасних умовах рівень розвитку всього аграрного сектора економіки України. Серед базової сільськогосподарської продукції, яка гарантує продовольчу безпеку країни, зерно займає особливе місце. Це зумовлено винятково важливим його значенням безпосередньо для виготовлення висококалорійних продуктів харчування і насамперед хліба. У більшості країн світу хлібові, як основному продукту харчування населення, немає альтернативи [2, с. 108].

Зерно використовується у вигляді хліба, крупи, макаронів, кондитерських виробів. У 2010 р. з розрахунку на особу в Україні було спожито 119,5 кг, а в 2011 р. – приблизно 115 кг хліба та хлібопродуктів.

Майже на усіх історичних етапах розвитку суспільства зерно було і нині залишається важливим джерелом багатства України. Воно є важливим експортним продуктом, що забезпечує значні надходження валютних коштів, а в сільськогосподарських підприємствах є основою грошових надходжень і прибутків. При зберіганні зерно практично не втрачає своїх якостей, тому придатне для створення державних резервів для виробництва продуктів харчування та кормів.

В Україні зернове господарство з давніх-давен є провідною галуззю розвитку аграрної сфери, важливим джерелом поліпшення матеріального добробуту народу.

В останні роки український зерновий ринок демонструє позитивну динаміку, як у відношенні виробництва, так і експортного потенціалу, що продемонстровано в табл. 1 [3].

У 2000 р. обсяг виробництва зерна зменшився майже на 10 тис. тон у порівнянні з 1995 р. У період 2005 – 2007 рр. спостерігається динаміка зниження збору урожаю. Виробництво зернових та зернобобових культур починаючи з 2008 р. і до 2010 р. знижувалося, але в 2012 році збір зернових досягнув обсягів виробництва 2008 р.

## Виробництво зернових та зернобобових культур (тис. тон)

Роки	Зернові і зернобобові культури – всього	У тому числі				
		Пшениця		Ячмінь		Кукурудза
		Всього	У тому числі озима	Всього	У тому числі ярий	Всього, тис. тон
1990	51009,0	30373,7	30348,0	9168,9	7215,5	4736,8
1995	33929,8	16273,3	15968,6	9633,2	8646,4	3391,8
2000	24459,0	10197,0	9775,2	6871,9	6264,8	3848,1
2005	38015,5	18699,2	17683,4	8975,1	7967,4	7166,6
2006	34258,3	13947,3	12879,7	11341,2	10359,1	6425,6
2007	29294,9	13937,7	13172,8	5980,8	5106,1	7421,1
2008	53290,1	25885,4	25050,0	12611,5	9948,5	11446,8
2009	46028,3	20886,4	20037,0	11833,1	8213,6	10486,3
2010	39270,9	16851,3	16216,8	8484,9	5265,9	11953,0
2011	56746,8	22323,6	21644,9	9097,7	5861,8	22837,8

Це дає реальну можливість Україні розширити ринки збуту та закріпитися на нових рубежах. Перед Україною відкриваються великі перспективи на світовому ринку у зв'язку з дефіцитом продовольства, зростанням попиту на біопаливо, а також відсутністю можливостей розширювати посівні площі та нарощувати продуктивність сільського господарства в основних аграрних країнах.

Виробництво зернових культур є основним напрямом в АПК України. Три основні культури, що формують вал в рослинництві України: пшениця, ячмінь і кукурудза [4].

Про це свідчить структура обсягів виробництва зернових та зернобобових культур у 2011 р., де дійсно головними зерновими культурами є кукурудза, пшениця та ячмінь, що продемонстровано за допомогою рис.1, який має наступний вигляд [3].

Якщо брати до уваги дані 2011 – 2012рр., то ситуація змінилася. Відтак першість з популярності серед зернових сільгоспкультур на даний момент отримує пшениця – на неї доводиться майже половина усього виробництва зерна в країні (45 %).

Виробництво пшениці (упродовж останніх трьох років її урожай складав в середньому 21,2 млн тонн) перевищує внутрішнє споживання майже удвічі, що робить цю культуру експортоорієнтованою. Основні країни-покупці української пшениці – Єгипет, Туніс, Лівія, Ізраїль, Туреччина, Бангладеш.

Виробництво кукурудзи також набагато перевищує внутрішнє споживання – місткість внутрішнього ринку складає не більше 6 млн. тон. За період 2011 – 2012 рр. рекордний урожай кукурудзи в Україні (біля

17 млн тон) генерує потенціал експорту цієї культури на рівні 10 – 11 млн тон. Це дозволить нашій країні стати третім за величиною експортером кукурудзи на світовий ринок після США і Аргентини.

У шестірку видатних світових імпортерів кукурудзи останніми роками входять наступні країни: Японія, Мексика, Південна Корея, Єгипет, Тайвань і ЄС. За період 2010 – 2011 рр. Україна поставляла кукурудзу тільки в ЄС і Єгипет.

Ячмінь – третя по обсягах виробництва культура в зерновому господарстві України. На неї припадає близько 25% в структурі вирощування зернових. Виробництво ячменю в Україні за останні три роки в середньому складало близько 11 млн тон. Внутрішнє споживання ячменю в Україні оцінюється в 5 млн тон, тобто в два рази менше зібраного останніми роками урожаю. Надлишок спрямовується на експорт. Більше половини усього українського ячмінного експорту (53%) направляється в Саудівську Аравію.

Основними компаніями, що займаються експортом зерна є „НІБУЛОН”, а також „Кернел”, „Райз”, „Сарна”, „Клов”, „Луї Дрейфус”, „Сантрэйд” [5].

Динаміка виробництва основних видів зернових в Україні за останні 5 років і в результаті отримала явну тенденцію збільшення обсягів вирощування тих культур, які користуються найбільшим попитом на світовому ринку: пшениці в 6,3 разів, ячменю та кукурудзи у 1,8 разів.

За даними експертів УКАБ (Асоціація „Український клуб аграрного бізнесу”), урожай зернових культур в середньому за 2002-2006 роки в Україні склав 34,6 млн тон, тоді як за період 2007 – 2011 рр. ці показники зросли в середньому до 44,9 млн тон. Таким

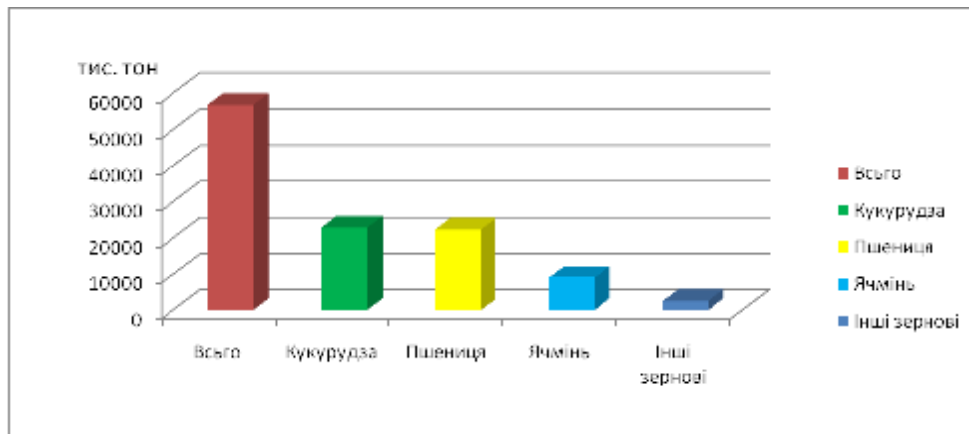


Рис. 1. Структура виробництва зернових та зернобобових культур за 2011 р.

чином, при збереженні існуючих тенденцій показники валового збору зернових культур до 2016 р. можуть вирости в середньому до 58,3 млн тон [6].

В Україні зерно вирощується в усіх природно-кліматичних зонах, проте з урахуванням регіональних ґрунтово-кліматичних умов та біологічних особливостей окремих зернових культур в Україні встановилася певна зональна структура виробництва зерна. В степовій зоні його зосереджено близько 45%, у лісостепу – майже 41, на Поліссі – 13,5, в Карпатах – 1,5% [4].

Поступове удосконалення структури посівних площ з урахуванням регіональних особливостей та здійснення заходів щодо нарощування ресурсного потенціалу зернового виробництва забезпечить суттєве підвищення урожайності зернових культур і нарощування обсягів для поповнення зернового балансу країни. У розвитку виробництва зерна, зокрема провідних зернових культур озимої пшениці, кукурудзи і ячменю, найбільш важливими чинниками є рівень забезпеченості посівів добривами, високопродуктивним сортовим насінням, а також технічні можливості проведення в оптимальні терміни всіх технологічних операцій з їхнього вирощування і збирання.

Загалом за розмірами посівних площ зернових і зернобобових культур Україна займає серед зарубіжних країн 6 – 7, за виробництвом зерна на одну особу – 5 – 6 місце, а за експортом зернових культур Україна займає почесне 3 місце на міжнародному ринку зерна.

За даними статистики, валовий збір зернобобових культур в Україні за останні три роки склав: у 2009 р. – 46028,3 тис. тон; у 2010 р. – 39270,9 тис. тон; у 2011 р. – 56746,8 тис. тон.

Отже, в 2010 р. виробництво пішло на спад, а вже в 2011 р. – зросло на 10718,5 тис. тон, у порівнянні з 2009 р.

Але така позитивна динаміка виробництва зерна виникла на основі екстенсивних, а не інтенсивних факторів. Про це свідчить збільшення площі, з якої зібрано врожай. Посівна площа зернових культур складала:

2009 р. – 15469,7 тис. гектар;  
2010 р. – 14575,7 тис. гектар;  
2011 р. – 15321,3 тис. гектар [3].

Та екстенсивний розвиток – це не єдиний недолік зернового комплексу України.

На українському ринку зерна існують наступні проблеми:

1. Виробляється обсяг, набагато більший від потрібного для забезпечення хлібом і хлібопродуктами населення, і кожного року після жнив експортується значний обсяг зерна за низькими цінами одразу після жнив, а потім пізніше імпортується за набагато вищими цінами.

2. Крайній ступінь нерозвиненості експортної інфраструктури. На даний момент елеватори і порти переповнені зерном і відмовляються приймати зерно далі.

3. Інфраструктура експорту морем розвинена дуже погано. Водяний шлях до портів Азовського та Чорного морів (по Дніпру) практично не діє; елеватори в річних дніпровських портах перебувають у жалюгідному стані; при проектуванні мостів можливість проходу барж, як правило, не враховується. Залізниця, фактично, залишається єдиним монопольним перевізником, і тому там спостерігається багато зловживань.

4. Вартість зберігання зерна на елеваторах є високою, інфраструктура зберігання є досить старою і неефективною, втрати при зберіганні також дуже високі. Українські елеватори часто зловживають своїм монопольним становищем.

5. Несталість і досить великі коливання цін на зерно. Це спричинене не тільки різницею попиту й пропозиції, а й двома іншими важливими причинами – обмінний курс і світова ціна на пшеницю.

6. Продуктивність урожаю є низькою, це спричинене застарілим обладнанням та технікою, неефективними методами ведення сільського господарства (с/г).

7. Щодо хлібопродуктів, то тут ситуація краща – Україна може своїм виробничими потужностями за-

безпечити внутрішній ринок (якщо не брати до уваги те, що майже всією інфраструктурою володіє не дуже успішна монопольна компанія ДАК „Хліб України”).

8. Значне скорочення попиту на зерно як корму при виробництві тваринницької продукції [7, с. 5].

Розвитку і підвищенню ефективності вирощування зернових культур в Україні сприятиме функціонування раціонального ринку зерна. Виходячи із законів ринкової економіки та специфіки зернопродуктового підкомплексу, розвиток згаданого ринку повинен передбачати: господарську самостійність виробників та створення умов для конкуренції учасникам ринкової торгівлі зерном і зернопродуктами; наявність різних форм підприємств системи заготівлі, зберігання і переробки зерна; певний порядок формування і розподіл державних ресурсів зерна; економічні методи регулювання ринкових відносин при реалізації зерна. За таких умов основним завданням державного регулювання повинен бути захист інтересів виробників і споживачів зерна для забезпечення прибутковості виробництва зернопродукції та контролю за еквівалентністю цін на зерно і засоби виробництва, що постачаються сільському господарству, регулювання умов поставок зерна на ринок. Метою державного регулювання ринку зерна повинна бути підтримка функціонування ринкового механізму й коригування його розвитку в потрібному для країни напрямі [1, с. 87 – 88].

Щодо сучасного стану регулювання ринку зерна України та його основних тенденцій, наразі держава вдається до таких популярних механізмів, як квотування, обкладення експорту митами, інтервенцій, підтримки цін, заставних закупівель.

При цьому рекомендованими (тобто ринковими) методами є:

- хеджування (для захисту від цінових коливань) і використання деривативів. Варто зазначити, що розвиток товарних деривативів має величезне значення для України. Використання деривативів може позитивно вплинути на ціни і їх стабілізацію, дати можливість використовувати майбутній урожай як заставу і правильно визначити стратегію купівлі-продажу;

- державні програми, спрямовані на підвищення ефективності роботи сектору;

- та інші методи, що виключають адміністративний вплив, прозорі і зрозумілі для учасників ринку [8, с. 11].

Обґрунтування пропозицій та вибір альтернатив:

- Єдиний шлях підвищити результативність роботи системи маркетингу зерна – це зробити її відкритою для конкуренції.

- Приватні інвестори, як внутрішні, так і іноземні, мають отримати дозвіл на контрольний пакет акцій існуючих зернових елеваторів (включаючи елеватори, що належать „Хлібу України”).

- Для створення ефективних с/г підприємств потрібно розробити модель післякогоспного розвитку.

- Досить цікавим є створення Проекту аграрної політики, учасниками якого є з однієї сторони міжнародні організації, такі як ООН, Світовий Банк, Міжнародний валютний фонд, Американська асоціація агентств економічного розвитку, а з іншого – представники Уряду України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, експерти. Метою даного проекту є розробка політики аграрного сектору; цей проект на даний момент є досить успішним і рекомендований для впровадження в інших галузях (фінансовому, енергетичному й інших секторах). Також цікавим є той факт, що Світовий Банк (СБ) розглядав Україну, як одну з 7 найбільш перспективних аграрних країн. (Ці країни, за задумом, мали б забезпечити нестачу продуктів харчування для бідних країн на світі). Для цього СБ планував виділяти 1 млрд \$ щорічно. Звичайно, це б відбулося при виконанні Україною деяких вимог СБ, але ці вимоги спрямовані на піднесення АПК України. Україна цих вимог поки що не виконує. Хоча, при вірній обраній політиці розвитку і при потужній міжнародній підтримці, Україна на світовому ринку с/г продуктів могла б стати досить конкурентоспроможною.

- Потрібно збудувати систему іпотечного кредитування, яка відповідає міжнародним стандартам. Це можливість отримувати довготермінові кредити з низькою відсотковою ставкою під заставу землі.

- Держава повинна створювати сприятливі умови для ведення бізнесу, шляхом впровадження нових законодавчих актів, реформування закону України „Про зерно та ринок зерна в Україні”, розробки програм підтримки розвитку даної галузі.

- Розвиток тваринництва, що приведе до розвитку ринку кормів, так як виникне попит і виробництво кормів, як частина тваринництва, стане ефективним.

- Наступною умовою розвитку є розвиток інфраструктури збуту.

- Необхідною умовою розвитку також є впровадження новітніх технологій. Можливості залучення технологій та обладнання, фінансування цього питання повинна розглядати держава на законодавчому рівні.

- Одним з елементів введення є створення системи лізингу. Такими схемами купівлі обладнання і техніки користуються в усьому світі, і вони є досить вигідними.

- Корисним для економіки було б впровадження належного функціонування товарних бірж в Україні з використанням форвардних і ф'ючерських контрактів [9, с. 112].

З усього вищесказаного можна зробити наступні **висновки**, що загальна потреба країни в зерні визначається його кількістю, що витрачається на харчування, переробку, корми, насіння, експорт та створення державних резервів. У цьому обсязі найбільшу питому вагу має зерно, що використовується населенням

як продукт харчування та споживається тваринництвом. В Україні від загальної кількості виробленого зерна на корм худобі і птиці використовується 40 – 50%, на харчування – 20 – 21%, насіння – 8 – 10%, переробку на харчові цілі – 2 – 3% і втрачається при зберіганні і доробці – 2 – 3% [2, с. 253].

Україна за відповідних економічних умов спроможна забезпечити себе необхідною кількістю зерна та забезпечити експорт значної його кількості на світовий ринок.

В українській економіці є значний потенціал як у виробництві зерна, хлібопродуктів, кормів, так і взагалі в аграрному секторі. Але щоб розкрити цей потенціал, потрібно створити:

- законодавчо-нормативну базу, яка відповідає міжнародним актам та нормам;
- інституції, які б забезпечували конкурентоздатність в ринковому середовищі;
- механізм впровадження новітніх технологій та інвестицій.

Основними напрямками експорту українського зерна має бути Північна Африка, Близький Схід, ЄС та СНД. При проведенні тих заходів, які були рекомендовані вище, Україна зможе утримувати ці ринки. Також Україна зможе успішно конкурувати на внутрішньому ринку зерна, хлібопродуктів та кормів.

**Подальшого дослідження** потребує проблема низької продуктивності врожаю зерна – морально і технічно застаріла техніка, а саме: вивчення методів фінансування та впровадження новітніх технологій та обладнання.

### Література

1. **Андрійчук В. Г.** Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В. Г. Андрійчук, М. В. Зубець, В. В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2005. – 381 с.
2. **Скидан О. В.** Інституційні засади формування аграрної політики України: монографія / О. В. Скидан. – Житомир: Вид-во „Полісся”, 2010. – 576 с.
3. **Рослинництво України.** Статистичний збірник за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. **Виробництво зернових в Україні.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info-terra.com.ua/proizvodstvo-zernovyx-u.html>.
5. **Найбільші аграрні компанії України.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online-agro.com.ua/publications/item>.
6. **Головні новини аграрного бізнесу.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.in.ua/node/18188>.
7. **Гайдуцький П. І.** Нелегко освоювати цивілізований ринок зерна / П. І. Гайдуцький // *Зерно і хліб*. – 2004. – № 1. – С. 4 – 6.
8. **Новичкова Є.** Державне регулювання ринку зерна в Україні / Є. Новичкова // *Юри-*

*дична Газета*. – 2012. – № 25. – С. 11 – 13.

**9. Політика та розвиток сільського господарства в Україні /** за ред. Штефана фон Крамона-Таубадея, Сергія Зорі, Людвіга Штріве. – К.: Альфа-Принт, 2001. – 312 с.

### **Лебідь В. М., Прищепка К. Є. Сучасний стан ринку зерна України, проблеми та перспективи розвитку**

В даній статті розглянуто та проаналізовано три основні зернові культури, а також стан зернового комплексу України в цілому за останні роки.

Показано тенденції розвитку виробництва зернового господарства. Проаналізовано головні проблеми українського ринку зерна, і відповідно наведено обґрунтування пропозицій щодо усунення даних проблем, які дадуть можливість реалізувати потенціал зернового комплексу України.

*Ключові слова:* зерновий комплекс, ринок зерна, зернові культури, експорт, інфраструктура.

### **Лебедь В. Н., Прищепка Е. Е. Современное состояние рынка зерна Украины, проблемы и перспективы развития**

В данной статье рассмотрены и проанализированы три основных зерновых культуры, а также состояние зернового комплекса Украины в целом за последние годы.

Показанные тенденции развития производства зернового хозяйства. Проанализированы главные проблемы украинского рынка зерна, и соответственно приведены обоснования предложений относительно устранения данных проблем, которые дадут возможность реализовать потенциал зернового комплекса Украины.

*Ключевые слова:* зерновой комплекс, рынок зерна, зерновые культуры, экспорт, инфраструктура.

### **Lebed V. N., Prischepa K. E. Modern Position of Market of Grain of Ukraine, Problems and Prospects of Development**

In this article three basic cereals, and also state of grain-growing complex of Ukraine, are considered and analysed on the whole in the last few years.

Shown progress of production of the grain growing trends. The analysed main problems of the Ukrainian market of grain, and accordingly the brought grounds over of suggestions, are in relation to the removal of these problems that will give an opportunity to achieve grain-growing complex of Ukraine.

*Key words:* grain-growing complex, market of grain, grain-crops, export, infrastructure.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## ОЦІНКА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВЗАЄМОЗАМІННИХ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

**Постановка проблеми.** Становлення вітчизняного конкурентного середовища в сфері послуг з урахуванням збалансування економічних інтересів держави, суб'єктів господарювання і споживачів, наприкінці ХХ ст. відбувалось у рамках проведення заходів із лібералізації і демонополізації народного господарства. Однак, процеси проведення економічних реформ визначалися необхідністю зміни тенденцій зниження обсягів і скорочення випуску продукції в більшості галузей національної економіки, особливо промислової, сприяли розвитку сфери послуг як третинного сектору соціально-економічної діяльності суспільства. В свою чергу, ринок телекомунікаційних послуг, як найбільш динамічна складова в сфері послуг, характеризується поступовим збільшенням його частки та сприяє можливості інтеграції у світову економічну систему із підвищенням конкурентоздатності вітчизняного підприємницького сектору.

Однак, сучасні умови господарювання, визначені десятиліттями проведення реформування економіки в цілому та сфери послуг зокрема, потребують урахування макроекономічного характеру, як виробництва різномасштабної лінійки послуг, так і обсягів їх споживання, оскільки галузеві особливості прогнозування обсягів пропозиції телекомунікаційних послуг характеризують взаємозалежність їх розвитку від об'єктивного стримування внутрішнього попиту на інші види послуг, при обмеженому доступі чи відсутності розвитку (реалізації) технології. Крім того, історичні аспекти становлення вітчизняної галузі зв'язку засвідчили відсутність ринку телекомунікаційних послуг як такого з властивими йому атрибутами конкуренції та ринкового механізму ціноутворення.

Взаємозалежність послуг проявляється в умовах дії ринкового механізму, а саме взаємозв'язку зміни ціни на відповідну послугу, що може викликати зміну балансу попиту та пропозиції, як на неї, так і на інші послуги. Підвищення тарифів на телекомунікаційні послуги змінює структуру кошика споживчих витрат та продукує виникнення ефекту заміщення, що проявляється у зміні структури попиту і відповідній заміні даної послуги іншою з незмінними цінами, як з боку прямих, так і з боку субституціональних конкурентів. Тому, оцінка діяльності суб'єктів господарювання на ринку взаємозамінних телекомунікаційних послуг та

розподілу їх частки в загальному обсязі доходів, відбивають масштаби і ступінь поширеності конкуренції в галузі зв'язку.

Діяльність провідних вітчизняних операторів телекомунікацій із значною часткою іноземного капіталу базується на сучасних методах конкурентної боротьби, одним з яких є ефективний механізм управління ціноутворенням. В сегменті місцевого телефонного зв'язку, який складає близько 10% в загальних доходах галузі зв'язку, механізм ціноутворення як фактор ефективності діяльності залежний від нормативно-правового регулювання граничних тарифів на загальнодоступні телекомунікаційні послуги.

З урахуванням того, що в сучасних умовах відбувається загострення конкурентної боротьби у всіх сегментах ринку телекомунікаційних послуг, виникає необхідність освоєння методів формування вітчизняними підприємствами ефективною ціновою політики, яка сприяє збалансованості попиту та пропозиції та підвищенню рентабельності бізнесу. Оскільки специфіка споживчих цін на послуги полягає в прямій взаємозалежності з можливостями, потребами і мотиваціями абонентів, їх рівень прийнятності визначає обсяги виробництва та необхідні інноваційні заходи. Тому розвиток ринку телекомунікаційних послуг й активні процеси його диференціації пов'язані із посиленням потенціалу ціни як регулятора ринкових процесів – з одного боку, та існуючими технологічними рішеннями надання послуг голосової телефонії, як основного доходного сегмента галузі зв'язку, в поєднанні фактичних видів передачі інформації по мережах телефонного зв'язку і по мережах передачі даних – з іншого, в останні роки значно змінюють споживчі переваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями проблем кон'юнктурних змін і споживчих переваг, співвідношення цін та аналізу стану ринків взаємозамінних товарів з використанням показників перехресної цінової еластичності займалися такі вчені, як Д. Хікс, Е.Слущкий, Л. Вальр, Р. Аллен, А. Боуллі, Б. Райзберг, К.Макконнел, С. Брю та ін.

Теоретичні основи оцінки конкурентоспроможності ринку телекомунікаційних послуг, з урахуванням регуляторного впливу на суб'єктів господарювання, викладені в роботах як вітчизняних вчених: О. Редькіна, В. Гранатурова, С. Довгого, Т. Лозової,



А. Дзюбинського, так і закордонних: Л. Варакіна, І. Пірса, Е. Голубицької та ін.

Однак, недостатність наукового теоретичного опрацювання і практичного дослідження питань подальшого розвитку телекомунікаційного ринку та врахування взаємозв'язку й взаємозалежності послуг секторів галузі зв'язку, близьких за здатністю задовольняти потреби споживачів, негативно позначаються на ефективності державної регуляторної політики з метою оптимізації ринкового поведіння операторів телекомунікацій. Наслідки обмеженості охоплення методичних розробок з питань цінової характеристики ринкових закономірностей розвитку телекомунікаційних послуг-субститутів вимагають удосконалення підходу до аналізу розвитку ринків взаємозамінних послуг. Тому вивчення реакції ринку на зміну взаємозалежності телекомунікаційних послуг при їх споживанні та формування системи регулювання ринкових процесів і визначили актуальність дослідження.

**Метою статті** є обґрунтування методичного підходу щодо визначення конкурентоздатності ринку телекомунікаційних послуг на основі оцінки їх розвитку та впливу взаємозамінності на рівень споживання.

**Матеріали та результати дослідження.** Розвиток телекомунікаційного ринку свідчить про специфічні особливості його становлення, які проявляються як у сполученні послуг на базі традиційних і нових телекомунікаційних технологій, так і відповідних споживчих переваг у їх виборі. Останні виявляються для значної частини населення у державній підтримці забезпечення попиту, особливо в умовах низьких доходів споживачів, і високої вартості теле-

комунікаційних послуг. Унаслідок впливу цінового прояву на ринку, у споживчих перевагах та розширення номенклатури послуг операторами телекомунікацій відбувається зменшення обсягів традиційних послуг через їх заміщення новими видами зв'язку. Однак, врахування сучасних тенденцій субституційності телекомунікаційних послуг вимагає системної оцінки їх можливого заміщення чи компліментарності за основними товарними групами з набуттям важливого значення ціни на взаємозамінні і взаємодоповнюючі товари. При цьому ми як товарні групи взаємозамінних послуг розглядатимемо послуги, що характеризується єдиним функціональним призначенням та системою технічних стандартів і параметрів при їх виробництві, які можуть відрізнитися незначними особливостями, що не впливають на якість і основні споживчі властивості послуг, а також є однорідними за споживчим призначенням і за показниками взаємозамінності мають ознаки аналогічної послуги.

Відповідно до останніх світових тенденцій, відбувається заміщення послуг фіксованої телефонії послугами мобільного зв'язку, доходи від надання яких складають більш ніж 75% в загальній структурі ринку телекомунікацій. З метою визначення даних тенденцій проведемо аналіз витрат з боку споживача на дані види послуг (табл. 1).

З огляду на наведені порівняльні вартісні характеристики як потенційно взаємозамінних послуг фіксованої телефонії та мобільного зв'язку, виявляється необхідність визначення залежності зміну попиту від ціни даних товарних груп.

Критерієм взаємозамінності послуг за споживан-

Таблиця 1

Порівняльні вартісні характеристики послуг телефонії

Послуги	Вартість кінцевого обладнання, грн	Авансовий платіж при підключенні, грн	Абонентська плата, грн. / місяць	Вартість з'єднання, грн / хвл
<b>Фіксованого зв'язку, в т.ч.:</b>				
- без погодинної оплати місцевих розмов	100 – 1000	100 – 250	15 – 30	0
- з погодинною оплатою місцевих розмов		100 – 250	13 – 27	0,031 – 0,054
- міжміський телефонний зв'язок		0	0	0,5 – 1,2
- міжнародний телефонний зв'язок		0	0	5 – 10
<b>Мобільного зв'язку, в т.ч.:</b>				
- передплатеного зв'язку	200 – 2000	0	0 – 30	0 – 0,5
- контрактної основи		30 – 120	10 – 250	0
- міжнародні дзвінки		0	0	0,80 – 5

ням є перехресна цінова еластичність попиту, яка введена Е. Слуцьким і А. Маршаллом і характеризує відносну зміну обсягу попиту на одну послугу при зміні ціни на іншу та розраховується за формулою [3; 7]:

$$E_c = \frac{\Delta Q}{\frac{1}{2}(Q_1 + Q_2)} : \frac{\Delta P}{\frac{1}{2}(P_1 + P_2)}$$

Сутнісна характеристика еластичності попиту полягає в надзвичайній його гнучкості в залежності від впливу різних соціально-економічних факторів, у першу чергу таких, як ціна [6]. Основним фактором, що визначає перехресну еластичність попиту за ціною послуг, виступає здатність властивостей благ до їх заміщення, однак при попиті на послугу  $Q_i$  збільшення ціни на іншу послугу  $P_j$  може призводити до зростання чи зменшення  $Q_i$  при задоволенні споживчих потреб та суб'єктивного відношення до загального використання відповідної послуги [1; 2].

Розрахунок коефіцієнту еластичності на ринку телекомунікаційних послуг дозволить визначити рівень попиту і споживчих переваг у використанні відповідної послуги. При дослідженні зміни цін і обсягу споживання послуг, подальше визначення коефіцієнту перехресної еластичності проводиться у розрізі трьох сегментів (табл. 2). Перший сегмент ринку – місцевий телефонії у секторі фіксованого зв'язку – характери-

зується високою концентрацією з низьким рівнем чи відсутністю ефективної конкуренції, наявністю домінуючого оператора з істотною ринковою перевагою, в секторі мобільного зв'язку проявляється помірна концентрація з олігополістичним типом ринкової структури недосконалої конкуренції [6]. Другий сегмент засвідчує зростаючу конкуренцію на ринку високоприбуткових послуг міжміського зв'язку всередині відповідних секторів телекомунікацій, а також між операторами фіксованого та мобільного зв'язку – з одного боку, так і альтернативи традиційним послугам зв'язку: іР чи SiP-телефонії – з боку інших операторів. Крім того, даний сегмент відзначається, незважаючи на незначну цінову різницю, зростанням більш високими темпами обсягу з'єднань в секторі мобільного зв'язку в порівнянні із фіксованим телефонним зв'язком, навіть при тому, що в секторі фіксованої телефонії більше 50% обсягу доходів від надання послуг міжміського зв'язку складають дзвінки на мережі операторів мобільного зв'язку.

Третій сегмент послуг міжнародного телефонного зв'язку в умовах конкуренції засвідчує зменшення частки домінуючого оператора у цьому сегменті за рахунок цінової політики операторів мобільного зв'язку (за рахунок дешевшого міжнародного роумінгу), а також альтернативних SiP-операторів. Однак, варто відзначити різні споживчі властивості при з'єднанні

Таблиця 2

Коефіцієнт цінової перехресної еластичності попиту на послуги зв'язку

Послуги зв'язку	Середньозважені ціни за хвилину з'єднання, грн./хвл. <sup>1</sup>				Середньозважений МОУ, хвл./місяць				Коефіцієнт еластичності $E_c$
	Фіксованого зв'язку		Мобільного зв'язку		Фіксованого зв'язку <sup>2</sup>		Мобільного зв'язку <sup>3</sup>		
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	
Місцевий (всередині мережі)	0,057	0,05	0,25	0,25	325	367	416	475	0,98
Міжміський (на інші мережі)	0,36	0,42	0,25	0,25	161	121	86	123	2,30
Міжнародний <sup>4</sup>	5,3	5,5	5,2	5,1	12,1	10,3	14,3	16,2	3,45

<sup>1</sup> Розраховано згідно з даними ПАТ „Укртелеком”, ПРАТ „Київстар”, ПРАТ „МТС-Україна” та ТОВ „Астеліт”. Вартість хвилини з'єднання в сегменті фіксованого зв'язку визначалася відношенням абонентської вартості до середньої кількості використаних хвилин одним абонентом впродовж місяця за відповідний період. В сегменті мобільного зв'язку оцінка хвилини з'єднання визначалася виходячи згідно з дослідженнями „Простобанк Консалтинг” щодо рейтингу мобільних операторів [5].

<sup>2</sup> Джерело: Статистичний збірник „Про діяльність адміністрацій зв'язку РСЗ в області зв'язку й інформатизації за 2010 рік” – Режим доступу : <http://www.rcc.org.ru>

<sup>3</sup> Джерело: Telecomer – Режим доступу : <http://www.telecomer.com>

<sup>4</sup> Напрями країн СНД, Європи (Західна Європа, Східна, Центральна та Північна Європа), Азії (Східна Азія, Західна та Центральна Азія), Північної Америки та інших країн світу (Африка, Південна Америка).

по мережах телефонного зв'язку і по мережах iP чи SiP-телефонії, оскільки якість з'єднання може істотно відрізнятися в залежності від характеристик каналів з'єднання, доступність послуги прямо залежить від проникнення доступу до мережі Інтернет на відповідні території тощо [8 – 10].

Оскільки при визначенні взаємозамінності послуг для споживачів найбільше значення, в переважній більшості, має ціна хвилини з'єднання, то оцінка ступеня взаємозв'язку між секторами послуг-субститутів на основі застосування коефіцієнту цінової перехресної еластичності виступає інструментом їх конкурентного аналізу. Тому, враховуючи можливу взаємозамінність послуг, наведемо характеристику типів ринкової структури в залежності від коефіцієнту перехресної еластичності в кожному із сегментів телекомунікаційних послуг (рис. 1).

Варто відзначити, що в останній час факторами впливу на купівельний вибір стали заходи стимулювання збуту та споживання послуг шляхом диференційного підходу за умовами клієнтоорієнтованості, за інтенсивністю реклами тощо, характерних для ринку монополістичної конкуренції. Таким чином, на цьому ринку діє широкий діапазон цін, що продукує здатність пропонувати споживачам різні варіанти пакетів послуг (double-play, triple-play тощо). Попит на ринку монополістичної конкуренції достатньо еластичний, що пов'язано з можливістю споживачів частково відмовитися від товару за високою ціною на користь аналогічної послуги у конкурента за нижчою ціною [1; 6].

Виникаючий у абонентів ефект корисності при виборі конкретного оператора зв'язку визначається можливими перевагами щодо сформованого іміджу, ціни послуги і мінімальних загальних витрат, що сприяє задоволенню споживчих потреб та підвищенню у постачальників телекомунікаційних послуг конкурентоспроможності на основі збільшення доходності від послуг.

В сучасних умовах ціноутворення не завжди проявляється класична дія закону попиту з поступовим

зниженням якості показників еластичності. Тому необхідність врахування фактору впливу на величину перехресної цінової еластичності попиту, яким виступає відношення споживачів до представлених на ринку послуг з визначеним іміджем і пов'язаною їх субституціональною здатністю, вимагає розширення можливостей традиційних показників еластичності на основі відносного рівня цін, вираженого через мінімальні споживчі витрати та обсяг – середньозважений доход від продажу послуг у розрахунку на одного абонента (ARPU).

В табл. 3 наведено розрахунок загального коефіцієнту еластичності, виходячи з умови, що мінімальні середні витрати споживача на послуги голосової телефонії фіксованого зв'язку складає абонентська плата з 400 нетарифікованих хвилин загальної тривалості місцевих розмов, та мобільного зв'язку, які складаються з вартості хвилин розмови усередині мережі на місяць (280) + вартість хвилин розмови поза мережею на місяць (120) + вартість з'єднань на місяць + абонентська плата на місяць. Згідно з дослідженнями [5], при розрахунку вартості кількості з'єднань на місяць вважається, що середня тривалість розмов усередині мережі складає 5 хвилин, а поза мережею – 2 хвилини.

Проведені розрахунки загального коефіцієнту еластичності та у розрізі сегментів голосової телефонії засвідчують позитивну перехресну еластичність послуг-субститутів ( $E_c^o > 0$ ), що означає зміну попиту на послуги мобільного зв'язку і ціни на фіксовану телефонію в одному напрямку. В свою чергу, збільшення еластичності попиту на послуги мобільного зв'язку стосовно ціни на послуги фіксованої телефонії визначає ступінь їх взаємозамінності. Однак, ступінь взаємозамінності послуг мобільного зв'язку послугами фіксованої телефонії буде мінімальний або неможливий незалежно від зміни попиту чи цін на них, оскільки коефіцієнт еластичності буде складати  $E_c = 0$  і такі послуги характеризують відсутність перехресної еластичності й виступають незалежними.

Величина перехресної еластичності попиту за ціною

Тип ринкової структури	Вільна конкуренція				III сегмент		
	Монополістична конкуренція			II сегмент	Міжнародний зв'язок		
	Олігополія	I сегмент					
	Монополія	Місцевий зв'язок					
	-1	0	1	2	3	.....∞	

Коефіцієнт перехресної еластичності,  $E_c$

Рис. 1. Характеристика типів ринкової структури телекомунікаційних послуг

в основному визначається відношенням споживачів до послуг на ринку з їх здатністю заміщення одна одну в споживанні. Як вже зазначалось, у випадку можливого задоволення потреб споживача за рахунок інновацій та мінімального ризику переключення на пропозиції інших суб'єктів господарювання, що включає якість, бренд тощо, то коефіцієнт перехресної еластичності  $E_c > 0$ . Однак при позитивному значенні коефіцієнту еластичності конкурентні дії інших суб'єктів істотно змінюють діяльність постачальника телекомунікаційних послуг та впливають на цінову політику всіх операторів зв'язку на ринку. Тому можлива субституція продукту правила поведінки агентів і закономірностей ціноутворення в умовах ринкової економіки як з боку держави, так і з боку конкурентів [4].

Оскільки  $E_c > 0$ , то послуги телефонії є взаємозамінними, тобто підвищення ціни на одну послугу призведе до підвищення попиту на іншу. В сегменті місцевого телефонного зв'язку коефіцієнт еластичності складає  $E_c \approx 1$ , що слугує межею між еластичною і нееластичною ділянками кривої попиту, тому підвищення або зниження ціни послуги фіксованої телефонії значно не відіб'ється на обсязі продажу послуги мобільного зв'язку [11].

У випадку розрахованого загального коефіцієнту еластичності  $E_c = 2,16$  засвідчується присутність на ринку послуг-субститутів та можливість заміни послуг фіксованого зв'язку, однак, визначення тенденцій споживчого попиту ускладнюється дією факторів, що окрім еластичності попиту за ціною визначається і неціновими факторами, тому що уявляється важливим урахування не тільки динаміки зміни обсягу послуг фіксованого зв'язку, але і тенденцій, характерних для ринку взаємозамінних послуг, близьких по здатності задовольняти визначену потребу – послуг мобільного зв'язку та IP-телефонії (табл. 4).

Згідно з даними [8 – 10], за останнє десятиліття обсяг споживання у секторі послуг фіксованого зв'язку виріс у 2 рази, мобільного зв'язку – 11 разів та IP-телефонії – 13 разів, що в мінімальній залежності від

коливання цін та динаміки доходів споживачів характеризує специфічність попиту до стійкої тенденції збільшення споживання – з одного боку, та засвідчує можливість підвищення ємності в секторі фіксованої телефонії шляхом заміщення їх послугами-субститутами.

Подальший вплив операторів мобільного зв'язку та IP-телефонії буде визначатися наближенням споживчих характеристик послуг-субститутів до послуг мереж фіксованого зв'язку. Однак, з боку IP-телефонії заміщення в сегменті фіксованого зв'язку на даному етапі неможливо, оскільки більше ніж 47% (1,6 млн) абонентів мережі Інтернет мають дротовий доступ на основі технології xDSL, яка використовує абонентську лінію телефонної мережі загального користування (рис. 2).

Тобто виникає взаємозалежність у наданні послуг Інтернет на основі мереж фіксованого зв'язку, яка проявляється у посиленні інтеграційних процесів та, у випадку використання технології xDSL засвідчує компліментарність послуг. Взаємопосилення їх дії характеризується також і насиченням конкурентного середовища в сфері надання послуг доступу до мережі Інтернет та зниженням доходів в сегменті фіксованого зв'язку, в результаті чого інвестиції в конкурентоздатні технічні рішення операторами і провайдерами спрямовані на освоєння голосових IP-послуг, а в сегменті фіксованих мереж – впровадження інтегрованих мультимедійних сервісів. Крім того, сучасні швидкості доступу до Інтернет мережами телефонного зв'язку вищі, ніж у мобільних, однак різниця між ними поступово нівелюється, що в подальшому визначатиме зміни споживчих переваг та кон'юнктури ринку загалом. Тому, оперативний моніторинг динаміки процесів на споживчому ринку телекомунікаційних послуг надає операторам і провайдерам можливість гнучкого корегування стратегії, адекватної зовнішнім умовам та ціновій політиці.

**Висновки за дослідженням і перспективи подальшого розвитку у цьому напрямку.** Сучас-

Таблиця 3

Загальний коефіцієнт цінової перехресної еластичності попиту на послуги зв'язку

Мінімальні витрати, грн / місяць				Середньозважений ARPU, грн. / місяць				Коефіцієнт еластичності $E_c$
Фіксованого зв'язку		Мобільного зв'язку		Фіксованого зв'язку		Мобільного зв'язку		
2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	
23,7	25,1	27,6	25,4	40,33	38,6	37,2	39,6	2,16
Фіксованого зв'язку		IP-телефонії		Фіксованого зв'язку		IP-телефонії		Коефіцієнт еластичності $E_c$
2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	
23,7	25,1	12,2	13,4	40,33	38,6	78	83	1,1

Таблиця 4

## Споживчі переваги телекомунікаційних послуг-субститутів

Фіксований зв'язок	Мобільний зв'язок	IP-телефонія
1. Використання факсимільного зв'язку	1. Покриття мережами мобільних операторів 99% території країни та щільністю >119%	1. Відсутність додаткового обладнання та використання безкоштовного програмного забезпечення
	2. Мережеві ефекти пов'язані із отриманням додаткових переваг і „Triple services”	2. Інтегровані мультимедійні сервіси надають можливість створювати відео конференцію
2. Використання xDSL-технології доступу до мережі Інтернет	3. Мобільність й надання VAS-послуг (ДВО) та розвиток 3G	
	4. Електронна і мобільна комерція (B2B, B2C тощо)	

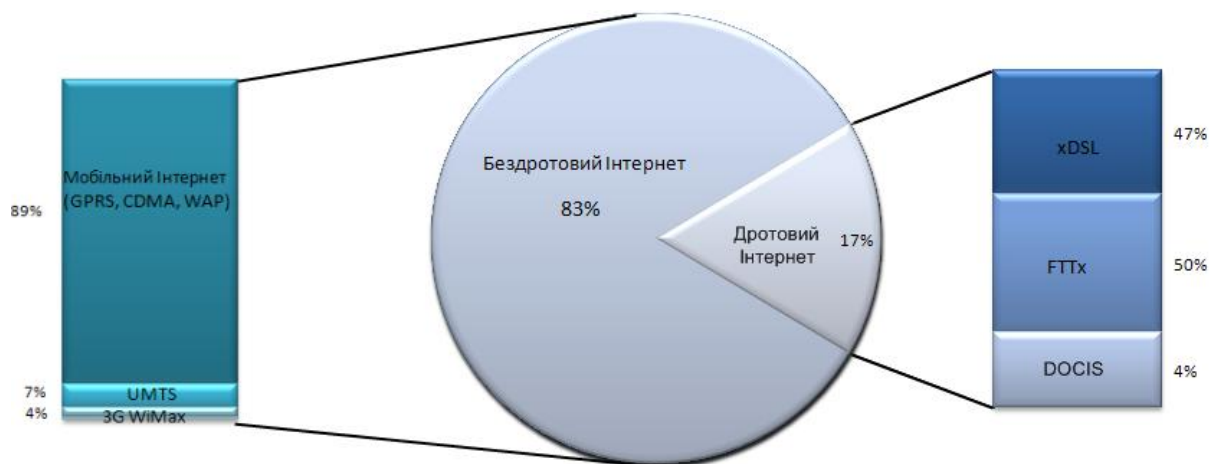


Рис. 2. Структура Інтернет-ринку за технологіями доступу

ний розвиток як галузей економіки в цілому, так і сфери телекомунікацій зокрема, обумовлений збільшенням номенклатури пропонованих товарів і послуг, а також розвитком ринкової конкуренції в рамках інтенсифікації використання сучасних маркетингових методів одними операторами телекомунікацій та застосування механізму державного регулювання до інших. В свою чергу, зміна споживчого попиту обумовлює значимість аналізу взаємозамінності послуг на телекомунікаційному ринку з урахуванням тенденцій ринкової ситуації на ринках послуг-субститутів і компліментів.

Трендові зміни в секторі фіксованого зв'язку дозволяють констатувати, що абонентська база складає близько 12 млн і за 2009 – 2011 рр. скоротилась практично на 2%, причому еластичність попиту на послуги не змінюється, незалежно від підвищення або зниження цін. Тому висококонцентрований стан

даного сектору свідчить про низьку конкуренцію на цьому ринку, а зниження споживання послуг місцевого зв'язку компенсується зростанням цін, шляхом встановлення граничних тарифів на загальнодоступні телекомунікаційні послуги, на відміну від практично незмінних цін у секторі мобільного зв'язку, які в сегменті зонової фіксованої телефонії і міжміського (міжнародного) телефонного зв'язку нижче в 1,5 – 2 рази. Проведені розрахунки коефіцієнту перехресної еластичності стосовно послуг фіксованого і мобільного зв'язку та, в меншій мірі, IP-телефонії підтверджують можливість визначення залежності між ними та подальшого заміщення. Тому аналіз взаємовпливу кон'юнктури секторів послуг-субститутів операторами телекомунікацій в сучасних умовах господарювання характеризуються можливістю їх ефективного функціонування та сприяння раціональній державній політиці в сфері регулювання цін.

### Література

1. **Вэриан Х. Р.** Микроэкономика. Промежуточный уровень: современный подход / Х. Р. Вэриан – М.: Юнити, 1997. – 767 с. 2. **Макконнелл К. Р.** Экономика: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю – [Пер. с 14-го англ. изд.] – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с. 3. **Маршалл А.** Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Т.1. – М.: „Прогресс”, 1993. – 415 с. 4. **Нуреев Р. М.** Курс микроэкономики: Учебник для вузов / Р. М. Нуреев – [2-е изд., изм.] – М.: Норма, 2005. – 576 с. 5. **Рейтинг** вартості голосових послуг GSM-операторів України [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.prostobank.ua/finansovyy\\_gid/byudzhet/rejtingi/](http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/byudzhet/rejtingi/) 6. **Селищев А. С.** Микроэкономика / А. С. Селищев – СПб.: Питер, 2002. – 448 с. 7. **Слуцкий Е. Е.** Экономические и статистические произведения. Избранное / Е. Е. Слуцкий – М.: Эксмо, 2010 – 1152 с. 8. **Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2009 рік** – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 31 с. 9. **Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2010 рік** – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 34 с. 10. **Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2011 рік** – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 34 с. 11. **Хайман Д. Н.** Современная микроэкономика: анализ и применение / Д. Н. Хайман; в 2-х т – [Т. I.] – М.: Финансы и статистика, 1992. – 384 с.

#### **Коваль В. В. Оцінка динаміки розвитку ринку взаємозамінних телекомунікаційних послуг**

У статті досліджено основні проблеми становлення та розвитку ринку взаємозамінних телекомунікаційних послуг в Україні. Проведено аналіз спожив-

чих переваг телекомунікаційних послуг та оцінку їх конкурентної субституціональності з використанням показників перехресної цінової еластичності.

*Ключові слова:* телекомунікації, ринок, послуга, споживач.

#### **Коваль В. В. Оценка динамики развития рынка взаимозаменяемых телекоммуникационных услуг**

В статье исследованы основные проблемы становления и развития рынка взаимозаменяемых телекоммуникационных услуг в Украине. Проведен анализ потребительских предпочтений телекоммуникационных услуг и оценка их конкурентной субституциональности с использованием показателей перекрестной ценовой эластичности.

*Ключевые слова:* телекоммуникации, рынок, услуга, потребитель.

#### **Koval V. V. Assessment of the Dynamics of the Market Development of Interchangeable Telecommunications Services**

In this paper the main problems of the formation and development of the market of interchangeable telecommunications services in Ukraine. The analysis of consumer preferences of telecommunications services and assessment of their competitive rates with a substitution of cross-price elasticity.

*Key words:* telecommunications, market, service, consumer.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

УДК 321+334.722(477)

**В. М. Лисюк,**

*доктор економічних наук,*

**Н. Л. Шлафман,**

*доктор економічних наук,*

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,*

**Т. О. Журавльова,**

*кандидат економічних наук,*

*Одеський національний університет ім. І. І. Мечнікова*

## ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РИНКУ ПОБУТОВИХ ПОСЛУГ

**Постановка проблеми.** В умовах кризового стану економіки продовжується тенденція скорочення чисельності працюючого населення. На 1 січня 2012 року в середньому по країні на одну вакансію претендували 8 осіб, що шукають роботу в центрах зайнятості. У багатьох регіонах ситуація ще напруженіша. Зокрема, у Черкаській обл. на одну вакансію претендували 140 чоловік, Хмельницькій – 51, Вінницькій – 47. При цьому майже за третиною вакансій роботодавці пропонували зарплату на рівні мінімальної.

Внаслідок такого низького рівня оплати праці, основна частина громадян після виходу на пенсію виявляється на грані бідності. Так, 74% пенсіонерів одержували в 2011 р. пенсію до 1200 грн., 11% – у розмірі прожиткового мінімуму, понад 145 тис. осіб – нижче прожиткового мінімуму. Усе більше громадян змушені звертатися за допомогою держави: за даними Державної служби статистики, у структурі доходів населення соціальна допомога та інші соціальні виплати складають майже 33%. Ще однією з найважливіших проблем залишається оплата праці працівників бюджетної сфери, де тарифна ставка (оклад) працівника першого тарифного розряду за Єдиною тарифною сіткою визначається (на початок 2012 р.), виходячи з 794 грн., що на 300 грн нижче встановленої мінімальної заробітної плати. Така ситуація призводить до суттєвого зниження мотивації до праці в науці, освіті, охороні здоров'я та інших, важливих для збільшення соціально-економічного потенціалу країни, сферах діяльності. Крім того, це одна з головних причин виникнення корупції в бюджетних установах. Отже, бідність у сучасних умовах являє собою нездатність забезпечити людині споживання матеріальних і соціальних благ на рівні, достатньому для досягнення і підтримки її конкурентоздатності на ринку праці і для активної участі в житті соціуму. Саме бідність визначає обмеженість доступу значної частини населення нашої країни до

ресурсів розвитку: якісних послуг освіти й охорони здоров'я, можливості успішної соціалізації молоді тощо. Все це призводить до таких негативних наслідків, як: деактивізація економічної діяльності працездатного населення країни, його професійна деградація, а отже – стримування процесу формування середнього класу, як соціальної основи економічного розвитку, погіршення здоров'я, зниження якості освіти населення, зростання смертності. Таким чином, сформована в нашій країні модель бідності – це, насамперед, результат низького рівня доходів від зайнятості і, як наслідок, – через їх оподатковування – низького рівня соціальних трансфертів.

Реальним шляхом подолання існуючих тенденцій, особливо безробіття та бідності, є розвиток малого підприємництва, що є найбільш динамічним фактором економічного зростання. При цьому найбільш привабливою сферою економічної діяльності на сучасному етапі розвитку ринкових відносин з позиції залучення населення в підприємницьку діяльність і привабливості для початку бізнесу є ринок побутового обслуговування, один з найбільш об'ємних за потенціалом і попиту ринків у системі ринкових відносин. Відносно невисока фондоємність і матеріалоємність процесів у даній галузі дозволяють починати бізнес при малих обсягах початкового капіталу. Відповідно, дана сфера економіки є одним з найважливіших джерел мобілізації потенціалу національного зростання, підвищення якості і рівня життя, рівня зайнятості населення, при існуючій нерівномірності та диспропорції розподілу і розвитку виробничих сил по територіях регіонів. Наприклад, у США побутовим обслуговуванням населення займаються тисячі малих компаній, сімейних підприємств і фірм середнього розміру. Більше 2 млн громадян Америки працюють саме в сфері побутових послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями проблем розвитку вітчизняного малого підприємництва займається багато дослідників, серед

яких необхідно відзначити О. Барановського, А. Бутенка, З. Варналія, Л. Воротіну, І. Жилиєва, А. Кісельова, В. Корнєєва, В. Ляшенка та ін. Разом з тим, у вітчизняній літературі проблеми становлення малого підприємництва у сфері побутового обслуговування населення залишаються недостатньо розв'язаними. Тому **метою статті** є обґрунтування основних напрямків державної підтримки розвитку підприємницької діяльності в галузі побутового обслуговування населення.

**Матеріали та результати дослідження.** Під побутовими послугами населення у пункті 291.7 ст. 291 Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами та доповненнями глави 1 „Спрощена система оподаткування, обліку та звітності”, розуміються 40 видів послуг. Ці побутові послуги населенню можуть надавати фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150000 гривень та фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб і обсяг їх доходу не перевищує 1000000 гривень.

В часи СРСР розвиток сфери побутових послуг був одним з основних показників росту народного господарства і стабільного збільшення добробуту населення. Ще в 1965 році керівництво країни організувало спеціальне міністерство побутового обслуговування населення, а також самостійні управління побутового сервісу. У 1970 році побутові сервіси СРСР надавали відповідно до затверджених переліків і прейскурантів більш ніж 450 видів побутових послуг на суму понад 4 млрд карбованців. На початку 1980-х років у сфері побуту було зареєстровано більше 300 тис. підприємств і приймальних пунктів, на яких працювали більш ніж 1,7 млн громадян [1].

Разом з тим, у побутовому обслуговуванні спостерігаються глибокі проблеми й диспропорції розвитку, які особливо яскраво проявляються в коливаннях обсягу споживання побутових послуг і забезпеченості населення об'єктами побутового обслуговування. Особливо такі проблеми помітні при аналізі рівня рентабельності операційної діяльності підприємств України за видами економічної діяльності: стабільно найнижчий рівень рентабельності (біля -14%) належить саме сектору побутових послуг – у 2009 р. – -13,7%, у 2010 р. – -14,8%, у 2011 р. – -13,8% (табл. 1). Тоді як невеликий від'ємний рівень рентабельності у 2011 р. мали тільки підприємства з операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (-0,7%) і готелі та ресторани (-0,1%). Причому, якщо розглядати фінансові результати

підприємств за їх розміром, збитковість збиткових підприємств значно перевищує прибутковість прибуткових, незалежно від розміру (табл. 2).

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств сектора побутових послуг у 2011 р. склав 17752,5 млн грн (або 2,219 млн дол. США – за курсом 8 грн за 1 дол. США), з них „надання індивідуальних послуг” – 711,1 млн грн (88,9 млн дол. США), тоді як в УРСР у 1986 р. існувало 63143 підприємств побутового обслуговування, які надавали послуги на суму майже 8 млрд карбованців (або 5,36 млрд дол. США по курсу 1986 р. – 0,67 дол. за 1 крб), в т.ч. тільки в Одеській області – на суму 444 млн крб (або 297,48 млн дол. США) [2].

Особливо актуальним розвиток сфери побутових послуг стає у кризові часи, коли більшість населення не може дозволити собі купити нові побутові прилади, одяг, взуття тощо. Незважаючи на це, частка побутових послуг у загальному обсязі послуг, що надаються населенню, в Одеській області (як і в цілому в Україні) складає всього 0,1%. Нерівномірність попиту на побутові послуги серед населення з різним рівнем доходу призвела в окремих випадках до зменшення частки послуг, вироблених за доступними для мало-забезпечених шарів населення цінами, і надання послуг у секторі неформальної економіки. У більшому ступені це характерно для сфери послуг перукарень, автосервісу, послуг з пошиття і ремонту швейних виробів.

У даний час спостерігаються наступні тенденції в розвитку сфери побутового обслуговування населення:

1) поступове зменшення попиту на ряд традиційних соціально-побутових послуг (зокрема, фотопослуги), що витісняються зростаючою технологічною оснащеністю домашніх господарств;

2) розширення сегмента послуг, орієнтованих на високоприбуткові групи населення і заснованих на прагненні до покращення якості життя, мобільності і раціонального використання вільного часу (індустрія краси, автосервіс, клінінгові послуги, послуги з догляду за дітьми, хворими тощо). Розвиток даного сегмента послуг характерний, насамперед, для великих міст.

У своєму розвитку підприємства і підприємці сфери побутового обслуговування населення стикаються із серйозними труднощами і проблемами:

- недосконалість відповідної законодавчої і нормативної бази і механізмів регулювання взаємин між виконавцями, споживачами послуг і органами місцевого самоврядування;
- недостатність власних оборотних коштів;
- нестача кваліфікованих кадрів;



Таблиця 1

**Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності  
у 2009 – 2011 рр. (млн грн)**

	Результат від операційної діяльності			Витрати операційної діяльності			Рівень рентабельності (збитковості), %		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009
<b>Усього</b>	<b>186600,8</b>	<b>100799,5</b>	<b>66978,3</b>	<b>3164788,0</b>	<b>2494106,9</b>	<b>2000862,1</b>	<b>5,9</b>	<b>4,0</b>	<b>3,3</b>
у тому числі									
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	30484,1	22260,8	12225,7	129266,5	95783,3	83055,3	23,6	23,2	14,7
промисловість	82145,1	49005,5	18666,7	1743149,3	1372711,9	1037759,5	4,7	3,6	1,8
будівництво	1080,7	-1107,1	-802,3	131473,6	92603,8	84892,7	0,8	-1,2	-0,9
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	45962,4	24853,3	10803,7	306773,6	254414,4	237646,3	15,0	9,8	4,5
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	3155,1	2358,7	-467,7	20459,5	18652,3	19405,9	15,4	12,6	-2,4
оптова торгівля посередництвом в оптовій торгівлі	38888,4	20299,6	10232,6	242101,4	197856,5	186656,8	16,1	10,3	5,5
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	3918,9	2195,0	1038,8	44212,7	37905,6	31583,6	8,9	5,8	3,3
діяльність готелів та ресторанів	-10,7	-229,6	-352,6	15340,4	12680,9	10546,6	-0,1	-1,8	-3,3
діяльність транспорту та зв'язку	19865,2	14912,6	15929,7	264236,3	207103,4	186469,3	7,5	7,2	8,5
фінансова діяльність	12548,4	5174,4	1609,0	199574,6	160646,8	107672,9	6,3	3,2	1,5
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-2281,5	-11297,8	11501,1	338860,3	268053,1	223946,6	-0,7	-4,2	5,1
освіта	138,0	104,0	90,0	1609,1	1549,5	1499,2	8,6	6,7	6,0
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	211,4	269,3	178,1	7962,2	6819,8	5766,3	2,7	3,9	3,1
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-3520,4	-3119,4	-2853,2	25590,1	21045,1	20855,4	-13,8	-14,8	-13,7

**Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності  
з розподілом на великі, середні та малі підприємства у 2011 році**

(млн грн)

	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-3350,3	58,1	801,2	41,9	4151,5
по великих підприємствах	-1292,5	15,4	172,6	84,6	1465,1
по середніх підприємствах	-1349,1	48,4	376,6	51,6	1725,7
по малих підприємствах	-708,7	58,8	252,0	41,2	960,7

– труднощі одержання кредитів, нерозвиненість ринку лізингових послуг;

– складності одержання приміщень, висока орендна плата;

– соціальна незахищеність працівників;

– низький рівень платоспроможності основної маси населення.

Таким чином, можна прийти до висновку, що подальший розвиток ринку побутових послуг в Україні на основі дії тільки ринкових механізмів регулювання утруднений, і поглиблення проблем у даній сфері надалі неминуче. Неможливість ефективного розвитку побутових послуг тільки на основі саморегулювання ринку можна пояснити наступними причинами. По-перше, комерційні структури орієнтовані, в першу чергу, на одержання максимального прибутку від надання послуг населенню, і малорентабельні послуги малозабезпеченим громадянам не входять у коло їх пріоритетів. По-друге, механізми ринкової економіки найчастіше нестабільні й піддані зовнішнім впливам, які можуть виражатися в зміні рівня доходів населення, збільшенні або зменшенні попиту на побутові послуги, активізації інфляційних процесів та інших економічних проблем. Саме тому на сучасному етапі актуальною є постановка та вирішення завдань розвитку сфери побутових послуг на основі застосування сучасних методів і механізмів її регулювання, що спрямовано на підвищення темпів економічного росту та створення сприятливих умов проживання населення.

При цьому варто особливо підкреслити важливість створення інституціональних умов для узгодження економічних інтересів для розвитку малого підприємництва, що сьогодні є основним джерелом доходів для значної кількості населення, що вивільняється внаслідок скорочення робочих місць у діючих виробництвах, виступає основною організаційно-виробничою формою становлення сфери соціально-побутового обслуговування населення.

Інтенсивному розвитку ринку побутових послуг у цілому і використанню резервів росту за окремими видами послуг слугує створення органами державної влади й органами місцевого самоврядування сприятливих організаційно-економічних умов для функціонування організацій служби побуту, сприяння насиченню ринку різноманітними видами побутових послуг, формування конкурентного середовища, відновлення виробничого потенціалу організацій, підвищення професіоналізму виконавців, якості, культури і безпеки обслуговування. Ця мета вимагає розробки Державної та регіональних Програм розвитку побутового обслуговування населення (можливо, в межах Програм підтримки малого і середнього підприємництва). Пріоритетними для розвитку мають стати технологічні послуги, надання яких вимагає наявності сучасного устаткування і висококваліфікованого персоналу, а також послуги, що мають високу соціальну значущість. До першого типу відносяться послуги з ремонту і технічного обслуговування автомобілів, побутової радіоелектронної апарату-

ри, побутових машин і приладів, хімічного чищення і пралень. До другого – ритуальні послуги, послуги перукарень, лазень (яких, до речі, вже практично не залишилось, зокрема, в Одесі немає жодної лазні, хоча ще залишилось багато будинків без зручностей).

Однією з головних проблем у розвитку побутового обслуговування населення сьогодні є відсутність економічної привабливості ведення підприємницької діяльності у цій сфері. Низька платіжна спроможність основної маси населення призводить до того, що послуги фірмових сервісних центрів практично не мають попиту. Крім того, основна частина населення не в змозі дозволити собі придбання побутової техніки у фірмових магазинах і здійснює такі покупки на ринках, де наявна, в основному, контрафактна продукція. Так, існуюча структура витрат населення країни може свідчити про вкрай низький рівень доходів та споживання, оскільки більше половини бюджету середнього домогосподарства витрачається на харчування, а частка витрат на послуги трохи перевищує 10% [3, с. 201]. Більш-менш значимі витрати на послуги (у абсолютному виразі), в тому числі у фірмових сервісних центрах, здійснюють лише високодохідні домогосподарства, але частка таких витрат майже не відрізняється від середнього по всіх домогосподарствах значення – представники 10-ї децильної групи витрачають на послуги 15,4% свого бюджету проти 12,9% в середньому по країні [3, с. 201].

Кількість підприємців на ринку побутових послуг росте низькими темпами, громадяни, що надають нелегально побутові послуги, не квапляться реєструвати свою комерційну діяльність офіційно. Крім того, обмеженість коштів місцевих бюджетів не дозволяє органам місцевого самоврядування ефективно брати участь у соціальних реформах і задоволенні основних життєвих потреб населення, що мешкає на їх території.

Тому, для вирішення головної мети – підвищення рівня доступності населення до послуг ринку побутового обслуговування, насичення його соціально значущими видами побутових послуг, а, відповідно, підвищення якості життя населення – необхідно вирішити низку задач, а саме:

- формування середньострокових правових, економічних і організаційних механізмів розвитку ринку побутових послуг;

- розвиток і удосконалення нормативно-правової бази, що регулює процеси в сфері побутового обслуговування населення;

- створення економічних і організаційних умов для забезпечення доступності соціально значущих побутових послуг;

- підвищення рівня і якості побутового обслуговування населення;

- розвиток малого і середнього підприємництва у сфері побутового обслуговування населення і розвиток конкурентного середовища;

- забезпечення ринку побутового обслуговування населення кваліфікованими кадрами, досягнення якісного і кількісного складу кваліфікованих кадрів, що відповідає потребам організацій побутового обслуговування населення.

Подальший розвиток ринку побутового обслуговування населення має проводитися на наступних принципах:

- системності організаційних рішень;

- жорсткого розмежування предметів ведення питань з побутового обслуговування між органами державної влади й органами місцевого самоврядування;

- державно-приватного партнерства, у тому числі створення муніципальних будинків побутових послуг у всіх регіонах.

Спираючись на перераховані принципи розвитку, ринок побутового обслуговування має забезпечити розмаїтість структурно-функціональних параметрів об'єктів і завжди бути орієнтованим на потреби населення, з урахуванням соціально-економічного розвитку регіонів. Розмаїтість форм побутового обслуговування має задовольняти потреби усіх прошарків населення і може бути забезпечена лише в умовах функціонування як великих, так і середніх, і малих підприємств служб побуту, а також індивідуальних підприємців.

Загальний зміст державного регулювання має спиратися на розуміння того, що на будь-якому рівні системи повинні виконуватися передбачені законодавством дозвільні, контрольно-заборонні, аналітичні, інформаційні, координуючі функції, а також функції щодо підтримки підприємництва, сприяння впровадженню прогресивних науково-технічних розробок. Реалізація таких заходів повинна забезпечити:

1. Підвищення якості життєвого рівня населення.

2. Збереження і розвиток існуючої мережі підприємств служби побуту відповідно до нормативних вимог забезпеченості побутовими послугами.

3. Підвищення доступності, якості і безпеки побутових послуг, наданих населенню.

4. Збереження і створення нових робочих місць на підприємствах побутового обслуговування населення.

5. Збільшення видів наданих побутових послуг населенню.

4. Механізми регулювання і підтримки сфери побутового обслуговування в містах і сільських поселеннях на різних рівнях державного і місцевого самоврядування.

Роль державного управління в розвитку діяльності ринку послуг, насамперед, полягає в тому, щоб створити відповідний правовий і економічний клімат для розвитку соціально значущих видів побутових послуг шляхом застосування певних механізмів управління.

Побутові послуги, як частину показника рівня життя населення, можна віднести до основних видів споживання. Таким чином, соціально значимі побутові послуги, надані населенню в умовах функціонування регіонального споживчого ринку, – це, насамперед, послуги першої необхідності, найбільш повно і постійно затребувані населенням, призначені для задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини, що повинні бути доступні всім шарам населення. Кожна соціально значуща послуга має своє індивідуальне значення, оскільки не всі послуги можна відтворити при самообслуговуванні. У зв'язку з цим необхідно прийняти наступний перелік соціально значущих побутових послуг:

1. Ремонт і пошиття шкіряного, хутряного взуття.
2. Ремонт і пошиття швейних, хутряних і шкіряних виробів і головних уборів.
3. Ремонт і технічне обслуговування побутової радіоелектронної апаратури, побутових машин і приладів.
4. Технічне обслуговування і ремонт транспортних засобів, машин і устаткування.
5. Будівельні послуги.
6. Послуги хімчисток.
7. Послуги бань і душових.
8. Послуги перукарень.
9. Послуги прокату.
10. Ритуальні послуги.

Запропонована структура управління розвитком ринку побутових послуг включає законодавчі, економічні, організаційні механізми регулювання і підтримки:

1) **Законодавчі механізми.** В області законодавчого регулювання в зв'язку з відсутністю законодавчо-нормативного акта прямого призначення щодо встановлення правового поля для сфери побутового обслуговування (крім Правил побутового обслуговування населення, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 16 травня 1994 р. № 313), необхідні розробка і прийняття Закону України „Про розвиток і державну підтримку побутового обслуговування населення”, а також Закону України „Про ремісництво”. Прийняття закону створить єдину правову базу для підприємств служби побуту, чітко розмежує й уточнить повноваження і сферу відповідальності між органами влади і підприємствами побутового об-

слуговування. У законі необхідно зафіксувати правові основи, що визначають розвиток сфери побутових послуг, питання регулювання і підтримки господарюючих суб'єктів органами державної влади, повноваження органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування в сфері побутового обслуговування населення, перелік соціально значущих побутових послуг.

2) **Економічні механізми.** Економічне регулювання вимагає розробки економічної структури і механізмів фінансово-кредитного і податкового регулювання, що забезпечить доступність соціально значущих видів побутових послуг населенню. З метою визначення нормативу обсягу соціально значущих побутових послуг і ступеня задоволення населення необхідно передбачити розробку методики розрахунку забезпеченості населення соціально значущими побутовими послугами.

Кредитно-фінансова і податкова політика мають передбачати державну підтримку щодо зміцнення матеріально-технічної бази підприємств, виділення субсидій на розвиток соціально значущих послуг, компенсування частини витрат виробникам послуг, відшкодування частини витрат на сплату відсотків по кредитах, отриманих на розвиток побутового обслуговування населення. При виділенні субсидій і компенсації частини витрат суб'єктів малого і середнього підприємництва необхідно передбачати диференціювання відсотків пайової участі суб'єктів малого і середнього підприємництва.

3) **Організаційні механізми.** В області організаційного регулювання і підтримки механізми покликані забезпечити здійснення заходів щодо підвищення професійного рівня фахівців сфери побутового обслуговування, удосконалення статистичної звітності, тощо. Для цього необхідно передбачити розробку заходів у рамках регіональних Програм розвитку побутового обслуговування та створити відповідний фонд сприяння розвитку соціально значущих побутових послуг, в який можуть вносити кошти як органи місцевого самокрядування, так і підприємці та установи. Проблема забезпечення виробничою площею об'єктів служби побуту можна вирішити орендою або викупом невикористовуваних основних засобів. Необхідно також відновити систему підготовки та перепідготовки кадрів, зайнятих у сфері побутових послуг і забезпечити системне підвищення їх професійного рівня.

**Висновки за дослідженням і перспективи подальшого розвитку у цьому напрямку.** Аналізуючи нинішнє положення підприємств ринку побутових послуг можна констатувати наступне: вдосконалення державно-правового регулювання галузі є

необхідною умовою ефективного її розвитку, створення сприятливого підприємницького клімату і залучення інвестицій. Разом з тим, сучасний стан правової бази побутового обслуговування на державному рівні багато в чому не відповідає сформованим економічним умовам. Вимагають перегляду застарілі нормативні документи, що не враховують сучасного стану виробництва, устаткування, технологічних процесів, упровадження нових технологій, матеріалів, що створює серйозні перешкоди для діяльності підприємств і подальшого їх розвитку. Тому пріоритетними напрямками досліджень є створення методичних засад розробки політики державного стимулювання подальшого підвищення рівня якості обслуговування населення, нарощування обсягів побутових послуг, а також збереження наявних малих підприємств, забезпечення захисту прав споживачів щодо безпеки та якості наданих послуг, підвищення кваліфікації кадрів малих підприємств сфери побутового обслуговування.

#### Література

1. **Москва:** спрос на бытовые малые предприятия превышает предложение // [www.openmarket.ru](http://www.openmarket.ru)  
2. **Народне** господарство Української РСР у 1986 році: Ювілейний стат. щорічник Держкомстату УРСР. – К.: Техніка, 1987. – С. 289 – 291. 3. **Людський** розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е. М., Макарова О. В., Курило І. О. та ін.]; за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 320 с.

**Лисюк В. М., Шлафман Н. Л., Журавльова Т. О. Підтримка розвитку малого підприємництва на ринку побутових послуг**

У статті досліджено основні проблеми становлення та розвитку малого підприємництва на ринку побутового обслуговування населення. Запропоновано структуру управління розвитком ринку побутових послуг, яка включає законодавчі, економічні, організаційні механізми регулювання і підтримки.

*Ключові слова:* мале підприємництво, ринок, побутові послуги.

**Лысюк В. М., Шлафман Н. Л., Журавлева Т. А. Поддержка развития малого предпринимательства на рынке бытовых услуг**

В статье исследованы основные проблемы становления и развития малого предпринимательства на рынке бытового обслуживания населения. Предложена структура управления развитием рынка бытовых услуг, включающая законодательные, экономические, организационные механизмы регулирования и поддержки.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, рынок, бытовые услуги.

**Lisyuk V. M., Shlafman N. L., Zhuravleva T. A. Support for the Development of Small Business in the Market of Consumer Services**

In this paper the main problems of the formation and development of small business in the market of consumer services. The structure of the market development management of public services, including legal, economic, regulatory and organizational support.

*Key words:* small business, market, consumer services.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## РУХЛИВІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДИНАМІКУ ТОВАРООБІГУ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Вступ.** Динаміка соціально-економічного розвитку України віддзеркалюється в багатьох соціальних та економічних процесах. Загалом вона формує певну соціально-економічну структуру споживчого попиту. Платоспроможність населення та їхнє бажання витратити наявні кошти залежить від багатьох факторів, проте результат проявляється передусім у динаміці товарообігу підприємств роздрібною торгівлі. Таким чином, можна стверджувати, що товарообіг є найнаочнішою характеристикою соціально-економічної структури споживчого попиту.

Розвиток торгівельної галузі в Україні відчув на собі сильний вплив світової фінансово-економічної кризи, під тиском якої не тільки розмилися певні тенденції розвитку комерційної діяльності, але й створилися нові умови для пошуку комерційними підприємствами ефективних напрямів перетворення своєї діяльності. Тому вивчення тенденції та напрямків перетворення комерційними підприємствами своєї діяльності слід здійснювати із врахуванням тих якісних відмінностей, які мали місце у передкризовий період та у даний період подолання наслідків кризи 2008–2010-х років.

**Метою статті** є дослідження закономірностей впливу соціально-економічної структури споживчого попиту та організаційних параметрів комерційного підприємства на динаміку його товарообігу.

**Огляд сучасного стану проблеми.** Динаміка основних соціально-економічних показників свідчить про певний зв'язок між загальною соціально-економічною ситуацією в країні та купівельною активністю населення. Дослідженню цього питання вже було присвячено наукову працю [1], однак залишилося невиявленим, наскільки закономірними є залежності купівельної активності населення від мікросоціальних та макроекономічних чинників.

**Виклад основного матеріалу.** Для з'ясування того, чи є виявлені раніше тенденції [1] загальними й наскільки відчутно вони впливають на динаміку товарообігу, проведемо дослідження варіативності товарообігу за даними конкретних підприємств. Зокрема з'ясуємо вплив уповільнення зростання індексів продажних цін на динаміку товарообігу комерційних підприємств. За даними групи підприємств луганської торговельної мережі наведемо усереднені показ-

ники по групі ідентичних підприємств за період 2005–2011 років у табл. 1.

Дані табл. 1 представлені як у діючих роздрібних цінах продаваних товарів, так і в цінах, приведених до першого року спостережень на основі урахування річних індексів приросту споживчих цін, середніх по Україні, що надаються офіційними джерелами Держслужби України [2]. Наведені на рис. 1 графіки, що відображають дані табл. 1, доводять, що якщо обсяги продажу у поточних цінах більш-менш поступово зростають, то обсяги продажу підприємства у цінах, приведених до першого року, уповільнені. Більше того, спостерігається певний спад реальних обсягів споживання у 2008-му році – найгострішій точці прояву світової фінансово-економічної кризи.

Для більшого усвідомлення тенденцій споживання, що відбувалися у передкризовий, кризовий та сучасний періоди, відобразимо у графічному вигляді на рис. 2 динаміку індексів зростання товарообігу підприємства у поточних цінах та цінах 2004-го року, що більш виразно відображають дійсний характер прояву тенденції споживання у період 2006–2011 років.

Графіки на рис. 2 показують дійсну кризу змінюваності товарообігу підприємства у 2008 році, коли індекс зростання обсягів продажу у постійних цінах 2004-го року впав нижче нуля, тобто у 2008 році у співставленні із попереднім 2007 роком мало місце абсолютне зменшення товарообігу.

Пік споживання, який мав місце у 2010 році, відповідає загальній в Україні тенденції, яку відображають графіки на рис. 2. Прискорення темпів зростання індексів абсолютного споживання у роки після кризового 2008-го виглядає цілком зрозумілим, бо в той період мало місце покращення багатьох чинників, що впливають на соціально-економічну структуру споживання населення. Але уповільнення зростання індексу обсягів продажів підприємства у поточних цінах у 2011 році (рис. 2) поряд із уповільненням зростання індексів споживчих цін в Україні протягом 2009–2011 років свідчать про можливий початок нового кризового обороту у динаміці роздрібного споживання, що потребує додатково досліджувати такого питання: чи є зниження показнику відносного зростання товарообігу у 2011 році поряд із поступовим уповільненням індексів споживчих цін простим відхи-

Таблиця 1

## Співставлення темпів зростання товарообігу Луганської торговельної мережі у поточних роздрібних цінах та цінах, приведених до першого року спостереження

Рік	Індекс зростання споживчих цін, %	Товарообіг у поточних цінах	Темпи приросту у грошовому вимірі	Товарообіг у цінах 2004 року, тис. грн	Темпи приросту у цінах 2004 року
2005	10,3	14110	–	12792	–
2006	11,6	15169	7,5	13592	1,7
2007	16,6	18147	19,6	15563	19,6
2008	22,3	18600	2,5	15209	-2,3
2009	12,3	18940	1,8	16866	10,9
2010	9,1	20790	9,7	19056	17,7
2011	4,6	22109	6,3	21137	10,9

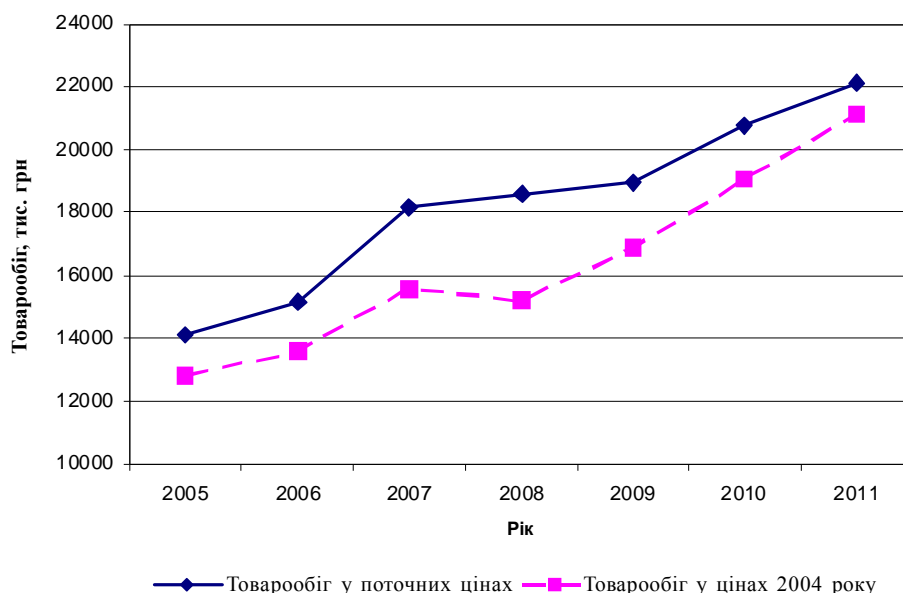


Рис. 1. Динаміка обсягів товарообігу комерційних підприємств у поточних цінах та у цінах, приведених до 2004 року

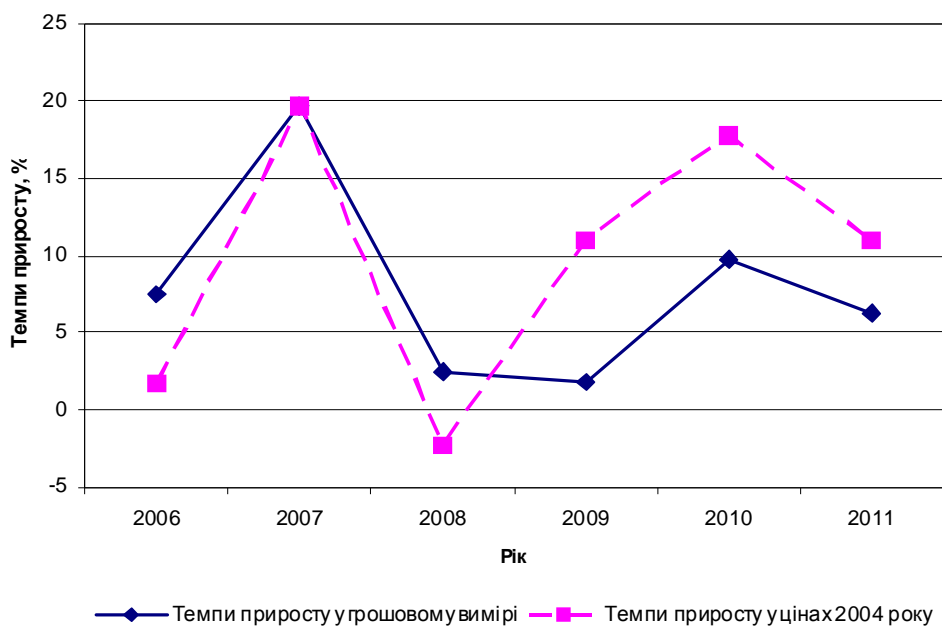
ленням від загального курсу, чи це свідчить про нову структурну змінюваність споживчого попиту у 2011 та, можливо, у подальші роки, як це відбувалося у період 2007 – 2009 років.

Рухливість споживчого попиту під впливом чинників загальноекономічного значення доповнюється впливом чинників, які формують самі комерційні підприємства шляхом варіювання організації пропозиції товарів, здійснення цінової політики тощо.

Реально підприємства торгівлі функціонують в різних умовах міст та інших типів населених пунктів, включаючи чисельність їх населення, наявність конкурентів, різні оцінки зон обслуговування та багато інших чинників. Сукупність таких умов формує певне коло чинників зовнішнього оточення діяльності ко-

мерційного підприємства. Крім того, до чинників, які впливають на організацію пропозиції товарів безпосередньо в межах комерційного підприємства, слід віднести зручність доступу та отримання товарів та проведення розрахунків, наявність потрібного обладнання, зручне розташування товарів, привабливий дизайн реклами та інших умов, що опосередковано впливають на інтенсивність реалізації споживчого попиту.

При визначенні сили впливу позначених груп чинників не виникає питання враховувати особливий характер змінюваності умов організації торгівлі під впливом таких загальноекономічних процесів, як прояви фінансово-економічної кризи, а відтак залишається можливість використовувати звичайні методи кореляційного аналізу.



**Рис. 2.** Динаміка індексів зростання обсягів товарообігу луганської торговельної мережі у поточних цінах та у цінах 2004-го року

Для дослідження наявності впливу внутрішніх чинників організації торгівлі у комерційних підприємствах на змінюваність торговельного обігу скористаємося даними щодо площі та обладнання 32 торговельних підприємств Луганської області:

- загальної площі торговельного підприємства;
- площі торговельного залу;
- площі складу;
- площі сухого стелажного обладнання у торговельному залі;
- площі холодильного обладнання.

Скористаємося даними щодо товарообігу деяких з цих підприємств у період березень – травень 2009 року, який прийемо за досліджувану функцію  $Y$ . Вихідні дані стосовно досліджуваних 15-ти торговельних об'єктів наведемо у табл. 2.

Для виключення автокореляції між чинниками, наведеними у стовпцях 3 – 7 табл. 2, перетворимо вихідні дані щодо площі та обладнання торговельних підприємств у вигляді наступного набору факторів:

- $X_1$  – площа торговельного залу (ст. 4 табл. 2);
  - $X_2$  – коефіцієнт розширення загальної площі (ст. 3 табл. 2 / ст. 4 табл. 2);
  - $X_3$  – питома вага площі стелажного обладнання у торговельному залі (ст. 6 табл. 2 / ст. 4 табл. 2);
  - $X_4$  – питома вага площі холодильного обладнання у торговельному залі (ст. 7 табл. 2 / ст. 5 табл. 2);
  - $X_5$  – площа складу (ст. 5 табл. 2).
- У табл. 3 наведемо вихідні дані для проведення

кореляційного дослідження впливу визначених факторів  $X_1 \dots X_5$  на товарообіг підприємств  $Y$ .

Для попереднього розгляду доцільності введення позначених факторів побудуємо кореляційні поля парної кореляції залежності введеного  $Y$  окремо від кожного фактора, які представимо на рис. 3 – 7.

Наведені графіки кореляційних полів парних залежностей досліджуваного показника від факторів, позначених через  $X_1, X_2, X_3$  та  $X_4$ , свідчать про можливість наявності статистично значимої залежності. Втім, кореляційне поле залежності товарообігу підприємства від площі складу торговельного підприємства не демонструє явної парної залежності, відповідний фактор  $X_5$  недоцільно включати до загальної моделі досліджуваної залежності, яка повинна мати наступний вигляд:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4).$$

Такий результат можна трактувати як те, що площа складу, хоча і є важливим чинником організації торговельного процесу, все ж таки не відчувається безпосередньо покупцями, вибір яких обмежується умовами організації торговельного процесу безпосередньо у торговельному залі.

Отримана модель, параметри якої є статистично значимими, доводить наявність впливу на обсяг закупівель покупцями товарів з боку факторів, таких як торговельні площі та наявність спеціального обладнан-



Таблиця 2

Дані щодо товарообігу торговельних підприємств Луганської області,  
їхньої торговельної площі та наявності обладнання

№	Товарообіг тис. грн (Y)	Площа загальна, м <sup>2</sup>	Площа торговель- ного залу, м <sup>2</sup>	Площа складу, м <sup>2</sup>	Площа стелажного обладнання, м <sup>2</sup>	Площа холодильного обладнання, м <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6	7
1	10304,4	1065,2	960,0	138,6	507,8	144,9
2	5142,4	1638,0	1010,0	128,0	383,4	38,5
3	14055,0	2220,8	1257,0	115,3	527,1	82,5
4	18342,8	1606,0	1200,0	211,7	560,9	142,8
5	9221,0	1654,4	948,0	121,2	366,6	76,9
6	5471,5	1690,0	1000,0	197,5	415,5	144,1
7	14388,9	2504,0	1500,0	358,3	690,0	162,0
8	5473,4	992,0	763,0	563,0	286,7	76,4
9	8582,4	2169,4	1357,7	156,0	168,0	120,0
10	11671	1694,5	1016,0	1037,2	430,0	91,8
11	6932,1	1311,9	916,0	120,0	361,2	76,6
12	9736,2	1822,0	1300,0	794,0	335,2	112,0
13	7665,1	1248,4	960,0	476,3	450,9	157,6
14	19943,0	2111,9	1391,6	82,1	890,6	217,5
15	17899,0	2539,39	1280,0	286,5	588,7	283,1

\* З огляду на конфіденційний характер отриманої в ході дослідження інформації назви конкретних підприємств тут не наводяться

Таблиця 3

Вихідні дані для кореляційного дослідження впливу визначених факторів  $X_1, \dots, X_5$  на товарообіг підприємств Y

№	Y	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$
1	10304,4	960,0	1,11	0,53	0,15	138,6
2	5142,4	1010,0	1,62	0,38	0,04	128,0
3	14055,0	1257,0	1,77	0,42	0,06	115,3
4	18342,8	1200,0	1,39	0,47	0,12	211,7
5	9221,0	948,0	1,74	0,39	0,08	121,2
6	5471,5	1000,0	1,69	0,42	0,14	197,5
7	14388,9	1500,0	1,67	0,46	0,11	358,3
8	5473,4	763,0	1,30	0,38	0,10	563,0
9	8582,4	1357,7	1,60	0,12	0,09	156,0
10	11671,0	1016,0	1,67	0,42	0,09	1037,0
11	6932,1	916,0	1,43	0,39	0,08	120,0
12	9736,2	1300,0	1,40	0,26	0,09	794,0
13	7665,1	960,0	1,30	0,47	0,16	476,3
14	19943,0	1391,6	1,51	0,64	0,31	82,1
15	17899,0	1280,0	1,98	0,46	0,22	286,2
Коефіцієнт кореляції		0,680	0,269	0,509	0,599	-0,110

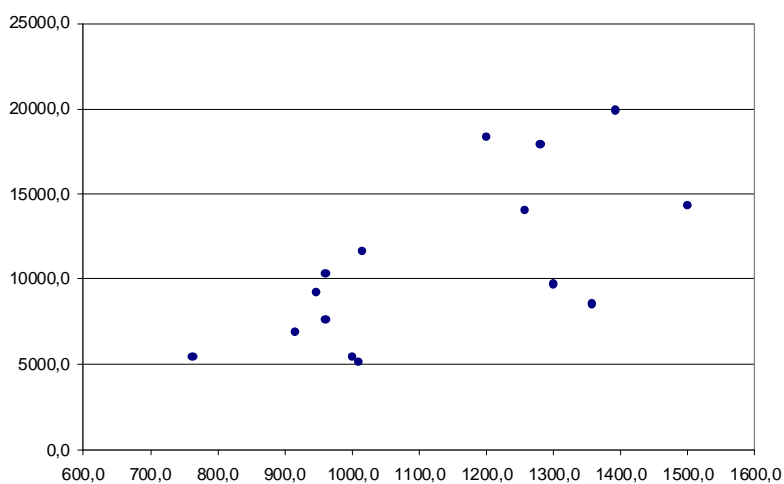


Рис. 3. Кореляційне поле залежності товарообігу підприємства (Y) від площі торговельного залу (X<sub>1</sub>)

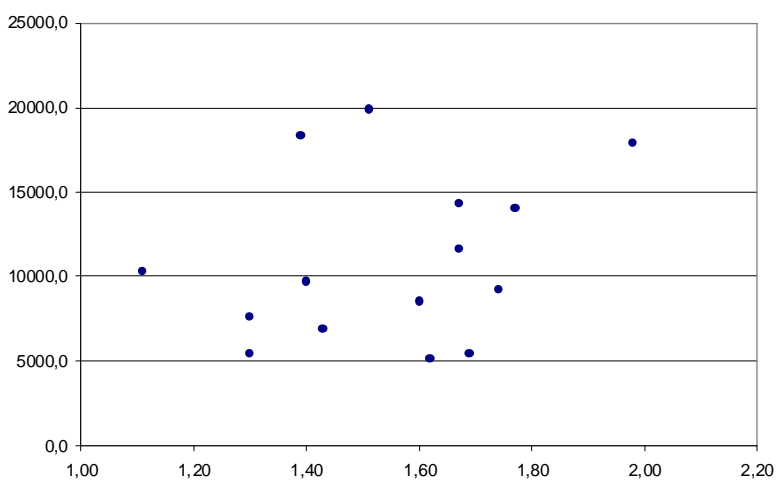


Рис. 4. Кореляційне поле залежності товарообігу підприємства (Y) від коефіцієнту розширення загальної площі торговельного закладу (X<sub>2</sub>)

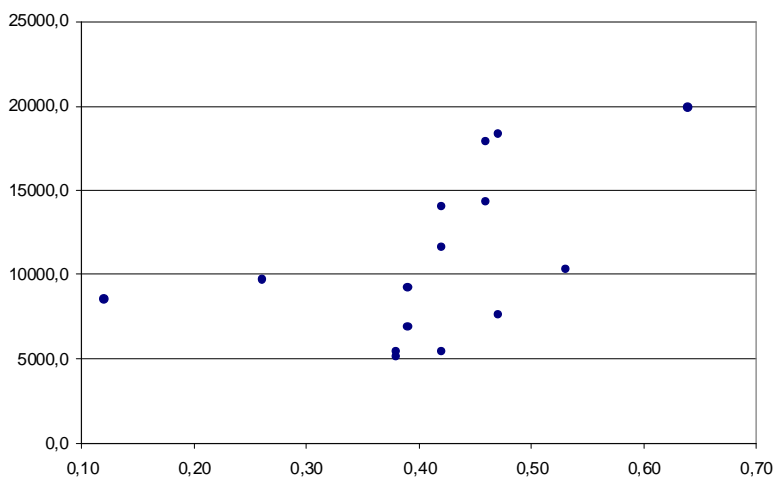
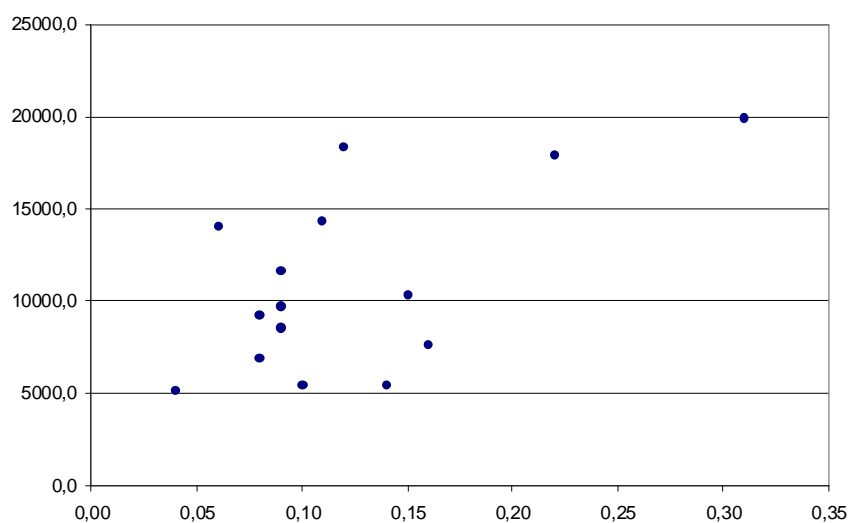
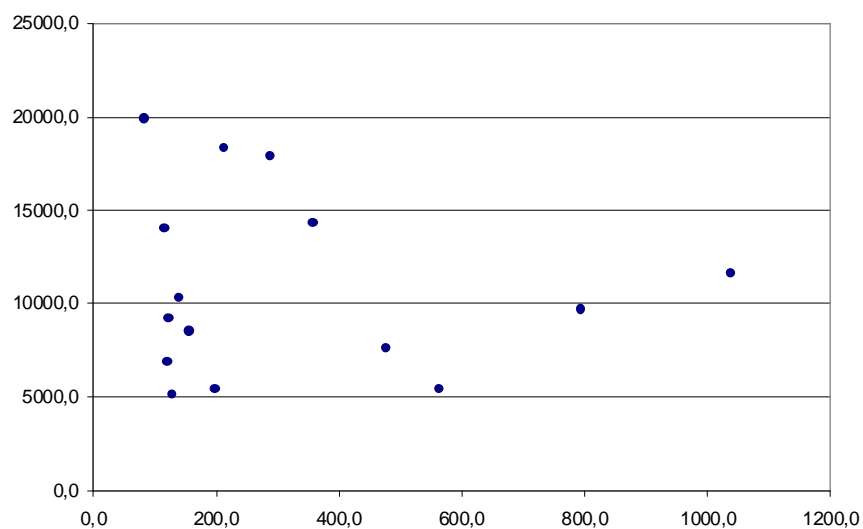


Рис. 5. Кореляційне поле залежності товарообігу підприємства (Y) від питомої ваги площі сухого стелажного обладнання у торговому залі підприємства (X<sub>3</sub>)



**Рис. 6.** Кореляційне поле залежності товарообігу підприємства ( $Y$ ) від питомої ваги площі холодильного обладнання у торговому залі підприємства ( $X_1$ )



**Рис. 7.** Кореляційне поле залежності товарообігу підприємства ( $Y$ ) від площі складу підприємства ( $X_2$ )

ня торговельних залів, що складають умови більш раціональної організації торгівлі. Такий висновок підтверджує наявність впливу на структуру та обсяги споживання не тільки з боку чинників загальноекономічного характеру, але й з боку чинників, які формуються безпосередньо в процесі діяльності комерційного підприємства.

Таким чином, місце розташування об'єкту дослідження – змінюваності обсягів та структури споживання – таке, як показано на наступній схемі (рис. 8).

**Висновки.** Проведене дослідження надає підставу розглядати як діючий інструмент впливу на споживання поряд з організаційними також і цінові чинники впливу, які мають місце в межах тієї частки доходів комерційного підприємства, яку воно може витратити на здійснення дисконтних програм здешевлення товарів, підтримку більших обсягів купівлі, на додаткові рекламні заходи, розвиток системи управління зв'язками з покупцями (CRM) тощо.

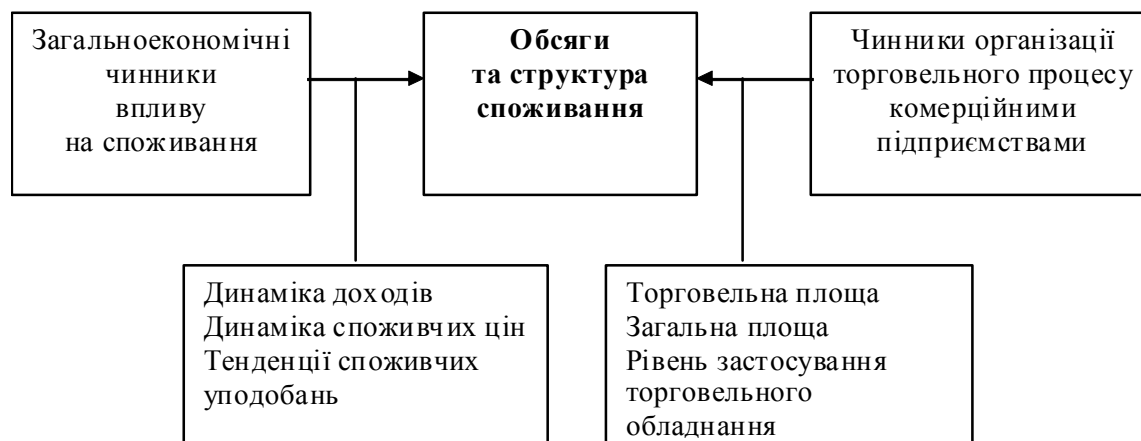


Рис. 8. Загальна схема досліджування змінюваності обсягів та структури споживання в залежності від загальноекономічних чинників та чинників організації торгівлі комерційним підприємством

### Література

1. Штапаук Г. П. Перетворення діяльності комерційних підприємств під впливом зрушень у соціально-економічній структурі споживчого попиту / Г. П. Штапаук // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24 (2). 2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України, 1998 – 2012. Дата останньої модифікації: 7/09/2012 – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

#### Штапаук Г. П. Рухливість соціально-економічної структури споживчого попиту в Україні та її вплив на динаміку товарообігу комерційних підприємств

В статті досліджено закономірності впливу соціально-економічної структури споживчого попиту та організаційних параметрів комерційного підприємства на динаміку його товарообігу. Виявлено, що на товарообіг впливає загальна соціально-економічна ситуація в країні та такі внутрішні чинники підприємства, як площа торговельного залу та встановленого обладнання.

*Ключові слова:* споживчий попит, соціально-економічна структура, комерційне підприємство, товарообіг, темпи зростання, кореляція.

#### Штапаук Г. П. Подвижность социально-экономической структуры потребительского спроса

#### в Украине и ее влияние на динамику товарооборота коммерческих предприятий

В статье исследованы закономерности влияния социально-экономической структуры потребительского спроса и организационных параметров коммерческого предприятия на динамику его товарооборота. Выявлено, что на товарооборот влияет общая социально-экономическая ситуация в стране и такие внутренние факторы предприятия, как площадь торгового зала и установленного оборудования.

*Ключевые слова:* потребительский спрос, социально-экономическая структура, коммерческое предприятие, товарооборот, темпы роста, корреляция.

#### Shtapauk G. P. Mobility of Social and Economic Structure of Consumer Demand in Ukraine and its Impact on the Dynamics of Trade Businesses

The paper investigates the influence patterns of socio-economic structure of consumer demand and organizational settings of business on the dynamics of its turnover. Found that turnover affects the overall social and economic situation and internal factors such companies as area commercial space and installed equipment.

*Key words:* consumer demand, social and economic structure, trade businesses, turnover, growth, correlation.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

**В. А. Харченко,**  
кандидат економічних наук,  
м. Донецьк

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стратегічне управління промисловим підприємством передбачає підвищення результативності фінансово-господарської діяльності у перспективі. Для досягнення позитивних результатів потрібно, по-перше, обрати ефективні підходи до управління, по-друге, досягти дієвості інформаційної системи, що забезпечує управлінський процес, виступає основою для прийняття управлінських рішень. Важливе значення відводиться системному підходу, який розглядає підприємство як систему, елементи якої взаємозв'язані між собою, що дозволяє ефективно управляти усією системою на основі налагодженої роботи кожного з елементів.

Проведений аналіз наукових доробок учених-економістів довів, що майже усі дослідники виділяють такі основні підходи до управління підприємствами, як процесний, системний та ситуаційний [1, с. 23; 2, с. 53; 8, с. 78; 9, с. 353]. Окремо досліджуються принципи (напрями) менеджменту, якими є класичний напрям, гуманістичний, напрям менеджменту як науки, сучасні тенденції, у т.ч. теорія систем, та найновіші тенденції у менеджменті епохи змін [4, с. 67]; новітні підходи до менеджменту: соціально-етичний і стабілізаційний менеджмент [6, с. 69]. У даній роботі висвітлено проблему застосування системного підходу в процесі стратегічного управління підприємством як такого, що систематизує напрями управління і дозволяє сформулювати єдину централізовану інформаційну систему для прийняття рішень.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні основних напрямів стратегічного управління підприємством із використанням системного підходу.

Використання теорії систем у управлінні стало поштовхом до формування системного підходу як методу пізнання, способу мислення відносно організації. Згідно з цим підходом, усі елементи управлінської діяльності (завдання, функції, методи тощо) пов'язані та впливають один на одного. Крім того організація (підприємство, фірма) розглядається як система із входом (мета діяльності), виходом (результати діяльності), внутрішніми і зовнішніми зв'язками, факторами впливу.

Системний підхід дозволяє дослідити функціо-

нування, розвиток, структуру цілого (об'єкта), встановити властивості його частин (елементів), простежити взаємодії і взаємозв'язки між ними. Відповідно до системного підходу ефективність цілого залежить від ефективності усіх його частин, а не окремих частин із найліпшою ефективністю.

Логічне продовження теорії систем є ситуаційний підхід як спосіб мислення відносно організації, що розглядає конкретні ситуації, а саме: виділення факторів, що створили певну ситуацію і є найбільш впливовими, визначення недоліків і переваг, обмежень і наслідків ситуації, обрання специфічних прийомів і методів управління для конкретної ситуації. Використання даного підходу до управління сприяє більш ефективному досягненню мети особливо на великих підприємствах із великою кількістю поставлених до вирішення завдань.

Поряд із системним і ситуаційним підходом до управління важлива роль відводиться процесному підходу, в межах якого управління розглядається як сума взаємопов'язаних функцій (процесів): планування, організація, мотивація, контроль тощо. Також слід додати, що важливе значення в управлінні займають процеси прийняття рішень і комунікації, які є процесами, що поєднують усі управлінські функції. Як зазначається у джерелі [9, с. 354], використання процесного підходу до управління дозволяє підвищити ефективність інформаційних потоків між окремими бізнес-процесами (підрозділами) та у більшій мірі задовольнити потреби клієнтів.

Отже, кожен із розглянутих підходів до управління має свої особливості застосування у сучасних умовах розвитку ринкових відносин, що наочно продемонстровано у табл. 1.

Із наведеної вище інформації видно, що процесний підхід до управління промисловим підприємством зосереджується на важливих процесах (виробництві, збуту) у функціональному розрізі, що підвищує ефективність управління фінансово-господарською діяльністю. Системний підхід розглядає підприємство як відкриту систему, на діяльність якої впливає безліч різноманітних факторів, урахування яких у процесі управління діяльністю є запорукою успішної реалізації

Особливості підходів до управління сучасним підприємством

Назва підходу	Акцент в управлінні	Оптимальний період застосування підходу	Головне призначення підходу
Процесний	процеси, функції управління	залежить від тривалості процесу	результативність діяльності, ефективність управління
Системний	діяльність підприємства як системи	довгостроковий	досягнення стратегічної мети діяльності
Ситуаційний	конкретні ситуації	поточний	оптимізація управлінських рішень

довгострокових цілей і завдань підприємства. Ситуаційний підхід зосереджується на конкретних практичних ситуаціях з метою оптимізації прийнятих рішень та підвищенні результативності управління в цілому.

Таким чином, у процесі управління сучасним підприємством слід одночасно застосовувати різні підходи до управління в залежності від поставленої мети, важливості, складності, неоднозначності, суперечливості завдань управління, внутрішніх і зовнішніх обставин, періоду розробки управлінських завдань тощо.

У процесі стратегічного управління підприємством автором статті пропонується використовувати системний підхід, який дозволяє всебічно урахувати: *елементи управління* (їх склад, міцність, рівень спільності у системі), *структуру* (тип структури, зв'язки, взаємозалежності на кількісному та якісному рівні), *функціональне призначення* (функцій підсистем, елементів), *інтегративний аспект* (виявлення цілей системи, протиріч та способів їх усунення, визначення основної ланки), *комунікативний аспект* (виявлення зв'язків із іншими підсистемами і елементами) та *історичний аспект* (дослідження етапів розвитку системи, прогнозування її перспектив). Даний підхід дозволяє керувати підприємством і забезпечувати досягнення цілей.

Системний підхід до управління передбачає системне вирішення завдань, які постають перед промисловим підприємством. Серед завдань (напрямів стратегічного управління) слід відзначити такі основні:

1) управління впливом зовнішнього середовища (стан законів, галузеві пріоритети, зміни у поглядах споживачів, зміни у конкурентів тощо);

2) управління грошовими потоками за усіма видами діяльності (їх достатнє формування і оптимальний розподіл);

3) управління ресурсами (раціональне формування, своєчасне застосування, ефективне використання);

4) управління інвестиціями та інноваціями для забезпечення конкурентоспроможності;

5) встановлення взаємозалежності між поточними і стратегічними планами розвитку підприємства;

6) прогнозування розвитку з урахуванням впливу слабких і сильних сторін;

7) управління конкурентоспроможністю для забезпечення достатнього рівня можливостей і ресурсів.

Отже, можна зробити висновок, що системний підхід до стратегічного управління об'єднує важливі підсистеми управління, утворені на основі завдань управління для досягнення цілей розвитку підприємства. Сутність системного підходу до стратегічного управління сучасним промисловим підприємством наведено у табл. 2.

Виділені підсистеми і елементи підсистем стратегічного управління дозволяють акцентувати увагу на важливих аспектах діяльності підприємства і вирішувати стратегічні завдання управління системно у єдиному полі.

Частиною загальної системи управління на підприємстві є інформаційна система, яка об'єднує об'єкт і орган управління та певною мірою відповідає за коректність управлінських рішень, які приймаються на її основі [3; 5].

Інформаційну систему забезпечують: технічні засоби, методи, моделі, алгоритми обробки інформації, програм; документація щодо взаємодії персоналу з технічними засобами; правові норми з експлуатації інформаційних систем.

Інформаційні системи надають керівництву підприємства інформацію для аналізу і прийняття рішень, а також:

- контролюють управлінські дії на усіх рівнях;
- сприяють взаємодії з клієнтами, діловими партнерами;
- знижують смкість різних процесів, пов'язаних із обліком витрат;
- зменшують втрати робочого часу;

Таблиця 2

## Сутність системного підходу до стратегічного управління підприємством

<b>Система стратегічного управління</b> (необхідність: досягнення цілей розвитку підприємства)			
<b>Підсистеми стратегічного управління</b> (необхідність: розв'язання окремих завдань для досягнення цілей)			
назва підсистем (об'єктів управління),		мета дослідження підсистем (елементів) – вивчення:	результат управління підсистемами (елементами)
підсистеми	у т.ч. елементи підсистем		
– зовнішнє середовище	– макроекономічні фактори; – галузеві фактори	перспектив і ризиків підприємства	недопущення розвитку кризових явищ
– грошові потоки	– позитивні грошові потоки; – від'ємні грошові потоки; – чисті грошові потоки	стану ресурсної бази	ефективне генерування і витрачання
– матеріально-технічні, трудові, інформаційні, організаційні, технологічні ресурси	види ресурсів за їх різноманіттям	стану ресурсної бази	ефективне формування і використання
– інвестиції та інновації	– інвестиційні вкладення; – інвестиційний дохід; – інноваційні перетворення	перспектив розвитку	забезпечення конкурентоспроможності
– поточні і стратегічні плани розвитку	сукупність планів розвитку (план виробництва, збуту, організаційний, фінансовий)	потенційних можливостей, часових змін	досягнення гнучкості у плануванні
– сильні та слабкі сторони розвитку	– розвиток за платоспроможністю; – розвиток за фінансовою стійкістю; – розвиток за діловою активністю; – розвиток за рентабельністю	часових змін, перспектив і ризиків	ефективне прогнозування
– конкурентоспроможність	– конкурентні переваги; – ризики розвитку	конкурентного потенціалу	стабільність функціонування у перспективі

– забезпечують об'єктивність розрахункових даних.

У процесі управління підприємством як системою для усунення надлишку або дефіциту інформації використовують різні економіко-математичні методи обробки інформації (даних), впроваджують комп'ютерні програми.

Таким чином, системний підхід до стратегічного управління підприємством як системою дозволяє взаємозв'язано вирішувати системні завдання, котрі об'єднані у підсистеми (елементи), що враховують часовий період управління, ресурсні складові, перспективи розвитку, ризики. Застосування даного підходу сприятиме недопущенню розвитку кризових явищ у процесі функціонування підприємства, оскільки система управління спрямована на передбачення, своєчасне реагування та запобігання таким явищам.

Для забезпечення оптимальної системи управління господарською діяльністю на промисловому підприємстві у майбутніх дослідженнях планується визначити механізм взаємозв'язку між елементами системи стратегічного управління.

#### Література

1. **Большаков А. С.** Современный менеджмент. Теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 411 с. 2. **Васильев Ю. В.** Теория управления : учебник / Ю. В. Васильев, В. Н. Парахина, Л. И. Ушвицкий. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 608 с. 3. **Грекул В. И.** Управление внедрением информационных систем: [Электронный ресурс]: учебник / В. И. Грекул, Г. Н. Денищенко, Н. Л. Коровкина. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий; БИНОМ; Лаборатория знаний, 2008. – 239 с. 4. **Дафт Р. Л.** Менеджмент / Р. Л. Дафт. – СПб.: Питер, 2001. – 832 с. 5. **Жежніч П. І.** Технології інформаційного менеджменту : навч. посібник / П. І. Жежніч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 260 с. 6. **Лігоненко Л. О.** Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : моногр. / Л. О. Лігоненко. – К.: Київ. нац.

торг-екон. ун-т, 2001. – 580 с. 7. **Теория организации:** учебник для вузов / В. Г. Алиев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2003. – 431 с. 8. **Хомяков В. І.** Менеджмент підприємства. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2005. – 434 с. 9. **Шеметов П. В.** Менеджмент: управление организационными системами : учебное пособие для вузов / П. В. Шеметов, Л. Е. Чередникова, С. В. Петухова. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2008. – 406 с.

#### **Харченко В. А. Системний підхід до стратегічного управління підприємством**

Проаналізовано підходи до управління підприємствами, обґрунтовано напрями стратегічного управління суб'єктами господарювання на основі використання системного підходу.

*Ключові слова:* системний підхід, промислове підприємство, стратегічне управління, підходи до управління, система.

#### **Харченко В. А. Системный подход к стратегическому управлению предприятием**

Проанализированы подходы к управлению предприятиями, обоснованы направления стратегического управления субъектами хозяйствования на основе использования системного подхода.

*Ключевые слова:* системный подход, промышленное предприятие, стратегическое управление, подходы к управлению, система.

#### **Kharchenko V. A. System Approach to Strategic Management of Enterprises**

In the article the approaches to enterprise management are analysed, directions of strategic management of business entities on the basis of systematic approach are grounded.

*Key words:* systematic approach, industrial enterprise, strategic management, approach to management, system.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012



## ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка проблеми.** Ефективність виробництва – це центральна проблема економіки. Якщо вона висока, то підприємство розвивається динамічно, здатне витримати ринкову конкуренцію й зайняти відповідну нішу. Разом з тим, стан і динаміка основних показників діяльності машинобудівних підприємств, наявність різних, часом діаметрально протилежних поглядів на процеси, що відбуваються в галузі, не дають підстав стверджувати, що проблема управління ефективністю та розвитком підприємства досліджена в достатній мірі. До того ж перехід до ринку вніс особливості, які додатково вимагають глибоких і комплексних досліджень, процесів і явищ, що відбуваються нині у галузі.

Дефіцит ресурсів кардинально змінює парадигму ефективного господарювання й неминуче викликає необхідність додаткового аналізу діяльності підприємств, уточнення методики оцінки ефективності використання виробничого потенціалу, тому нині правомірно розглядати ефективність не тільки як співвідношення результату і витрат, а насамперед, як ступінь використання виробничого потенціалу економічного об'єкта.

**Аналіз останніх досліджень.** Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці провідних зарубіжних та вітчизняних науковців з питань оптимального управління фінансовим, виробничим, ринковим, інноваційним потенціалом підприємств промисловості. Доволі успішні спроби вирішення цієї проблеми зроблені у працях таких вчених-економістів, як О. Ареф'єва, О. Божко, В. Гавва, З. Герасимчук, В. М. Гончаров, І. Ігнат'єва, С. Іщук, Ю. Карпенко, Л. Ковальська, В. Микитенко, О. Олексюк, Л. Ревуцький, І. Репіна, Л. Скоробогата, М. Старовойтов, О. Федонін, П. Фомін, В. Чевганова, І. Чичкало-Кондрацька та ін.

Зокрема для теоретичних і методологічних узагальнень при розробці методики оцінки використовувались діалектичний, абстрактно – логічний і системний види аналізу.

**Мета статті.** Розробка методики та алгоритму оцінки використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективне використання виробничого потенціалу промислових підприємств значною мірою обумовлює стан економічного і соціального розвитку держави в цілому та її місце на світовій зовнішньоекономічній і політичних аренах.

Динамічність, нестабільність та невизначеність оточення є основними ознаками сучасних умов функціонування вітчизняних промислових підприємств. Що змушує їх не тільки до постійного пошуку прихованих власних резервів, але й до дієвого забезпечення придатності своєї ресурсної бази.

Промислова політика держави як частина загальної економічної політики сьогодні визначається як комплекс заходів державного впливу на розподіл ресурсів з метою удосконалювання структури національної економіки, підтримки конкурентоспроможності окремих галузей і підприємств та економіки в цілому на світових ринках, корегування негативних наслідків дії механізму ринку [1, с. 456].

На думку С. Мочерного [2, с. 40], промислова політика України на сьогодні спрямована на інтенсивний перехід до технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованій праці, на основі якого відбувається технічне переоснащення усіх сфер і галузей народного господарства новітньою технікою і технологією, входження до передових країн світу і забезпечення економічної безпеки нашої країни в цій сфері.

Підтвердженням цьому є ряд прийнятих та діючих державних програм, таких як „Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008 – 2012 роки”, „Державна програма розвитку машинобудування на 2006 – 2011 роки”, „Державна програма про стимулювання інноваційної діяльності та виробництва високотехнологічної продукції в Україні”, проект „Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку машинобудування на 2012 – 2017 рр.”, „План заходів з енергозбереження та впровадження альтернативних видів палива на 2008 – 2017 роки по машинобудівній галузі”, „Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010 – 2015 роки”, „Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2010 роки в умовах глобалізаційних викликів” та інші.

Таким чином, бачимо що машинобудівне підприємство, як „відкрита система” та його розвиток залежать від зовнішнього середовища, основними факторами якого, на погляд Шершньової З. Є., є економічні фактори, політичні фактори, технологічні фактори, соціально – демографічні фактори, конкуренція та географічні фактори [3, с. 68].

Зрозуміло, що при управлінні станом і ефектив-

ністю використання потенціалу машинобудівних підприємств необхідно враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, які визначають інтенсивність конкуренції в машинобудівній галузі, їх основні тенденції та взаємовплив цих факторів.

Пропонуємо проводити оцінку виробничого потенціалу машинобудівного підприємства за допомогою сукупності часткових і інтегральних показників оцінки стану й ефективності використання складових виробничого потенціалу підприємства, що дозволить виявити реальні можливості розвитку та управління ефективністю цього підприємства.

В основі ефективного управління сучасним машинобудівним підприємством, на наш погляд, лежить саме стратегічне управління виробничим потенціалом підприємства.

До основних принципів стратегічного управління можна віднести:

- цілеспрямованість;
- безперервність;
- теоретико – методологічну обґрунтованість форм і методів управління;
- системний комплексний підхід;
- наявність необхідної послідовності етапів;
- циклічність,
- гнучку адекватність до змін;
- динамізм та результативність.

Вважаємо за потрібне ці принципи покласти в основу управління конкурентоспроможним розвитком підприємства та використовувати їх при оцінці та діагностиці виробничого потенціалу промислового підприємства.

Необхідно зауважити, що інтеграція України до міжнародного господарського комплексу, особливо із урахуванням сучасних процесів входження до СОТ, неминуче ставить вітчизняні підприємства в умови жорсткої конкуренції з іноземними виробниками. В таких умовах лише ті підприємства, які ефективно організують свою інноваційну діяльність можуть бути успішними та конкурентоздатними. Тому, особливу увагу в теперішній час необхідно приділяти виявленню інноваційних факторів розвитку виробничого потенціалу, їх аналізу та діагностиці.

Оцінка та діагностика рівня та можливостей інноваційного розвитку виробничого потенціалу машинобудівного підприємства, на наш погляд, є характеристикою матеріальних умов оновлення ринку продукції, яка випускається підприємством, підвищення її якості та може бути основою для прогнозування обсягу регіонального промислового виробництва. Це, в свою чергу, сприятиме визначенню рівня інноваційного розвитку виробничого потенціалу підприємств регіону, що має принципове значення для формування ефективних та результативних стратегій розвитку як самого машинобудівного підприємства, так і регіональної господарчої системи в цілому.

З огляду на вищесказане, вважаємо за доцільне

та актуальне оцінку та діагностику стану й ефективності використання виробничого потенціалу підприємства проводити з урахуванням інноваційних можливостей його розвитку. При цьому оцінку проводити з урахуванням інноваційних можливостей кожної складової виробничого потенціалу.

Алгоритм методичного підходу щодо оцінки виробничого потенціалу відображено на рис. 1. Запропонована методика оцінки виробничого потенціалу та рівня його інноваційного розвитку заснована на системному підході, який дозволяє розглядати, аналізувати та оцінювати промислове підприємство з точки зору оцінки стану та розвитку його внутрішньої структури, впливу зовнішнього оточення та поточну та перспективну (стратегічну) ситуацію, з точки зору місцезнаходження підприємства в організаційно – економічній структурі регіональної господарської системи.

Як бачимо з алгоритму методики, після першого етапу формування та визначення мети оцінки потенціалу необхідно провести формування складових виробничого потенціалу машинобудівного підприємства.

При цьому, на наш погляд, необхідно враховувати принципи декомпозиції системи [4, с. 68].

Загальні критерії декомпозиції складових загального потенціалу розвитку підприємства:

- суттєвий вплив на цілі і кінцеві результати загального потенціалу;
- відображення інтегрованого впливу своїх елементів;
- зв'язок із загальносистемними характеристиками, які мають вплив на досягнення цілей за допомогою усієї системи складових загального потенціалу підприємства;

– необхідність формування складових загального потенціалу підприємства за тими ознаками, що чітко проявляють функціональний зв'язок між складовими і загальним потенціалом в цілому;

– функції складових загального потенціалу реалізуються лише через взаємодію з іншими його складовими і елементами.

До загальних критеріїв декомпозиції виробничого потенціалу як основної складової загального потенціалу машинобудівного підприємства, на наш погляд, необхідно віднести:

- наявність структуротворчих властивостей;
- наявність властивостей, які використовуються для характеристики складових і є умовою для зарахування складової до підсистеми виробничого потенціалу;
- підпорядкування їх умовам функціонування складових і зміна у процесі їх розвитку або внаслідок управлінського впливу;
- конкретна форма існування визначається цілями підприємства і самого виробничого потенціалу, тобто її ознакою є структурна автономність;
- функція складової виробничого потенціалу реалізується виключно через взаємодію з іншими елементами та складовими виробничого потенціалу;

– залежність взаємодії з іншими елементами і складовими від ступеня упорядкованості взаємозв'язків між ними.

Після проведення 3 та 4 етапів, які полягають у формуванні інформаційної бази оцінки та вибору критерії оцінки, найбільш важливим та складним є 5 етап – формування показників, що характеризують вже визначені на другому етапі складові виробничого потенціалу.

Запропонований нами підхід відрізняється від багатьох підходів, розроблених сучасними економістами та науковцями тим, що пропонується показники, що характеризують складові виробничого потенціалу, розділяти на три групи:

– перша група – показники, які характеризують поточний стан виробничого потенціалу;

– друга група – показники, які характеризують ефективність використання виробничого потенціалу;

– третя група показників, які характеризують інноваційні можливості розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства.

На сьомому етапі необхідно розрахувати часткові показники за визначеними трьома групами.

На підставі часткових показників здійснюється розрахунок інтегральних показників оцінки стану, ефективності використання потенціалу та оцінки інноваційних можливостей розвитку виробничого потенціалу. У процесі розрахунку інтегральних показників для кожного часткового показника визначається його значущість, що є необхідною умовою при обробці економічної інформації. Для цього необхідно провести анкетування фахівців (експертів), зайнятих в одній галузі, що дозволить урахувати різнобічні думки.

Для вирішення завдання вибору складу експертної групи пропонуємо використання методу випадкового пошуку [5, с. 57].

При розрахунку інтегральних показників оцінки стану, ефективності використання потенціалу та оцінки інноваційних можливостей розвитку виробничого потенціалу необхідно скласти матрицю спостережень та визначити необхідні елементи за наступною формулою 1 [6],

$$Z = \begin{bmatrix} z_{11}z_{12}\dots z_{1k}\dots z_{1n} \\ z_{21}z_{22}\dots z_{2k}\dots z_{2n} \\ \dots \\ z_{i1}z_{i2}\dots z_{ik}\dots z_{in} \\ \dots \\ z_{w1}z_{w2}\dots z_{wk}\dots z_{wn} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

де  $w$  – число одиниць (підприємств);

$n$  – число ознак або показників, що характеризують стан, ефективність використання потенціалу або інноваційні можливості розвитку виробничого потенціалу машинобудівних підприємств;

$z_{ik}$  – значення ознаки або показника  $k$  для одиниці  $i$ .

Далі необхідно розрахувати інтегральні показники за обраними трьома групами. Розрахунок цих інтегральних показників пропонуємо проводити з урахуванням методу середнього геометричного. Провідними вченими А. Н. Тищенко, Н. А. Кизимом та Я. В. Догадайло було запропоновано формулу для інтегральної оцінки результатів стратегічного управління потенціалом машинобудівного підприємства ( $C$ ) за формулою 2. Вона містить у собі дві складові: по-перше – критерій, що відображає стан потенціалу машинобудівного підприємства ( $D$ ), по-друге – критерій ефективності використання потенціалу машинобудівного підприємства ( $U$ ) [7].

$$C = D + U, \quad (2)$$

де  $D$  – показник стану ресурсних складових потенціалу машинобудівного підприємства, який розраховується за формулою 3:

$$D = \sqrt[n]{\prod d_i K_i}, \quad i=1..n \quad (3)$$

де  $d_i$  – показник, що характеризує стан  $i$ -ї ресурсної складової потенціалу підприємства;

$K_i$  – експертна оцінка важливості показника, що характеризує стан  $i$ -ї ресурсної складової потенціалу машинобудівного підприємства,

$n$  – кількість показників оцінки стану ресурсних компонентів потенціалу підприємства.

$U$  – показник, що характеризує ефективність використання ресурсних складових потенціалу машинобудівного підприємства та розраховується за формулою 4:

$$U = \sqrt[m]{\prod u_j H_j}, \quad j=1..m \quad (4)$$

де  $u_j$  – показник, що характеризує ефективність використання ресурсів  $j$ -ї ресурсної складової потенціалу підприємства;

$H_j$  – експертна оцінка важливості показника, що характеризує ефективність використання  $j$ -ї ресурсної складової потенціалу машинобудівного підприємства,  $m$  – кількість показників оцінки ефективності використання ресурсних складових потенціалу підприємства.

Таким чином, взяв за основу запропоновані формули, можемо розрахувати:

– інтегральний показник ( $I_{ст}$ ) оцінки стану виробничого потенціалу за формулою 5;

– інтегральний показник ( $I_{эфп}$ ) ефективності використання потенціалу за формулою 6;

– інтегральний показник ( $I_{імп}$ ) оцінки інноваційних можливостей розвитку виробничого потенціалу за формулою 7.

$$I_{ст} = \sqrt[n]{\prod d_i K_i}, \quad i=1..n, \quad (5)$$

де  $d$  – показник, що характеризує стан  $i$ -ї складової виробничого потенціалу підприємства;



**Рис. 1. Алгоритм методики оцінки виробничого потенціалу машинобудівного підприємства**

$K$  – експертна оцінка важливості показника, що характеризує стан  $i$ -ї складової виробничого потенціалу підприємства;

$n$  – кількість показників оцінки стану складових виробничого потенціалу підприємства.

$$I_{e\phi n} = \sqrt[n]{\prod u_j H_j}, \quad j=1, \dots, m, \quad (6)$$

де  $u$  – показник, що характеризує ефективність використання  $j$ -ї складової виробничого потенціалу підприємства;

$N$  – експертна оцінка важливості показника, що характеризує ефективність використання  $j$ -ї складової виробничого потенціалу підприємства;

$m$  – кількість показників оцінки ефективності використання складових виробничого потенціалу підприємства.

$$I_{jmn} = \sqrt[m]{\prod_{y=1}^m k_y P_y}, \quad y=1, \dots, m, \quad (7)$$

де  $k$  – показник, що характеризує інноваційні можливості розвитку у  $-i$  складової виробничого потенціалу підприємства;

$P$  – експертна оцінка важливості показника, що характеризує інноваційні можливості розвитку у  $-i$  складової виробничого потенціалу підприємства;

$y$  – кількість показників оцінки інноваційних можливостей розвитку складових виробничого потенціалу підприємства.

На восьмому етапі проводиться оцінка динаміки отриманих показників, визначаються внутрішні резерви розвитку потенціалу машинобудівного підприємства, напрямки підвищення ефективності використання та інноваційного розвитку виробничого потенціалу та його складових.

**Висновки:** Зміна наукових поглядів на підходи до управління конкурентоспроможністю, до стратегічного управління розвитком підприємства в умовах невизначеності, нестабільності зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів, стають у підґрунті формування нових методичних засад при оцінці потенціалу машинобудівного підприємства, а саме при оцінці його виробничого потенціалу.

За проведеним дослідженням:

- розроблено алгоритм методики оцінки ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства за його складовими;
- запропоновано формування показників, що характеризують складові виробничого потенціалу з урахуванням трьох напрямків: перша група – показники, які характеризують поточний стан виробничого потенціалу, друга група – показники, які характеризують ефективність використання виробничого потенціалу та третя група показників, які характеризують інноваційні можливості розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства;
- визначено інноваційні можливості розвитку виробничого потенціалу як сокупність інновативності (готовність та здатність до розвитку на інноваційній основі), інноваційності (здатність уловлювати та завоювати інновації) та інноваційної активності складових виробничого потенціалу аналізованого промислового підприємства.

### Література

1. **Економічний** розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення. – К.: Об'єднаний

ін-т економіки НАН України, 2005. – 539 с. 2. **Промисловий** потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. Відпов. ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с. 3. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління: навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с. 4. **Саєнко М. Г.** Стратегія підприємства: Підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка. – 2006. – 390 с. 5. **Экспертные** оценки в научно-техническом прогнозировании: монография / Добров Г. М., Ершов Ю. В., Левин Е. И. и др. – К.: Наукова думка, 1974. – 180 с. 6. **Плюта В.** Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании: монография / В. Плюта; [пер. с польск.]. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 174 с. 7. **Тищенко А. Н.** Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. – Х.: ИНЖЭК, 2005. – 176 с.

### Побережна Н. М. Формування алгоритму оцінки виробничого потенціалу машинобудівного підприємства

Розроблено алгоритм оцінки використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства, визначено формули розрахунку інтегральних показників складових виробничого потенціалу.

*Ключові слова:* оцінка, аналіз, метод, інтегральний показник, ефективність, конкурентоспроможність, стратегічне управління, виробничий потенціал.

### Побережная Н. Н. Формирование алгоритма оценки производственного потенциала машиностроительного предприятия

Разработан алгоритм оценки использования производственного потенциала машиностроительного предприятия, определены формулы расчета интегральных показателей составляющих производственного потенциала.

*Ключевые слова:* оценка, анализ, метод, интегральный показатель, эффективность, конкурентоспособность, стратегическое управление, производственный потенциал.

### Poberezhna N. M. Formation Evaluation Algorithm Productive Capacity Building Enterprise

The article reviews the algorithm of productive capacity building enterprise, defined formula integral component indexes of production potential.

*Key words:* assessment, analysis method, the integral index, efficiency, competitiveness, strategic management, production capacity.

Стаття надійшла до редакції 18.09.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

## ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

**Постановка проблеми.** Світова економічна криза, перша хвиля якої проявилася з кінця 2008 року, а зараз очікується її друга хвиля, призводить до значних ускладнень ринкових умов діяльності підприємств, у тому числі – переробних підприємств агропромислового комплексу (АПК) України. Останнім часом діяльність переробних підприємств АПК в Україні характеризується все більшою ціновою невизначеністю як у частині закупівлі сировини й матеріалів, так і стосовно продажу своєї продукції, на що впливають численні фактори, що відображають прискорювання перерозподілу ринків, зміни в ціноутворенні та податковій політиці, інфляційні процеси, зменшення купівельної спроможності споживачів продукції та ін. Особливістю сучасного періоду є низька, а часом повна непередбачуваність цінових змін на ринку, що створює серйозну проблему забезпечення рентабельності роботи підприємств у майбутньому плановому періоді.

Непередбачуваність цінових змін у галузях переробки сільськогосподарської сировини багато в чому залежить ще й від врожайності сільськогосподарської продукції, природних факторів, змін в умовах держаної підтримки сільського господарства, митних змін, що вносять зрушення в структуру імпорту-експорту сільськогосподарської сировини та продукції, розвитку подальшої конкуренції тощо.

В цих умовах економічні результати діяльності переробних підприємств АПК стають непередбачуваними, значна частина з них все частіше балансує на межі нульової рентабельності, нерідко – у зоні збитковості та загрози припинення функціонування, через що увагу вчених та практичних робітників все більше приваблює проблема вирішення комплексу питань забезпечення стійкої роботи підприємств у змінюваних умовах їх функціонування, що й обумовлює актуальність тематики даної статті, в якій представлено деякі результати дослідження стійкості підприємств на прикладі діяльності переробних підприємств АПК.

**Аналіз результатів досліджень з проблеми.** З позицій системного підходу під стійкістю системи розуміють її здатність зберігати свій стан незалежно від впливу на неї зовнішніх сил [1], або здатність до самоорганізації [2] чи протидії стану катастрофи системи [3]. Стосовно діяльності підприємств, найбільш частіше застосовують так звані показники їх фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та інші, що відображають співвідношення підрозділів балансу [4], або зворотні показники нестійкості підприємств

(як загрози банкрутства) у вигляді відомих моделей Альтмана [5]. Ці показники, які дійсно відображають фінансовий стан підприємства на певний момент часу, не відповідають на питання стосовно стійкості підприємства в інших сферах діяльності.

Тому подальше дослідження проблеми стійкості підприємств та її вимірювання йде на основі визначення загальної суті стійкості як явища „гнучкості”, тобто пристосованості до змінюваних умов діяльності [6], здатності підтримувати рівень запланованих показників [7], стабільності економічних результатів [8], своєчасної реконструкції [9], соціально-економічного розвитку [10] тощо.

Аналіз останніх досягнень і публікацій у досліджуваній сфері свідчить, що до теперішнього часу єдиного погляду щодо змісту поняття стійкості підприємства, складу її показників не існує. Підходи, що тією чи іншою мірою застосовуються для визначення стійкості підприємств, поки що не дозволяють на їх базі створити систему показників стійкості підприємства, як певний інструмент, який можна було б з необхідною впевненістю використовувати для безпосереднього застосування в управлінні діяльністю підприємства з метою підтримки його стану в зовнішньому середовищі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виходячи з викладеного аналізу підходів до визначення та вимірювання стійкості підприємств, пропонується під стійкістю підприємства вважати його здатність протистояти негативному впливу з боку зовнішнього середовища у найважливіших сферах взаємодії з ним. Пояснимо це результатами дослідження стійкості переробних підприємств АПК, функціонуючих в умовах цінових коливань на ринках продажу продукції та закупівлі сільськогосподарської сировини.

Загальною рисою цінової динаміки в АПК протягом останніх десятиріч є зростання витрат, а відповідно й цін продукції обох технологічних переділів АПК: виробництва сировини та її подальшої переробки. Але критичним чинником функціонування сучасного переробного комплексу АПК є те, що на фоні постійного зростання цін на сільськогосподарську продукцію, яка є сировиною для переробних підприємств АПК, спостерігається відставання відповідного підвищення цін на кінцеву продукцію переробної галузі, яке стримується зниженням рівня платоспроможності споживачів та іншими загальноекономічними процесами, у тому числі, пов’язаними зі світовою фінансово-економічною кризою та її наслідками в Україні. Предста-

вимо на рис. 1 динаміку індексів зростання споживчих цін і цін виробників в Україні, побудовану на офіційних даних Держслужби статистики України [11], з якої помітно, що у період 2008 року споживчі ціни на продукцію споживання були практично на рівні цін виробників, що значно зменшувало прибутковість сфери торгівлі, але в період подолання наслідків першої хвилі кризи у 2009-2011 роках зростання індексів цін виробників випереджає динаміку індексів споживчих цін, що стримує можливості підтримувати ціни переробних підприємств АПК на рівноважному рівні, оскільки дана галузь займає середнє положення між виробництвом сировини і торгівлею продуктами споживання.

Гостроту взаємовідносин виробників сільськогосподарської продукції з переробними підприємствами АПК з приводу ціни за купуваної сировини демонструють практично всі переробні галузі АПК. Так, рентабельність продукції більше ста працюючих в Україні м'ясокомбінатів безпосередньо залежить від вартості живої ваги за купуваної великої рогатої худоби, балансує на мінімальному рівні. Будь-яке несподіване підвищення закупівельних цін призводить до збитковості виробленої продукції, а в разі різких негативних коливань вартості сировини – до вимушеної зупинки підприємств, робота яких стає нерентабельною. Так, влітку 2008-го року в переддень світової фінансово-економічної кризи ряд м'ясокомбінатів України призупинили роботу через підвищення середніх закупівельних цін до 12,5 грн. за один кг живої ваги худоби при максимально допустимому рівні ціни в 11 грн. [12]. В цілому, за період з 1996 по 2009 роки середня ціна реалізації м'ясної продукції сільським господарством підвищилася з 973,4 до 10362,9 грн. за одну тонну живої ваги худоби та птиці, тобто більше, ніж у 10 разів [11]. Дане зростання закупівельних цін стало основним параметром, який обумовлює рентабельність у сфері переробки м'ясної продукції. У 2011 році вартість продажу становила 43–50 грн. за 1 кілограм, тоді як у 2010-му – в середньому 55 грн. [13]. Відповідно ціна закупівлі сировини в розрахунку за 1 кг живої ваги знизилася з 18 до 15 грн. [14]. В умовах такої невизначеності забезпечення рентабельної роботи м'ясопереробних підприємств, враховуючи, що коливання закупівельної ціни становить від 30-ти до 70-ти відсотків прибутку, одержуваного від виробництва 1 кг товарного м'яса, представляє серйозну проблему.

Основним положенням запропонованого підходу до оцінювання стійкості підприємства є визнання того, що рівень стійкості підприємства повинен відображати наявність ресурсів в його розпорядженні, які можуть бути спрямовані на подолання наслідків виниклого негативного впливу з боку середовища.

Очевидно, міру стійкості підприємства в разі стримування зростання цін на його продукцію або при

вимушеному її зниженні, слід пов'язувати із тим, наскільки ціна продукції –  $C$  перевищує її собівартість –  $C$ . Такий прояв здатності підприємства компенсувати в деяких межах вимушене зниження відпускної ціни продукції слід розглядати як його продажну стійкість, рівень якої  $K_p$  розраховується:

$$K_p = C / C = 1 + R / 100. \quad (1)$$

де  $R$  – собівартість продукції.

При рентабельній роботі підприємства  $K_p > 1$ . Перехід величини цього показника через граничне значення  $K_p = 1$  нижче одиниці означає збитковість діяльності, а такий стан підприємства слід вважати нестійким. Резервами підтримки стійкості підприємства при вимушеному зниженні його ціни на  $\Delta C$  є зниження собівартості продукції  $\Delta C$ . Таким чином, поточний стан продажної стійкості підприємства оцінюється:

$$K_p = (C - \Delta C) / (C - \Delta C). \quad (2)$$

З іншого боку, в разі підвищення вартості сировини резервами компенсації подорожчання матеріальних витрат є прибуток  $\Pi$  та можлива економія витрат  $\Delta E$  у складі собівартості продукції, які залежать від продуктивності праці, використання основних фондів, раціональності застосування допоміжних матеріалів, організації виробничих процесів тощо. Тоді, здатність підприємства компенсувати подорожчання сировини треба вважати закупівельною стійкістю підприємства  $K_z$ , яка вимірюється співвідношення максимально допустимої вартості сировини та закупівельних матеріалів  $M_{max}$  до їх поточної вартості  $M$ :

$$K_z = M_{max} / M. \quad (3)$$

Структурно максимально допустима вартість закупівельної сировини та інших матеріалів включає:

$$M_{max} = M + \Pi + \Delta E. \quad (4)$$

Оскільки поточна вартість сировини та інших матеріалів з приращенням їх ціни складає  $M + \Delta M$ , то й поточний стан стійкості закупівельної стійкості визначається:

$$K_z = (M + \Pi + \Delta E) / (M + \Delta M). \quad (5)$$

Диспозицію визначення цих двох показників стійкості підприємства – продажну та закупівельну представимо схемою на рис. 2.

Проілюструємо прояви продажної стійкості прикладами стосовно функціонування низки досліджуваних м'ясопереробних підприємств, у тому числі підприємства Луганської області (табл. 1 і 2).

Результати проведених нами розрахунків рівня продажної і закупівельної стійкості, що наведені у табл. 1 і 2, свідчать, що стійкість переробних підприємств у дійсності ледве перевищує граничний рівень, а в низці випадків і нижче 1, що означає збитковість діяльності підприємств. Оцінка стійкості підприємств на такому низькому рівні потребує від керівництва підприємств постійно здійснювати моніторинг стану стійкості підприємств та вживати заходи з компенсації негативного зовнішнього впливу шляхом стримування збільшення продажних цін та подорожчання сировини.

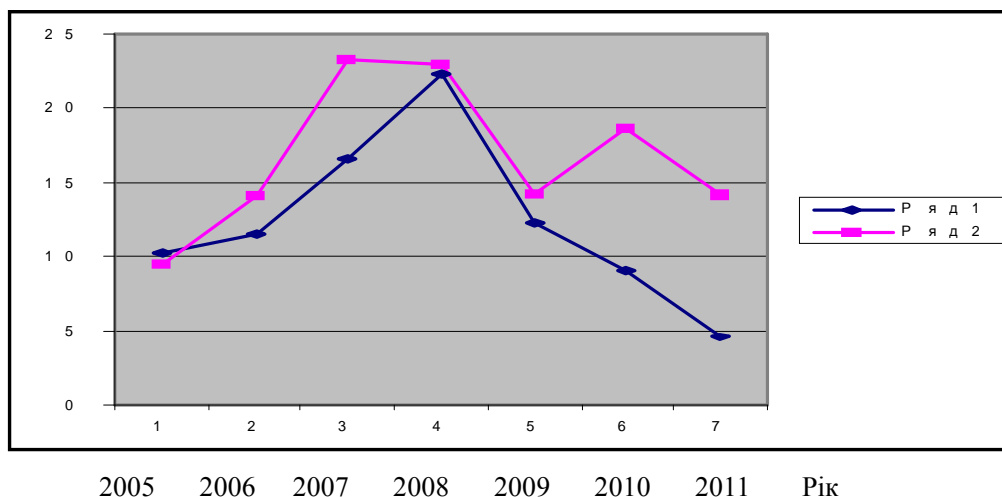


Рис. 1. Динаміка зміни індексів зростання споживчих цін (нижній ряд) і цін виробників продукції (верхній ряд) (у % за грудень відповідного року до грудня попереднього)

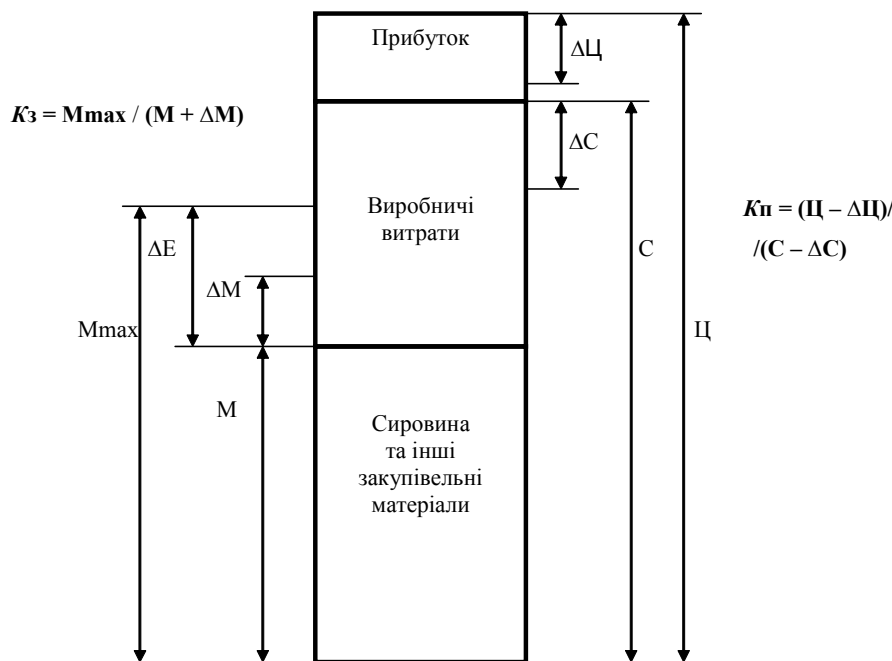


Рис. 2. Диспозиція визначення продажної й закупівельної стійкості

Таблиця 1

Динаміка розрахованих показників продажної стійкості м'ясопереробних підприємств у 2007 – 2011 роках

Підприємство	Показник продажної стійкості $K_p$ по роках				
	2007	2008	2009	2010	2011
1. ПАТ „Луганський м'ясокомбінат”	1,078	1,029	0,99	1,010	1,032
2. ПАТ „Краснодонський м'ясокомбінат”	1,064	1,027	0,98	1,010	0,985
3. ПрАТ „Перевальський МПЗ”	1,068	1,025	0,97	1,021	0,994
4. ПАТ „Мелітопольський м'ясокомбінат”	0,908	0,975	0,985	0,987	0,993
5. ПАТ „Богодухівський м'ясокомбінат”	1,091	1,052	1,001	1,016	0,996



Таблиця 2

**Динаміка розрахованих показників закупівельної стійкості м'ясопереробних підприємств у 2007 – 2011 роках**

Підприємство	Показник закупівельної стійкості $K_{зк}$ по роках				
	2007	2008	2009	2010	2011
1. ПАТ „Луганський м'ясокомбінат”	1,119	1,056	1,04	1,036	1,055
2. ПАТ „Краснодонський м'ясокомбінат”	1,078	1,030	1,01	1,008	0,972
3. ПрАТ „Перевальський МПЗ”	1,119	1,047	1,04	1,044	1,001
4. ПАТ „Мелітопольський м'ясокомбінат”	1,001	1,004	1,003	1,000	1,000
5. ПАТ „Богодухівський м'ясокомбінат”	1,128	1,076	1,003	1,038	1,025

Таблиця 3

**Заходи зі зниження собівартості продукції як резерву підтримки продажної і закупівельної стійкості підприємств**

Стан продажної і закупівельної стійкості підприємства	Рівень стійкості	Зміст заходів стосовно зменшення собівартості продукції (накопичувальним шляхом)	
		у частині зниження змінних витрат	у частині зниження постійних витрат
1. Незмінний вище граничного рівня	$K_{п} > 1$ $K_{зк} > 1$	Відсутність необхідності в прийнятті заходів	Відсутність необхідності в прийнятті заходів
2. Зниження продажної стійкості через вимушене зниження продажних цін і закупівельної – через подорожчання сировини	$K_{п} > 1$ $K_{зк} > 1$	Закупівля більш дешевої сировини, поглиблення рівня переробки, зменшення відходів і усунення невиправданих витрат	Підвищення рівня використання основних фондів, збільшення обсягів продажу
3. Зниження продажної і закупівельної стійкості нижче граничного рівня	$K_{п} < 1$ $K_{зк} < 1$	Підвищення продуктивності переробки сировини, економія витрат допоміжних матеріалів, вивільнення зайвих робітників	Зниження витрат з утриманням устаткування за рахунок підвищення змінності роботи, вивільненню зайвого обладнання

Приведемо у табл. 3 типові приклади заходів щодо зниження собівартості продукції як загального резерву підвищення їх продажної і закупівельної стійкості.

**Висновки.** Запропонована система показників продажної і закупівельної стійкості підприємства доведена до можливості її практичного застосування при управлінні діяльністю переробних підприємств АПК, якщо здійснювати постійний моніторинг та запровадження заходів з підтримки стійкості з виключенням несанкціонованого виходу значень її показників нижче граничного рівня, що дозволяє підтримувати беззбиткову діяльність підприємств в умовах мінливого характеру зовнішнього середовища.

### Література

1. **Словари** и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс] / АКАДЕМИК. – Режим доступа : dis.academic.ru.
2. **Пригожин И.** Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
3. **Томпсон Дж. М. Т.** Неустойчивости и катастрофы в науке и технике / Дж. М. Т. Томпсон ; пер. с англ. – М.: Мир, 1985. – 254 с.
4. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева Е. Б. ; 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
5. **Ковалев А. П.** Финансовый анализ и диагностика банкротств : учеб.

пособие Минэкономки РФ / А. П. Ковалев. – М.: Экономическая академия, 1994. – 182 с. 6. **Белый М. К.** вопросу о гибкости организаций органического типа / М. Белый, В. Приходько // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 28 – 31. 7. **Иванов В. Л.** Управління економічною стійкістю промислових підприємств : [монографія] / В. Л. Иванов. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с. 8. **Кульбака Н.** Сущность и факторы экономической устойчивости предприятия : [электронный ресурс] / Н. Кульбака. – Режим доступа: [kulbaka2000@ukrtop.com](mailto:kulbaka2000@ukrtop.com). 9. **Мазур И. И.** Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие для специалистов и предпринимателей / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро; под ред. И. И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с. 10. **Чістілін Д. К.** Самоорганізація як інституціональний механізм розвитку соціально-економічних систем: автореф. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. Інститут економіки та прогнозування НАН України / Д. К. Чістілін. – К.: 2007. – 20 с. 11. **Державний комітет статистики України.** Статистична інформація : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 12. **Закарпатський** та ще 6 м'ясокомбінатів України призупинили роботу [Електронний ресурс] / Газета по-українськи. – 28 серпня. – 2008. – Режим доступу : <http://zakarpattya.net.ua>. 13. **Мозговая А.** Инвесторам: какие цены на мясо свинины в Украине? [Электронный ресурс] / А. Мозговая. – Новости бизнеса и политики. В СНГ: Украина. – 03 июня 2011. – Режим доступа: [www.profi-forex.org/news/entry1008077569.html](http://www.profi-forex.org/news/entry1008077569.html). 14. **Колосова Л.** Как закаляется „Тваринпром” [Электронный ресурс] / Л. Колосова. – Зерно: животноводство. – 20.07.2011. – Режим доступа: [zerno-ua.com/?p=4755](http://zerno-ua.com/?p=4755).

### **Колосова К. А. Дослідження стійкості переробних підприємств АПК**

У статті розглянуто сучасний стан визначення поняття стійкості стосовно діяльності підприємств. Запропоновано визначати стійкість підприємства як його здатність протистояти негативному впливу зовнішнього середовища на його діяльність. Розглянуто чинники змінюваності продажних цін продукції переробних підприємств АПК та вартості закупівельної сировини. Запропоновано показники продажної і закупівельної стійкості підприємства, що відображають перевищення ціною продукції її собівартості та максимально допустимою вартістю закупівельної сировини її поточної ціни. Проведено розрахунки рівня продажної і закупівельної стійкості м'ясопереробних підприємств, результати яких свідчать про актуальність спостереження рівня стійкості та прийняття заходів

щодо його підтримки не нижче граничного рівня, що гарантує беззбиткову діяльність підприємства.

*Ключові слова:* агропромисловий комплекс, переробні підприємства, мінливе зовнішнє середовище, стійкість підприємства, продажна стійкість, закупівельна стійкість, заходи з підтримки стійкості підприємства.

### **Колосова Е. А. Исследование устойчивости перерабатывающих предприятий АПК**

В статье рассмотрено современное состояние определения понятия устойчивости применительно к деятельности предприятий. Предложено определять устойчивость предприятия как его способность противостоять негативному влиянию внешней среды на его деятельность. Рассмотрены факторы изменчивости продажных цен продукции перерабатывающих предприятий АПК и стоимости закупаемого сырья. Предложены показатели продажной и закупочной устойчивости предприятия, выражающие превышение ценой продукции ее себестоимости и максимально допустимой стоимостью закупаемого сырья ее текущей цены. Проведены расчеты уровня продажной и закупочной устойчивости мясоперерабатывающих предприятий, результаты которых свидетельствуют об актуальности контроля уровня устойчивости и принятия мер по его поддержке не ниже предельного уровня, что гарантирует безубыточную деятельность предприятия.

*Ключевые слова:* агропромышленный комплекс, перерабатывающие предприятия, неустойчивая внешняя среда; устойчивость предприятия; продажная устойчивость; закупочная устойчивость; меры поддержки устойчивости предприятия

### **Kolosova K. A Study of the Sustainability of Processing Agricultural Enterprises**

The article considers the current state of the definition of sustainability in relation to the activities of enterprises. Proposed to determine the sustainability of the enterprise as its ability to withstand the negative effects of the environment on its business. The factors of production variability in sales prices revised account by agricultural enterprises and the cost of purchased raw materials. The parameters of the sales and purchases sustainability of the enterprise, which express the excess of the price of its production over the cost and maximum value of raw materials over its current price, are proposed. The calculations of the level of sales and procurement sustainability of enterprises indicate the importance to control the level of sustainability and measures to support it not below the threshold level, which guarantees the company break-even basis.

*Key words:* agricultural complex, processing plants, the unstable external environment, the sustainability of the company, selling sustainability, purchasing sustainability, measures to support sustainability of the enterprise.

Стаття надійшла до редакції 24.09.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

Д. В. Пономаренко,  
ведущий специалист ЧАО „Донецкий металлургический завод”,  
кандидат экономических наук

## РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СВЕТЕ НОВОГО НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Реструктуризация предприятий является приоритетным направлением оздоровления экономики Украины. Реструктуризация предприятий позволяет повысить эффективность управления активами и уровень капитализации, улучшить структуру капитала и соответственно повысить инвестиционную привлекательность предприятий. В связи с изменением в Украине налогового законодательства после принятия Налогового кодекса, вопросы реструктуризации предприятий являются актуальными и требуют дальнейшего изучения.

Исследованием вопросов реструктуризации занимались такие ученые как: А. И. Амоша, Л. М. Кузьменко, А. Н. Алымов, Т. В. Кулинич, Н. В. Семенченко, В. М. Гец, Л. А. Лобан, В. П. Кузнецов, Е. В. Романовская.

По мнению Кулинича Т. В. до сих пор уделено недостаточное внимание изучению взаимодействия процессов реструктуризации и инвестиционной привлекательности организаций. Инвестиционная привлекательность для случая реализации реальных инвестиций зависит от того, насколько инвестор признал приемлемым уровень эффективности хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования и управления им для того, чтобы осуществить совместный проект, который позволит и повысить уровень благосостояния инвестора и одновременно обеспечит развитие этого субъекта хозяйствования [1].

По мнению Лобана Л. А., исследование вопросов реструктуризации акционерной собственности является приоритетным и позволяет повысить эффективность функционирования акционерных обществ, созданных в процессе преобразования государственных предприятий [2].

По мнению Кузнецова В. П. и Романовской Е. В., реструктуризация является очевидным методом увеличения адаптивности предприятия, а следовательно, и эффективным способом повышения конкурентоспособности предприятия [3].

Вместе с тем, в настоящее время, вопросы налогообложения предприятий в ходе их реструктуризации остаются недостаточно изученными.

Реструктуризация означает перестройку распределения и использования всех ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, технологических, инфор-

мационных. Объектом реструктуризации становятся организационная, производственная, технологическая, общехозяйственная, финансово-экономическая, другие структуры предприятия, а ее результатом – формирование системы управления, обеспечивающей создание и прибыльную продажу конкурентоспособных товаров и услуг. Реструктуризация представляет собой процесс комплексного изменения структур предприятия, вызванного их несоответствием конкурентной стратегии внешнему окружению и инвестиционной привлекательности предприятия [3].

Реструктуризация является высокоэффективным рычагом повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия, так как позволяет устранить малопродуктивные структурные звенья, повысить эффективность хозяйственной деятельности путем совершенствования производственных процессов, создать стратегически эффективные организационные структуры и методы хозяйствования [3].

В научной литературе даются различные определения термину „реструктуризация”. Под реструктуризацией понимается и стадия предшествующая приватизации, и последующая после приватизации стадия изменения организационной структуры предприятия.

В настоящей статье термин реструктуризация употребляется в следующем значении:

реструктуризация предприятия – это осуществление имущественных, стратегических и финансовых преобразований, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, организационно-правовой формы и (или) формы собственности, с целью финансового оздоровления, повышения инвестиционной привлекательности, увеличения объемов выполненных строительно-монтажных работ, повышения эффективности производства [4].

Имущественные преобразования включают в себя:

- передачу имущества в аренду;
- осуществление совместной деятельности без создания юридического лица (простое общество);
- реорганизацию в формах, предусмотренных действующим законодательством (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование);
- приватизацию;
- ликвидацию предприятий.

Стратегические преобразования включают:

- смену организационной структуры управления и внедрение новых форм и методов управления;
- преобразование государственных предприятий в открытые акционерные общества (корпоратизация);
- привлечение негосударственных инвестиций, в т.ч. иностранных инвестиций;
- дополнительную эмиссию акций в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Финансовые преобразования включают:

- финансовый лизинг оборудования;
- привлечение кредитов;
- эмиссию облигаций;
- рефинансирование;
- участие в уставных фондах других предприятий, включая иностранные, в т.ч. на условиях совместной деятельности без создания юридического лица [4].

**Целью** настоящей статьи является анализ налогообложения и возможностей осуществления имущественных преобразований предприятий (аренда, совместная деятельность, реорганизация) в соответствии с требованиями украинского законодательства.

#### Передача имущества в аренду

Арендой является основанное на договоре срочное платное пользование имуществом, необходимым арендатору для осуществления предпринимательской и другой деятельности.

Приказом ФГИУ №2975 в 2005 г. был утвержден перечень документов, который подается арендодателю для заключения договора аренды имущества, находящегося в государственной собственности. В 2011 – 2012 гг. данный приказ был изменен, в результате чего был расширен перечень документов необходимых для заключения договора аренды имущества, находящегося в государственной собственности (см. табл. 1).

Следует отметить, что из перечня были исключены такие документы, как: копия справки о взятии на учет плательщика налога и копия свидетельства о регистрации плательщика налога на добавленную стоимость (форма №2-р).

#### Осуществление совместной деятельности без создания юридического лица

Совместная деятельность без создания юридического лица (простое общество) осуществляется в случае необходимости повышения эффективности использования ресурсов, временно не задействованных в основной операционной деятельности, или исключения их из операционной деятельности и внесение в совместную, если в следствие этого планируется получить больше прибыли.

Налоговым кодексом Украины снижена ставка налогообложения прибыли, полученная участниками совместной деятельности с 25% до 21%. Однако,

Таблица 1

Перечень документов, дополнивших приказ № 2975 от 14.11.2005 г.

№ п/п	Наименование	Объект аренды		
		целостный имущественный комплекс предприятия, его структурного подразделения	недвижимое имущество, которое находится на балансе предприятия	другое отдельно определенное имущество, находящееся на балансе предприятия
1	2	3	4	5
1	Справка балансодержателя об общей площади объекта аренды и копия плана по этажам, заверенная балансодержателем.	-	+	-
2	Отчет о стоимости объекта аренды отдельно индивидуально определенного имущества.	-	+	+
3	Копия решения Государственной налоговой службы о внесении в Реестр неприбыльных учреждений и организаций арендаторов, которые содержатся за счет государственного бюджета.	-	+	-

действующим законодательством не урегулирован вопрос налогообложения прибыли от совместной деятельности, не распределенной на протяжении отчетного периода среди участников.

**Реорганизация предприятий.** Целью реорганизации является создание и развитие таких форм организации бизнеса, которые способны решить проблемы неплатежеспособности предприятия, привлечения внешних инвестиций и повышения уровня капитализации предприятия. Реорганизация предусматривает прекращение деятельности юридического лица (за исключением такой формы реорганизации как выделение) в результате передачи всего своего имущества, прав и обязанностей другим юридическим лицам – правопреемникам. Формами реорганизации являются слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

Целью слияния является укрупнение бизнеса и уменьшение постоянных затрат предприятий. В случае слияния предприятий, все имущественные права и обязанности каждого из них переходят к новому предприятию, которое создается вследствие слияния.

Целью присоединения является прекращение деятельности предприятия (нескольких предприятий) с передачей им (ими) всего своего имущества, прав и обязательств другому предприятию-правопреемнику.

Целью разделения является ликвидация предприятия с передачей всех его прав и обязательств больше чем одному новому предприятию-правопреемнику в соответствии с распределительным балансом с целью снижения уровня монополизации на товарных рынках, содействия формированию конкурентной среды, повышения самостоятельности предприятий и их финансового оздоровления.

Целью выделения является создание одного или нескольких предприятий, с передачей ему (им) согласно распределительного баланса части прав и обязательств предприятия, с которого осуществляется выделение, без ликвидации этого предприятия.

Целью преобразования является ликвидация предприятия с передачей всех его прав и обязательств предприятию-правопреемнику. Целью преобразования может быть уменьшение транзакционных затрат предприятия, связанных с организационно-правовой формой „открытое акционерное общество” или приведение в соответствие с требованиями действующего законодательства размера чистых активов предприятия. Акционерное общество может преобразоваться только в другое хозяйственное общество.

Гражданским кодексом, законом Украины „О государственной регистрации юридических и физических лиц – предпринимателей”, законом Украины „Об акционерных обществах” и положением „О порядке

регистрации выпуска акций и информации об их эмиссии во время реорганизации обществ” предусмотрен порядок действий предприятия во время реорганизации.

В 2011 г. в Гражданский кодекс Украины и Закон „О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц – предпринимателей” были внесены изменения в результате которых был расширен перечень решений, принимаемых высшим органом общества во время реорганизации. В соответствии с внесенными изменениями, высший орган предприятия должен принять решение о порядке и сроках заявления кредиторами своих требований к юридическому лицу, которое ликвидируется.

Изменен срок подачи документов государственному регистратору для проведения регистрации ликвидации предприятия. Срок не раньше двух месяцев с даты публикации уведомления в специализированном печатном средстве массовой информации заменен на срок не раньше прекращения поступления требований от кредиторов. Уменьшено количество документов, подаваемых регистратору, из перечня необходимых документов исключено свидетельство о государственной регистрации предприятия.

Налоговым кодексом Украины изменен порядок обмена акций предприятия-правопреемника на акции реорганизуемых предприятий. Если в соответствии с требованиями Положения „О порядке регистрации выпуска акций и информации про их эмиссию во время реорганизации обществ” номинальная стоимость акций акционерного общества, созданного путем реорганизации должна быть кратной номинальной стоимости акций каждого из учредителей (участников) в уставных фондах предприятий, которые реорганизовываются, то в соответствии с требованиями Налогового кодекса Украины, стоимость акций (корпоративных прав) юридического лица – правопреемника в учете акционера (участника) определяется в размере стоимости акций (корпоративных прав) юридического лица, выпуск которых был отменен (прекращен) в результате реорганизации.

Реорганизация считается завершенной с момента государственной регистрации новосозданного юридического лица и даты внесения в Единый государственный реестр записи о ликвидации юридических лиц, которые ликвидируются в результате реорганизации.

У правопреемника и ликвидированных предприятий в ходе реорганизации валовые доходы не возникают. Правопреемник имеет право на валовые затраты в части остатков запасов и может амортизировать полученные основные фонды, а также учитывать убытки ликвидированных предприятий.

Налоговым кодексом изменен порядок налого-

обложения НДС товарных запасов и основных фондов, числящихся в учете плательщика НДС на момент аннулирования его регистрации как плательщика данного налога. Так, если в соответствии с Законом Украины „О налоге на добавленную стоимость” относительно товарных запасов или основных фондов в прошлых или текущем налоговых периодах был начислен налоговый кредит, то такой плательщик был обязан признать условную продажу этих товаров по обычным ценам и соответственно увеличить сумму своих налоговых обязательств по итогам налогового периода, на протяжении которого произошло такое аннулирование. В Налоговом кодексе данное требование не распространяется на плательщиков налога, которые аннулируют регистрацию вследствие реорганизации плательщика налога путем присоединения, слияния, преобразования, разделения и выделения.

Налоговым кодексом изменен способ распределения акций (корпоративных прав) между акционерами (участниками) юридических лиц, которые созданы вследствие реорганизации в форме разделения и выделения. В соответствии с Налоговым кодексом стоимость таких акций определяется с учетом стоимости чистых активов реорганизуемого предприятия и предприятий правопреемников, а не с учетом размеров их уставных фондов, как это предусмотрено Положением „О порядке регистрации выпуска акций и информации об их эмиссии во время реорганизации обществ”. Стоимость чистых активов определяется по данным распределительного баланса на дату его утверждения.

В соответствии с Законом Украины „Об акционерных обществах” и Гражданским кодексом, предприятие-правопреемник несет субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия, деятельность которого прекращается путем разделения, которые возникли до разделения и перешли к другому предприятию-правопреемнику. Если предприятий-правопреемников, которые несут субсидиарную ответственность два или более, они несут эту ответственность солидарно. Предприятие, которое выделилось, несет субсидиарную ответственность по обязательствам, которые возникли у предприятия, с которого осуществляется выделение, перед выделением, но не перешли к предприятию, которое выделилось. Если предприятий, которые выделились два или более, они солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам вместе с предприятием, с которого осуществлено выделение.

В то же время, в соответствии с Налоговым кодексом, все плательщики налогов, которые возникают после разделения, приобретают все права и обязательства относительно погашения денежных обяза-

тельств или налогового долга, которые возникли до такой реорганизации. Реорганизация предприятия путем выделения из его состава другого предприятия без ликвидации предприятия, которое реорганизуется, не тянет за собой распределение денежных обязательств или налогового долга между реорганизуемым предприятием и предприятиями, созданными в процессе его реорганизации или установления их солидарной ответственности за нарушение налогового законодательства, кроме случаев, когда по мнению органа государственной налоговой службы, такая реорганизация может привести к недобросовестному погашению денежных обязательств или налогового долга предприятием, которое реорганизовывается. Решение о применении солидарной или распределенной ответственности за нарушение налогового законодательства может быть принято органом государственной налоговой службы в случае, когда имущество предприятия, которое реорганизовывается, находится в налоговом залоге на момент принятия решения о такой реорганизации.

#### **Выводы:**

Анализ налогообложения предприятий, осуществляющих имущественные преобразования, показал, что требования Налогового кодекса Украины способствуют осуществлению реорганизации предприятий и совместной деятельности без создания юридического лица.

В новом украинском законодательстве усилена защита прав кредиторов во время реорганизации предприятий.

Реорганизация предприятий не создает новых налоговых обязательств у реорганизуемого предприятия и его правопреемников.

Вместе с тем, в действующем законодательстве не урегулирован вопрос налогообложения прибыли от совместной деятельности без образования юридического лица не распределенной на протяжении отчетного периода среди участников. Недостаточно урегулирован вопрос погашения налогового долга реорганизуемого предприятия путем выделения из его состава другого предприятия без ликвидации предприятия, которое реорганизуется.

#### **Литература**

1. **Кулініч Т. В.** Реструктуризація суб'єктів господарювання як стратегічна основа для формування їх інвестиційної привабливості / Т. В. Кулініч // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. – 2008. – № 628. – С. 550 – 555.
2. **Лобан Л. А.** Реструктуризація акціонерної власності путем трансфера контрольного пакета акцій / Л. А. Лобан / Вестник Черкасского университета, Серия „Эконо-

мические науки". – 2011. – № 197. – С. 50 – 53.

3. **Кузнецов В. П.** Реструктуризация и конкурентоспособность предприятия / В. П. Кузнецов, Е. В. Романовская // *Екон. вісн. НТУУ „КПІ”*. – 2011. – № 8. – С. 234 – 236.

4. **Пономаренко Н. О.** Реструктуризація підприємств державного сектору з метою підвищення їх капіталізації (теоретичні аспекти) / Н. О. Пономаренко // *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: зб. наук. праць / НАН України, Ін-т економіки промисловості; редкол.: Булеєв І. П. (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2010. – С. 154 – 166.*

5. **Наказ** Фонду державного майна України „Про затвердження Положення про порядок реструктуризації підприємств” від 12 квітня 2002 р. № 667 // *Офіційний вісник України*. – 2002. – № 19. – Ст. 967.

6. **Наказ** Міністерства економіки України „Про затвердження Методичний вказівок щодо проведення реструктуризації державних підприємств” від 23 січня 1998 р. № 9 // *Офіційний вісник України*. – 1998. – № 12. – Ст. 475.

7. **Кодекс** податковий „Податковий кодекс України” від 02.12.2010 р. № 2755-VI // *Офіційний вісник України*. – 2010. – № 92 (частина 1). – ст. 3248.

8. **Наказ** Фонду державного майна України «Про затвердження Переліку документів, які подаються орендодавцеві для укладення договору оренди майна, що належить до державної власності» від 14 листопада 2005 року № 2975 // *Офіційний вісник України*. – 2006. – № 3. – Ст. 118.

9. **Кодекс** цивільний „Цивільний кодекс України” від 16.01.2003 № 435-IV // *Офіційний вісник України*. – 2003. – № 11. – ст. 461.

10. **Закон** України „Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” від 15.05.2003 р. № 755-IV // *Офіційний вісник України*. – 2003. – № 25. – ст. 1172.

11. **Закон** України „Про акціонерні товариства” від 17.09.2008 р. № 514-VI // *Офіційний вісник України*. – 2008. – № 81. – ст. 2727.

12. **Рішення** Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку „Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств” від 30.12.1998 р. № 221 // *Офіційний вісник України*. – 1999. – № 10. – ст. 398.

13. **Закон** України „Про податок на додану вартість” від 03.04.1997 р. № 168/97-

ВР // *Відомості Верховної Ради України*. – 1997. – № 21. – ст. 156.

14. **Закон** України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР // *Відомості Верховної Ради України*. – 1995. – № 4. – ст. 28.

#### **Пономаренко Д. В. Реструктуризація підприємств в світлі нового податкового законодавства**

В статті дано розширене визначення терміна реструктуризація. Проведено аналіз оподаткування і можливостей здійснення майнових перетворень підприємств (оренда, спільна діяльність, реорганізація) в відповідності з вимогами українського законодавства.

*Ключевые слова:* реструктуризація, Податковий кодекс, оренда, спільна діяльність, реорганізація, податок на додану вартість.

#### **Пономаренко Д. В. Реструктуризація підприємств в світлі нового податкового законодавства**

В статті подано розширене визначення терміну реструктуризація. Проведено аналіз оподаткування і можливостей здійснення майнових перетворень підприємств (оренда, спільна діяльність, реорганізація) відповідно до вимог українського законодавства.

*Ключові слова:* реструктуризація, Податковий кодекс, оренда, спільна діяльність, реорганізація, податок на додану вартість.

#### **Ponomarenko D. V. Restructuring of Enterprises in the Light of New Tax Legislation**

The extended determination of the term restructuring is given in the article. The taxation and possibilities of realization the property transformations of enterprises (lease, joint activity, reorganization) is analyzed according to Ukrainian legislation requirements.

*Key words:* restructuring, Tax code, lease, joint activity, reorganization, value-added tax.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

УДК 330.352

**К. В. Павлов,**

*доктор экономических наук, г. Ижевск, Россия*

**А. В. Кучеров,**

*кандидат экономических наук, г. Донецк, Украина*

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ ИНТЕНСИВНОГО ТИПА

Развитие российской экономики до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Процесс интенсификации является материальной основой роста эффективности общественного производства. Низкий уровень и незначительные темпы интенсификации производства являются одними из важнейших причин глубокого кризиса, в котором сравнительно недавно оказалась российская экономика. Если вспомнить начало перестройки советского общества, то необходимость реформ тогда обуславливалась потребностью резкого увеличения эффективности общественного производства на основе внедрения наиболее прогрессивных форм научно-технического прогресса (НТП), являющегося, как известно, важнейшим фактором интенсификации, тогда как в действительности темпы НТП были весьма низкими и не соответствовали потребностям практики. Однако, при переходе к рыночным отношениям темпы процесса интенсификации значительно снизились. Иначе говоря, результат получился прямо противоположный: в последнее время, в условиях переходного периода не

только не произошло дальнейшего усиления интенсивного характера производства, но и без того невысокий уровень интенсификации существенно снизился. Это обстоятельство со всей очевидностью свидетельствует об увеличении отставания технического уровня предприятий российской экономики от технологичности аналогичных предприятий в развитых капиталистических странах, т. е. об увеличении отставания технолого-технического уровня российских предприятий от мирового уровня.

Как известно, в последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого не достаточно, и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точ-



ки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей России умерших сейчас приходится в 1,5 раз больше, чем родившихся (приблизительно 15 человек против 10). В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуальны энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала - в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации –

трудо-, фондо-, материалосберегающему и т. д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономии стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его Э) от использования какого-либо ресурса (обозначим Р) представить в виде  $\mathcal{E} = f(P)$ , то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса  $P_1$  и  $P_2$ , причём  $P_2 = nP_1$  ( $n$  – коэффициент пропорциональности), то в случае экстенсивного использования ресурса  $\mathcal{E}_2 = n\mathcal{E}_1$ , а в случае интенсивного использования  $\mathcal{E}_2 > n\mathcal{E}_1$ . Как можно видеть, интенсивное использование ресурса (труда, фондов, материалов, воды и пр.) обусловлено ростом ресурсоотдачи (производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и т. д.), правда в вышеозначенной функциональной зависимости следует учитывать также временной лаг.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу также можно на основе использования таких показателей, как капиталотдача (капиталоёмкость) и фондоотдача (фондоемкость), но не только с их помощью. Для этого, в частности, можно также использовать мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в определённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвес-

тий, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой  $K$ ).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{\text{экт}} + K_{\text{инт}}, \text{ где}$$

$K_{\text{экт}}$  – характеризует влияние экстенсивных, а  $K_{\text{инт}}$  – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные, так и интенсивные инвести-

ции, поэтому, как правило, и  $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$ , и  $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$

больше нуля, но меньше единицы. В маргинальных случаях, когда имеет место использование либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций (что соответствует классическому экстенсивному или интенсивному способам общественного вос-

производства),  $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$  либо  $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$  соответствен-

но равны единице, тогда как второе соотношение равно нулю.

Учитывая, что в соответствии с макроэкономической теорией величина мультипликатора связана с предельной склонностью к потреблению и сбережению, выделение в мультипликаторе двух вышеозначенных слагаемых позволит также количественно оценить влияние экстенсивных и интенсивных инвестиций на показатели предельной склонности к потреблению и сбережению, а, соответственно и определению оптимальных параметров доли потребления и сбережения в национальном доходе, что имеет большое значение при разработке эффективной стратегии социально-экономического развития, т. к. от этого зависит и средний уровень жизни населения, и темпы технического перевооружения экономики.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными направлениями интенсификации общественного воспроизводства. Иначе говоря, это означает, что в общем объёме инвестиций следует выделять те, реализация которых приведёт к более интенсивному использованию определённого вида ресурсов – энергетических, материальных, водных, трудовых и т. д., причём в частных показателях мультипликатора также необходимо выделять два слагаемых, т. е.

$$K_{\text{ри}} = K_{\text{ри экт}} + K_{\text{ри инт}}, \text{ где}$$

$K_{\text{ри}}$  – частный мультипликатор для  $i$ -го вида ресурсов;

$K_{\text{ри экт}}$  – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих экстенсивный вариант использования  $i$ -го вида ресурсов;

$K_{\text{ри инт}}$  – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих интенсивный вариант использования  $i$ -го вида ресурсов.

Как и в случае общего мультипликатора, для частных показателей мультипликатора величины и могут принимать любые значения в интервале от нуля до единицы, причём крайние значения этого интервала (т. е. ноль или единицу) они принимают, также как и для общего мультипликатора, лишь в случае исключительно экстенсивного (т. е. когда используются только экстенсивные инвестиции), либо исключительно интенсивного (т. е. когда используются только интенсивные инвестиции) способа воспроизводства. Для смешанного же способа воспроизводства (т. е. когда используются как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции – случая, наиболее часто встречающегося в хозяйственной практике) рассмотренные выше соотношения обязательно будут принимать значения, больше нуля, но меньше единицы.

Говоря о смешанном способе воспроизводства, следует уточнять, идёт ли речь о преимущественно экстенсивном (т. е. когда преобладают экстенсивные инвестиции) или же о преимущественно интенсивном (т. е. когда преобладают интенсивные инвестиции) способе воспроизводства. Важно учитывать также то, что говоря об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, всегда следует уточнять, идёт ли речь о воспроизводстве с учётом использования всех ресурсов в целом (и лишь только в этом случае, на наш взгляд, имеет смысл использовать термин „общественное воспроизводство“), либо же речь идёт об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, основанных на использовании лишь определённого вида ресурсов (или же совокупности некоторых, но не всех видов ресурсов). Например, рассматривают же в специальной литературе только воспроизводство населения или воспроизводство основного капитала – всё это подтверждает справедливость предложенного нами подхода. Таким образом, учитывая, что инвестиционные ресурсы – особый вид ресурсов, которые используются в процессе воспроизводства любого другого вида ресурсов – трудовых, капитальных, материальных, водных, энергетических, природных и т. д., для определения экстенсивных и интенсивных инвестиций наряду с показателями фондоотдачи и капиталотдачи целесообразно использовать также показатель мультипликатора и его две составляющих. Что касается инноваций, то и здесь, на наш взгляд, целесообразно учитывать те социально-экономические

последствия, к которым приводит их внедрение в реальную хозяйственную практику и поэтому, подобно инвестициям, выделять инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Кроме этого, целесообразно выделить несколько групп инноваций, соответствующих разным направлениям интенсификации общественного воспроизводства.

Выделять разные виды и типы инноваций особенно важно в связи с тем обстоятельством, что инновации считаются формой реализации НТП, тогда как сам НТП считается важнейшим фактором интенсификации общественного воспроизводства. Поэтому получается, что инновации вроде как всегда соответствуют процессу интенсификации производства, что, однако, не соответствует действительности – на самом деле инновации могут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации (например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса).

Выделение инвестиций и инноваций экстенсивного и интенсивного типов важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения. Дело в том, что процесс интенсификации является важнейшим условием повышения конкурентоспособности национальной экономики, причём в обозримом будущем роль и значение этого процесса в связи с исчерпанием и усложнением условий добычи и эксплуатации ряда важных природных ресурсов ещё более возрастут. В связи с этим внедрение инвестиций и инноваций интенсивного типа будет способствовать также повышению экономической безопасности страны.

Рассматривая различные формы и направления инвестиций с точки зрения их влияния на процесс интенсификации общественного производства в России, следует отметить, что доля интенсивных инвестиций в общей структуре иностранных инвестиций существенно меньше по сравнению с аналогичным показателем в структуре внутренних инвестиций, что, на наш взгляд, в значительной степени объясняется нежеланием Запада технологически усиливать российскую экономику. Сравнивая прямые и портфельные инвестиции, можно констатировать, что в первом случае возможности реализации интенсивных инвестиций существенно выше, чем во втором.

Как известно, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования выделяют несколько различных портфелей инвестиций и, в частности, консервативный портфель, когда предполагается инвестирование в малопродуктивные, но ста-

бильные объекты; доходный портфель, в соответствие с которым инвестиции осуществляются в объекты, гарантированно приносящие высокие доходы и рискованный портфель, формирование которого связано с осуществлением инвестирования в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход. Целесообразность выбора конкретного портфеля инвестиций с точки зрения максимального использования имеющихся потенциальных возможностей в отношении внедрения интенсивных инвестиций в значительной мере определяется отраслевой и региональной спецификой, однако можно констатировать, что в будущем в связи с усложнением условий осуществления общественного воспроизводства значение рискованного портфеля как предпосылки роста доли интенсивных инвестиций существенно возрастёт. Таким образом, можно видеть, что лишь создание системы эффективных и взаимосвязанных мер и условий хозяйствования на разных уровнях иерархии - макро-, мезо- и микроуровне позволит существенно увеличить использование в обозримом будущем в российской экономике интенсивных инноваций и инвестиций, однако наибольшее значение в этой системе всё же имеет использование комплекса мер государственного регулирования развития народнохозяйственного комплекса страны.

Интенсификация общественного производства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики. Особенно эта тенденция проявляется в развитых капиталистических странах. Это объясняется тем обстоятельством, что интенсификация, важнейшим фактором которой является научно-технический прогресс, является обязательным условием и материально-технической основой существенного повышения социально-экономической эффективности и ускорения темпов развития народно-хозяйственного комплекса страны. Интенсификация производства является также одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Действительно, в современных условиях именно наукоемкие технологии — роботизация, биотехнология, электронно-вычислительная техника позволяют достигать высоких стандартов, уровня и качества жизни. Достаточно сказать, что Япония, не имеющая сколько-нибудь серьезных запасов природных ресурсов, стала одной из ведущих держав мира благодаря, прежде всего, эффективному использованию научно-технического потенциала, причем далеко не только своего (как известно, Япония является крупнейшим импортером лицензий). То же самое можно сказать и про другую быстроразвивающуюся страну — Южную Корею.

Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невозпроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет. Вместе с тем во многих постсоциалистических странах в последнее время темпы и уровень интенсификации производства все еще недостаточно высоки. Все это справедливо и для стран СНГ, в том числе и для России. И это при том, что в советский период о необходимости всемерной интенсификации говорилось на всех уровнях общественной иерархии, в том числе и на самом высоком.

Цель интенсификации производства – повышение эффективности народного хозяйства [8]. Поэтому весьма важно рассмотреть соотношение категорий „эффективность” и „интенсификация”, на которое существует несколько принципиально различающихся точек зрения. Некоторые экономисты всецело связывают интенсификацию с повышением эффективности производства [5]. Так, В. П. Лебедев пишет: „Всякое изменение производства, ведущее к его развитию и увеличению эффективности, можно рассматривать фактором интенсификации” [13, с. 10]. Другие авторы считают, что эффективность возрастает и при экстенсивном расширении производства. Так, И. А. Тихонов утверждает, что неправомерно сводить интенсивный тип расширенного воспроизводства к более эффективному использованию личных и вещественных факторов производства [12].

А. А. Баранов считает, что хотя повышение эффективности производства является целью интенсификации, но нередко интенсивное и эффективное не совпадает во времени. Для подтверждения этой точки зрения можно привести такой пример: наивысший народнохозяйственный эффект нередко достигается не тогда, когда новая машина только вышла из рук своего создателя, а практически уже на стадии интенсивного расширения апробированной техники. Причем нередко к моменту достижения наибольшего эффекта от освоения новой техники она перестает быть наиболее прогрессивной [2]. Таким образом, взаимосвязь интенсификации с эффективностью производства зависит от того, что понимается под последней и каким образом эффективность рассчитывается. Если в приведенном примере при расчете эффекта учитывать все время эксплуатации, то, скорее всего, окажется, что эффективнее процесс интенсификации.

В связи с этим необходимо рассматривать эффективность и интенсификацию как взаимосвязанные, но, безусловно, различные категории. Уже отмечалось, что исследователи, отождествляющие понятия „эффективность” и „интенсификация”, как правило, исходят из положения о возможности расширять производство путем увеличения объема используемых

ресурсов („поле производства”) и путем повышения эффективности их использования. Однако, поскольку необходимо различать эффективность использования отдельных ресурсов и эффективность производства, то отождествление категорий „эффективность” и „интенсификация” неправомерно. Таким образом, если и можно отождествлять в определенном смысле интенсификацию и более эффективное использование ресурсов, то это ни в коей мере не значит, что можно отождествлять интенсификацию производства и его эффективность. Хотя интенсификация производства направлена на повышение эффективности, но этого в определенной мере можно добиться и экстенсивным путем, причем в некоторых случаях мы получим больший эффект, чем при интенсивном варианте развития производства. В качестве примера достаточно привести довольно часто встречающееся явление: руководители предприятий нередко предпочитают эксплуатировать давно освоенную, порой низкопроизводительную технику вместо того, чтобы заботиться о техническом перевооружении производства. Это связано с тем, что для использования нового оборудования нужно переучивать кадры, требуется известный промежуток времени, чтобы выйти на плановую мощность, что приводит порой к ухудшению показателей результативности сравнительно с аналогичными базисными значениями этих показателей.

Следует отметить, что при отождествлении интенсификации и эффективности производства следовало бы признать, что на протяжении большого периода времени развития советской экономики рост эффективности производства был незначительным, так как преобладали экстенсивные методы ведения хозяйства (а по оценкам ряда исследователей преобладали и в последнее время). С этим вряд ли можно согласиться, причем независимо от того, как понимать эффективность — как оценку способа реализации основного экономического закона или как соотношение результата и затрат. Ведь даже во втором случае возможность существенного увеличения ресурса, скажем, капитальных вложений, привело к изменению нормативного коэффициента эффективности, что непосредственно повлияло бы и на саму оценку эффективности (в соответствии с положениями теории эффективности капитальных вложений).

Важно учесть и то, что если под интенсификацией понимать один из возможных способов достижения определенного результата, то в этом случае вопрос о значимости этого результата, нужности его обществу может быть рассмотрен лишь при исследовании эффективности производства. Например, производство на предприятии может вестись исключительно интенсивными методами (наиболее производитель-

ное оборудование, оптимальная организация производства и т. п.), но результатом его может быть морально устаревшая продукция. Признать такое производство эффективным вряд ли можно. Более того, сравнительно с рассмотренным вариантом более эффективным был бы вариант, когда производство велось преимущественно экстенсивными методами, но при этом производилась отвечающая стандартам продукция. В связи с этим не только не следует отождествлять категории „эффективность” и „интенсификация”, вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как возможны случаи, когда интенсификация неэффективна.

В связи с этим Р. М. Меркин и О. Г. Соловьева считают, что четкое разграничение понятий эффективность и интенсификация производства позволит выявить свойственные этим категориям измерители, при этом очень важной остается задача оценки эффективности процесса интенсификации. Это тем более необходимо в связи с тем, что для строительства, например, нередки случаи неэффективной интенсификации производства (например, чрезмерная концентрация ресурсов для ускорения строительства и др.) [7].

В середине 60-х годов ряд ученых, занимающихся вопросами экономики сельского хозяйства, считали, что производство ведется интенсивными методами лишь тогда, когда происходит рост удельных затрат, т. е. под интенсификацией ими понималась форма концентрации вложений на одной и той же земельной площади [3]. В связи с этим некоторые исследователи, занимающиеся экономическими проблемами рыхохозяйственного комплекса, под интенсификацией производства также стали понимать концентрацию вложений на одной и той же площади. Так, С. С. Бабан-Луценко по этому поводу отмечал: „Признаком факта интенсификации можно считать все то, что связано с дополнительными затратами средств производства и труда для создания искусственной продуктивности водоема и увеличения выхода продукции” [1, с. 163]. Для этих ученых отправной точкой их рассуждения явилось известное рассуждение К. Маркса, который писал, что под интенсификацией понимают „концентрацию капитала на одной и той же земельной площади, вместо распределения его между земельными участками, находящимися один возле другого” [6, с. 227]. Однако смысл этого высказывания как раз таки в том, что не дополнительные вложения определяют сущность интенсификации, а концентрация капитала на определенной площади обрабатываемой земли.

В свете сказанного неправомерно считать, что рост затрат на производство всегда служит признаком экстенсивного развития. Более того, как верно отме-

чает А. А. Баранов: „Опыт показывает, что без затрат невозможно создать интенсивное хозяйство” [2, с. 11]. Поэтому, как правило, для достижения определенного производственного результата при условии экономии ресурса на единицу выпуска продукции приходится затрачивать определенные средства. Подобной позиции придерживаются многие исследователи. Так, Г. Д. Титова считает, что при интенсификации должны органически сочетаться противоположные тенденции производства: тенденция к росту затрат на единицу площади и тенденция к снижению их на единицу продукции [11]. Таким образом, при интенсификации производства рост затрат должен вести к повышению эффективности. Исходя из этого, ряд исследователей для объяснения неоправданных затрат пользовались понятиями „рациональной” и „нерациональной”, „эффективной” и „неэффективной” интенсификацией производства. Эффективность или неэффективность интенсификации производства ими определялись в зависимости от того, превышал ли суммарный эффект затраченные средства или был меньше их [4].

Следует различать эффективность интенсификации производства, эффективность различных направлений интенсификации (в том числе в зависимости от „объекта”, где осуществляется интенсификация). Важно различать также и то, эффективна или нет интенсификация (ее направления) с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия (причем, понятно, что эффективность интенсификации будет определяться взаимодействием всех уровней и элементов экономической системы, также, как и функционированием каждого элемента). В связи с этим иногда считают, что если под эффективностью понимать рост производительности общественного труда, то в этом случае процесс интенсификации производства в масштабе всего общества совпадает с эффективностью. На это можно возразить следующее. В масштабе всего общества сведение эффективности только к росту производительности общественного труда неправомерно, так как в этом случае не учитывается соответствие результатов производства структуре общественных потребностей. Важно и то, что хотя с точки зрения экономии общественно необходимого рабочего времени интенсификация общественного производства и совпадает с ростом общественной производительности труда, но существует несколько видов экономии, а значит сводить интенсификацию общественного производства только к экономии времени нельзя.

Таким образом, одной из наиболее важных задач является определение эффективности и эффекта интенсификации производства. Исследователи, отождествляющие понятия „эффективность” и „интенсификация” считают, что раз интенсификация эффективна,

то нет смысла говорить об эффективности интенсификации, так как при любом подходе любое направление интенсификации производства оказывается эффективным, и в то же время рост эффективности связывается с дальнейшим процессом интенсификации производства. Поскольку все же следует различать эти категории, действие которых не всегда бывает сопоставленным, то определение эффекта и эффективности интенсификации производства вполне целесообразно. Ведь или степень интенсификации производства на однотипных предприятиях может быть неодинаковой или, если уровень интенсификации приблизительно одинаков на таких предприятиях, но сами предприятия находятся в регионах с неодинаковой степенью трудообеспеченности, различными условиями залегания природных ресурсов и т. д., то и в том, и в другом случаях эффективность интенсификации производства будет разной. Поэтому аналогично тому, как имеет смысл определять эффективность НТП, автоматизации и механизации, специализации и т. п. и рассчитывать эффект от этих мероприятий (хотя эффективны и НТП, и автоматизация, и механизация), можно определять и рассчитывать эффективность и эффект интенсификации производства. Этой проблеме посвящено немало исследований.

Так, Г. Н. Сорокин считает, что интенсификация характеризуется показателями факторов ее развития и величиной эффекта, полученного за их счет, а эффективность — величиной совокупного эффекта, определяемого не только интенсивными, но и экстенсивными факторами. Но фактический эффект, полученный благодаря интенсивным факторам, не всегда характеризует интенсификацию в полной мере [10]. Это в значительной мере связано с тем, что следует различать измеримые и неизмеримые показатели экономического эффекта, так как не все составляющие экономического эффекта, в том числе и эффекта интенсификации производства, на данном этапе развития науки поддаются количественному выражению. Например, в тех случаях, когда техника удовлетворяет новые общественные потребности, для выбора наиболее эффективного варианта не всегда удается ограничиться только показателями приведенных удельных или годовых затрат.

Ряд ученых считает, что совокупный народнохозяйственный эффект интенсификации производства включает в себя экономический и социальный эффект, т. е. нужно говорить о социально-экономическом эффекте интенсификации производства [2]. Он должен проявляться в повышении материального благосостояния членов общества, стирании социально-экономических различий в труде работников, различий между городом и деревней, создании возможностей

всестороннего развития всех членов общества и т. д. Эти моменты также весьма сложно количественно учесть при определении эффекта интенсификации производства.

Таким образом, в настоящее время существует несколько принципиально различающихся точек зрения на взаимосвязь категорий „эффективность” и „интенсификация” в зависимости от того, что понимается под ними. На наш взгляд эти категории имеют ряд общих элементов, но отождествлять их не следует (в противном случае мы получим, что два разных термина отражают одно и то же). Причем вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как, рассматривая этот процесс, следует отличать вопрос о достижении экономии ресурса от вопроса, насколько она эффективна, выгодна, оправдана с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия.

Экономическую эффективность интенсификации производства следует определять группой показателей, поскольку лишь несколько показателей способны достаточно объективно учесть всю сложность проблемы. Более того, поскольку различают разные направления интенсификации производства, то для оценки эффективности того или иного направления должны существовать, помимо оценивающих общую эффективность интенсификации производства, такие показатели, которые характеризуют эффективность именно этого направления. Однако, следует еще раз отметить то, что лишь сочетание количественных и качественных параметров позволит определить эффективность интенсификации производства.

Одним из наименее изученных теоретических вопросов, связанных с интенсификацией производства, является определение ее социально-экономической эффективности. Это обусловлено тем, что специалисты нередко отождествляют категории интенсификации и эффективности, что, на наш взгляд, неправомерно, так как, несмотря на определенную схожесть, эти категории не являются тождественными. Более того, можно и нужно определять эффективность самого процесса интенсификации. В этой связи заметим, что одной из наиболее типичных проблемных социально-экономических ситуаций, возникающих в различных отраслях и сферах экономики, является следующая: какой способ решения определенной производственной проблемы избрать — экстенсивный или интенсивный. Например, в социалистическую эпоху, когда на многих предприятиях ощущалась проблема дефицита рабочей силы (кстати, по ряду специальностей, в определенных отраслях дефицит рабочей силы имеет место и в условиях переходного периода), очень часто возникал вопрос: а что эффективнее — привле-

чение дополнительной рабочей силы (например, из трудоизбыточных регионов) или же внедрение трудосберегающей техники? При переходе к рынку очень часто возникает другой вопрос: насколько оправдано внедрение трудосберегающей техники в условиях роста безработицы? Обобщая, можно выразиться иначе: что эффективнее - экстенсивный или интенсивный способ решения производственной задачи? Поэтому далее рассматривается методический подход к решению этой общей задачи [9].

В настоящее время проблема определения экономической эффективности интенсификации производства и ее различных направлений недостаточно разработана. Несмотря на теоретическую и методическую сложность определения эффективности и эффекта интенсификации производства, отсутствие на данном этапе развития экономической науки общепринятых показателей, достаточно полно и объективно отражающих эффективность интенсификации, все же необходимо попытаться количественно оценить ее.

Решения определенной производственной задачи – выпуска необходимой продукции – можно добиться и экстенсивным и интенсивным путем. Поэтому экономическую эффективность интенсификации производства и ее различных направлений целесообразно определять на основе сравнения эффективности разных способов решения производственной задачи. Таким образом, в данном случае речь идет о сравнительной эффективности, когда сравниваются два возможных пути, способа – экстенсивный и интенсивный – отдается предпочтение тому способу, эффект от которого оказывается большим. Это в определенной мере аналогично определению сравнительной эффективности капитальных вложений. Эффект же каждого способа будет определяться как разница между результатом и затратами.

Как известно, в специальной литературе под эффектом довольно часто понимается какой-то производственный результат, а не разница результата и затрат. Однако как уже отмечалось, существуют несколько значительно различающихся между собой теоретических концепций эффективности – среди них есть и такая, в которой под эффектом понимают разницу между результатом и затратами, а под эффективностью – их отношение. Такое понимание эффекта более правильно, на наш взгляд, отражает смысл этой категории, так как в этом случае учитывается также и тот способ, каким этот результат достигнут (ибо, если затраты превышают результат, то вряд ли вообще можно говорить о получении обществом какого-то экономического эффекта). Важно добавить при этом, что при определении эффекта от внедрения новой техники, совершенствования организации производства, помимо результата,

учитываются и затраты. Поэтому понимание эффекта как разности результата и затрат вполне оправдано, хотя такая трактовка, разумеется, вовсе не исключает в других случаях и иных возможностей толкования категории „эффект”. Однако для определения экономической эффективности интенсификации производства наиболее приемлемой оказывается трактовка эффекта как разности результата и затрат.

Поскольку мы пришли к выводу, что экономическая эффективность интенсификации определяется на основе сравнения эффектов от двух возможных способов решения проблемы – экстенсивного и интенсивного, то нам необходимо первоначально определить эффект экстенсификации. Учитывая, что в общем случае под экстенсификацией понимается процесс роста выпуска продукции исключительно за счет количественного увеличения использования ресурсов (или, используя известную фразу, за счет расширения „только поля производства”), эффект экстенсификации целесообразно определять на основе следующей формулы:

$$\mathcal{E}_o = \sum_{i=1}^n K_i \cdot V_i - Z, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}_o$  – эффект экстенсификации;

$K_i$  – эффективность использования  $i$ -го ресурса;

$V_i$  – объем использования  $i$ -го ресурса;

$n$  – количество различных ресурсов;

$Z$  – суммарные затраты на привлечение и эксплуатацию ресурсов.

В этой связи, если правая часть данного уравнения положительна, то это означает, что экстенсивный способ решения проблемы экономически эффективен. Однако, для того, чтобы определить, какой процесс эффективнее – экстенсивный или интенсивный, необходимо также определить эффект интенсификации (об этом ниже). Следует отметить, что данная формула определения эффекта экстенсификации в каждом конкретном случае будет трансформироваться с учетом специфики производственной задачи, ибо и сами эти два способа решения проблемы в каждом отдельном случае будут весьма специфичны. Например, на основе этой формулы может быть решена следующая практическая задача: как эффективнее ликвидировать нехватку рабочей силы на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного бассейна – путем завоза рабочих из других регионов страны или на основе внедрения мероприятий трудосберегающего направления интенсификации производства. Разумеется, в реальности эта проблема решается на основе использования обоих вариантов, но в целях данного исследования следует от этого абстрагироваться и рассмотреть оба варианта в „чистом” виде.

Рассмотрение данной проблемы позволит на практике показать „работоспособность” предложенного подхода для определения экономической эффективности интенсификации производства. В этой связи формула для определения эффекта экстенсификации в данном конкретном случае трансформируется и приобретает такой вид:

$$\mathcal{E}_3 = \Pi_p \cdot \mathcal{C}_p \cdot \mathcal{Z}_n \cdot \mathcal{Z}_n, \quad (2)$$

где  $\Pi_p$  – средняя производительность труда одного работника;

$\mathcal{C}_p$  – число привлеченных из других регионов работников;

$\mathcal{Z}_n$  – затраты на организацию набора рабочих;

$\mathcal{Z}_n$  – заработная плата работников.

Необходимо теперь предложить метод определения экономического эффекта интенсификации производства. Интенсификация производства – комплексный процесс, включающий как свои составные части мероприятия по НТП, концентрации, специализации, совершенствованию управления и т.д. В связи с этим экономический эффект от мероприятий, направленных на дальнейшую интенсификацию производства после проведения анализа можно определять как сумму эффектов от всех мероприятий, т. е. экономический эффект интенсификации производства равен

$$\mathcal{E}_{\text{И}} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_i$  – эффект от  $i$ -го мероприятия по интенсификации производства;

$n$  – число всех мероприятий.

В основе определения экономического эффекта от каждого из этих мероприятий лежит сравнение затрат до и после их реализации.

При определении эффекта от всех мероприятий по интенсификации необходимо рассматривать один и тот же временной интервал. Поскольку результаты интенсификации производства выявляются через определенный период времени, желательно, чтобы при его определении временной промежуток был не менее года. Получаемый эффект измеряется в стоимостных единицах.

Приведем условный пример. Пусть на предприятии в отчетном году эффект от внедрения новой техники составил 184 тыс. руб. от НОТ – 54 тыс. руб. и за счет оргтехмероприятий сэкономлено 52 тыс. руб. Тогда эффект интенсификации производства на этом предприятии будет около 290 тыс. руб. Причем на различных предприятиях в разные периоды будут иметь решающее значение те или иные факторы, которые и нужно учитывать при определении эффекта интенсификации

производства. По данным исследований, на предприятиях „Мурманскрыбпром” в 2010 г. эффект интенсификации оказался равным примерно 21 млн. руб.

Однако данный метод определения экономической эффективности интенсификации производства не в полной мере предусматривает эффект от экономии определенного ресурса в условиях ресурсодефицитности. Чтобы более точно учесть эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита данного вида ресурса, необходимо к сумме  $\mathcal{E}_{\text{И}}$  приплюсовать эффект от реализации тех мероприятий, при которых экономится этот вид ресурса и, наоборот, вычесть эффект от реализации мероприятий, при которых расходуется ресурс. В этой связи для учета ресурсодефицитности формула определения эффекта интенсификации трансформируется и приобретает следующий вид:

$$\mathcal{E}_{\text{ри}} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + \mathcal{E}_{\text{рс}}, \quad (4)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{ри}}$  – эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях ресурсодефицитности;

$\mathcal{E}_{\text{рс}}$  – суммарный эффект от реализации ресурсосберегающих и ресурсорасходуемых мероприятий.

Так, например, в условиях трудодефицитности эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в соответствии с изложенным подходом целесообразно определять следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{тИ}} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + n_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{\text{ри}}, \quad (5)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{тИ}}$  – эффект трудосберегающего направления интенсификации;

$\Pi_p$  – средняя производительность труда одного работающего;

$\mathcal{E}_{\text{ри}}$  – экономия численности работающих, получаемая вследствие реализации  $i$ -го мероприятия.

Приведем для наглядности конкретный пример. Скажем, эффект от замены ручного труда механизированным и автоматизированным, достигаемый главным образом за счет экономии заработной платы основных рабочих при росте затрат на содержание оборудования, амортизационных отчислений и капитальных вложений, определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \left[ \frac{B_1 \cdot P_1 + E}{B_2 \cdot P_2 + E} + \frac{(C_1 - C_2) - E \cdot (K_2 - K_1)}{P_2 + E} \right] \cdot A_2; \quad (6)$$

где  $\mathcal{Z}_1, \mathcal{Z}_2$  – приведенные затраты на единицу базового и нового средства труда, соответственно;

$B_1, B_2$  – годовые объемы продукции (работы),



производимой при использовании единицы базового и нового средства труда (в натуральных величинах);

$P_1, P_2$  – доли ежегодных отчислений от балансовой стоимости на полное восстановление (реновацию) базового и нового средства труда;

$E_n$  – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$I_1, I_2$  – годовые эксплуатационные издержки потребителя (руб.) при использовании им базового и нового средства труда;

$K_1, K_2$  – соответствующие капитальные вложения потребителя;

$A_2$  – годовой объем производства новых средств труда в расчетном году (в натуральных единицах).

Но в условиях реального дефицита трудовых ресурсов следует учитывать и то, что достигаемая вследствие этого мероприятия экономия численности  $\mathcal{E}_r$ , обусловленная высвобождением рабочей силы, позволит уменьшить величину потенциально недополученной продукции на  $P_p \cdot \mathcal{E}_r$ , где  $P_p$  – производительность труда постоянных рабочих, рассчитанная по чистой продукции. Эту величину следует приплюсовать к рассчитанному по прежней формуле экономическому эффекту. Сумма будет характеризовать экономический эффект реализации этого мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы.

Аналогично следует поступать при определении экономического эффекта каждого мероприятия интенсификации производства. Значит, суммарный экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы как раз-таки следует определять по формуле:

$$\mathcal{E}_{\square H} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + n_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ri}.$$

Можно видеть, что может возникнуть ситуация, когда сравниваются два мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства, одно из которых имеет меньший экономический эффект, рассчитанный прежним способом, но большее число высвобожденных рабочих, и в итоге с учетом трудодефицитности экономический эффект от реализации первого мероприятия окажется большим, чем от второго. В случае трудоизбыточности эта формула также „срабатывает”, но вместо суммы нужно найти разность, что будет означать меньшую эффективность трудосберегающего направления интенсификации в условиях избытка рабочей силы, чем в условиях трудодефицитности, но это справедливо лишь при прочих равных условиях. В этой связи добавим, что дефицит или избыток определенного вида ресурса – например, рабочей силы

определяется на основе сравнения предложения и спроса на него, т. е. на основе сравнения потребности в нем и реального наличия этого вида ресурса, поэтому понятно, что дефицит или избыток ресурса зависит от многих факторов. Например, в настоящее время, когда цены на многие виды продукции чрезмерно высоки, вроде бы имеет место равновесие между спросом и предложением на многие товары, однако, это вовсе не значит, что удовлетворяются потребности в обладании этими товарами – известно, как много сейчас населения находится за чертой бедности. Иначе говоря, следует различать видимый избыток (дефицит) ресурса и реальный избыток (дефицит).

Данные об экономических эффектах и высвобождении рабочей силы вследствие реализации мероприятий имеются в статистической отчетности предприятий. К мероприятиям трудосберегающего направления интенсификации производства относятся все мероприятия, экономящие живой труд. Например, наиболее важными мероприятиями трудосберегающего направления интенсификации рыбообрабатывающего производства Северного бассейна являются автоматизация и комплексная механизация производства, внедрение прогрессивной техники и технологии, ввод неустановленного оборудования, аттестации рабочих мест, внедрение бригадной формы организации труда. На разных предприятиях мероприятия, направленные на экономию живого труда, могут существенно различаться.

Таким образом, экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы оказывается больше эффекта таких же мероприятий при условии сбалансированности по трудовым ресурсам на величину. Такой подход правомерен, пока эта величина не превысит потенциально-недополученную продукцию, рассчитанную по чистой продукции. Величина – это своего рода „плата” за трудодефицитность.

Сравнивая экономический эффект, получаемый при экстенсивном способе устранения трудодефицитности, с величиной эффекта от реализации мероприятий, направленных на экономию живого труда, можно видеть, что трудосберегающее направление интенсификации рыбообрабатывающего производства региона значительно эффективнее экстенсивного способа решения проблемы. Достаточно сказать, что годовой экономический эффект только от реализации мероприятий НТП на предприятиях АРП „Севрыба” в 2010 г. составил 32,9 млн. руб. и было условно высвобождено 340 чел. Таким образом, экономический эффект такой важнейшей составляющей трудосберегающего направления интенсификации, как мероприятия НТП, составил 32,9 млн руб. + 15600 руб. х 340 чел., т. е. приблизительно 38 млн.руб., причем на

рыбообрабатывающее производство приходится свыше 26 млн. руб., что в два раза больше рассчитанного нами экономического эффекта экстенсивного способа устранения трудодефицитности. Если же рассмотренные варианты привести к сопоставимому виду, для чего необходимо разделить эффект экстенсивного пути на число рабочих оргнабора, а эффект интенсивного способа – на количество высвобожденных рабочих и сравнить, то во втором случае полученная величина более чем в 25 раз превысит величину, рассчитанную для экстенсивного варианта.

Следует отметить, что при сравнении экономической эффективности интенсивного пути устранения трудодефицитности в рыбообрабатывающем производстве региона с экстенсивным необходимо учитывать также экономию, получаемую в связи с уменьшением затрат, необходимых для переезда рабочих оргнабора (так как потребность в них при интенсификации производства должна уменьшаться при прочих равных условиях), экономию капитальных вложений в строительство жилых, коммунальных, культурно-бытовых и других объектов, а также возможную экономию, получаемую в связи с уменьшением потерь от порчи рыбного сырья, возникшую из-за простоев по причине нехватки рабочей силы. Поэтому эти виды экономии средств должны входить как слагаемые при определении эффекта трудосберегающего направления интенсификации производства. Однако даже без такого учета эффективность трудосберегающего направления интенсификации значительно выше эффективности экстенсификации.

Хотя нами рассмотрен частный пример, он показывает принципиальную возможность определения экономической эффективности процессов экстенсификации и интенсификации на основе предложенного нами общего подхода и к тому же может служить основой для проведения таких расчетов во многих аналогичных случаях (например, при оценке эффективности ресурсосберегающего направления интенсификации в случае дефицитности уже не трудовых, а других видов ресурсов). Эти расчеты также показывают, что категории „эффективность” и „интенсификация” отнюдь не тождественны, более того, можно и нужно определять эффект и эффективность как экстенсивного, так и интенсивного путей достижения какого-то производственного результата и лишь на основе сравнения этих эффектов можно находить, какой путь эффективнее. Причем в отдельных случаях может оказаться, что эффективнее окажется экстенсивный путь вопреки распространенному мнению, считающему процесс экстенсификации совершенно неэффективным или уж по крайней мере всегда менее эффективным, чем процесс интенсификации. В противном случае совершенно непонятно, каким образом происходил рост эффективности

советской экономики, развивающейся, как это сейчас общепризнано, преимущественно экстенсивным путем.

Таким образом, научная новизна предлагаемой нами методики оценки экономической эффективности интенсификации производства заключается в следующем:

в методике предлагаются общие формулы определения эффекта экстенсификации (формула 1) и эффекта интенсификации (формула 3), экономическая эффективность интенсификации производства определяется на основе сравнения эффектов экстенсивного и интенсивного способов решения какой-либо производственной задачи. В методике при определении эффективности интенсификации учитывается также различная степень обеспеченности определенным видом ресурса (формула 4).

Данная методика позволяет определять как эффективность процесса интенсификации производства в целом, так и эффективность различных направлений интенсификации (формулы 2 и 5). Методика апробируется при определении эффективности трудосберегающего направления интенсификации производства на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного бассейна, когда рассматривается весьма актуальная для региона проблема оценки сравнительной эффективности экстенсивного и интенсивного способов решения проблемы обеспеченности трудовыми ресурсами. Оценка эффективности различных вариантов интенсификации производства очень важна не только с теоретической, но и с практической точек зрения, так как позволяет выбрать вариант наиболее высокого уровня конкурентоспособности продукции.

Данная методика позволяет определять эффективность не только трудосберегающего, но и любого другого направления интенсификации – будь то материалосберегающее, фондосберегающее и т. д. Только в этом случае в формулах 1, 4 и 5 необходимо использовать не показатели производительности труда и экономии численности рабочей силы, а, соответственно, фондоотдачи и экономии фондов для фондосберегающего направления интенсификации производства, материалотдачи и экономии материальных ресурсов для материалосберегающего и т. д. Например, эффект материалосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита материальных ресурсов будет определяться следующим образом:

$$\mathcal{E}_{mi} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + M_o \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{mi}, \quad (7)$$

где  $\mathcal{E}_{mi}$  – эффект материалосберегающего направления интенсификации;

$M_o$  – средняя материалотдача;

$\mathcal{E}_{mi}$  – экономия материальных ресурсов, получаемая вследствие реализации  $i$ -го мероприятия.

Точно так же данная методика позволяет определять эффективность интенсификации не только в условиях дефицита определенного вида ресурсов, но и в условиях их избытка – только в этом случае в формулах 4, 5 и 7 вместо суммы будет разность. Это вполне соответствует здравому смыслу, когда эффективность, например, трудосберегающего направления интенсификации при прочих равных условиях оказывается тем большей, чем выше степень дефицита трудовых ресурсов (все это справедливо и в отношении материалосберегающего, фондосберегающего направления и т. д., только в этом случае учитывается дефицит или избыток соответственно материальных ресурсов, фондов и т. д.).

Таким образом, данная методика позволяет определять не только эффективность интенсификации на основе сравнения эффектов экстенсификации и интенсификации, но и эффективность различных направлений интенсификации производства. Более того, на основе данной методики можно определять и сравнительную эффективность между различными направлениями интенсификации, а также и между разными мероприятиями интенсификации.

#### Литература

1. **Бабан-Луценко С. С.** Экономическая сущность и показатели интенсификации рыбного хозяйства на внутренних естественных водоемах / С. С. Бабан-Луценко // Известия Государственного научно-исследовательского отдела рыбного хозяйства. 1971. Том 75. – С. 161 – 164. 2. **Баранов А. А.** Интенсификация: Экономический и социальный аспект / А. А. Баранов. – М. : Экономика, 1983. – 255 с. 3. **Бородин И. А.** О сущности и показателях интенсификации сельского хозяйства / И. А. Бородин. – М. : Колос, 1965. – 22 с. 4. **Буздалов И. Н.** Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства / И. Н. Буздалов. – М. : Колос, 1966. – 173 с. 5. **Закономерности** социалистического расширенного воспроизводства / под ред. А. И. Ноткина. – М. : Наука, 1977. – 403 с. 6. **Маркс К.** Капитал. Книга третья. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 2 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2. – 551 с. 7. **Меркин Р. М.** Дискуссионные проблемы теории интенсификации строительного производства / Р. М. Меркин, О. Г. Соловьева // Известия академии наук. Серия Экономическая 1984. № 4. – С. 33 – 40. 8. **Павлов К. В.** Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К. В. Павлов. – М. : Магистр, 2007. – 271 с. 9. **Павлов К. В.** Патологические процессы в экономике / К. В. Павлов. – М. : Магистр, 2009. – 458 с. 10. **Сорокин Г. Н.** Интенсификация

социалистического воспроизводства Г. Н. Сорокин // Вопросы экономики. – 1985. – № 3. – С. 3 – 13. 11. **Титова Т. Д.** Эффективность интенсификации на внутренних водоемах / Т. Д. Титова. – Калининград : Калининградский государственный университет, 1971. – 138 с. 12. **Тихонов И. А.** Основы интенсивного экономического развития / И. А. Тихонов. – М. : Мысль, 1979. – 198 с. 13. **Эффективность** интенсификации производства на основе внедрения достижений науки / под редакцией В. П. Лебедева. – М. : Мысль, 1975. – 255 с.

#### **Павлов К. В., Кучеров А. В. Соціально-економічна ефективність використання інвестицій і інновацій інтенсивного типу**

У статті запропоновано методичний підхід до оцінки соціально-економічної ефективності використання інвестицій інтенсивного типу у зв'язку із запропонованою класифікацією виділення інвестицій та інновацій з погляду їх впливу на процес інтенсифікації суспільного відтворення.

*Ключові слова:* соціально-економічна ефективність, інвестиції і інновації екстенсивного та інтенсивного типу, інтенсифікація суспільного відтворення.

#### **Павлов К. В., Кучеров А. В. Социально-экономическая эффективность использования инвестиций и инноваций интенсивного типа**

В статье предложен методический подход к оценке социально-экономической эффективности использования инвестиций интенсивного типа в связи с предложенной классификацией выделения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на процесс интенсификации общественного воспроизводства.

*Ключевые слова:* социально-экономическая эффективность, инвестиции и инновации экстенсивного и интенсивного типа, интенсификация общественного воспроизводства.

#### **Pavlov K. V., Kucherov F. V. Socio-economic Efficiency of Intensive Type Investment**

This paper proposes a methodical approach to assessing the socio-economic efficiency of investments in the intensive type of connection with the proposed classification allocation of investment and innovation in terms of their influence on the process of intensification of social reproduction.

*Key words:* socio-economic efficiency, investment and innovation of extensive and intensive type, the intensification of social reproduction.

Стаття надійшла до редакції 13.08.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗНАНЬ**

**Вступ.** Розвиток інноваційних систем і здатність створювати знання і застосовувати їх на практиці у сучасному світі стали важливими базовими умовами розвитку країни, регіону у макроаспекті. Саме знання дозволяють генерувати безперервний потік нововведень, що динамічно відповідає змінним потребам ринку, а часто і формує ці потреби. У країнах з економікою, орієнтованою на інноваційний розвиток, об'єм фінансування сфери науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, яка забезпечує генерацію інноваційних процесів, склав у 2012 р. (прогнозні показники, розраховані за даними трьох кварталів звітного року – авт.) [16]: США – 3,15%, Японія – 2,9 %, ЄС-15 – 4,07 %, Індія – 2,55%, Китай – 3,22 %.

Сучасна динаміка світових соціально-економічних відносин, становлення постіндустріального суспільства, глобалізаційні процеси, посилення інтеграційних зв'язків, впровадження інноваційних технологій, підвищення конкурентоспроможності світової економіки зумовлюють необхідність вирішення нових стратегічних завдань, яким, зокрема, є перехід до економіки знань, що ґрунтується на підвищенні ролі інформаційних технологій, розвитку інтелектуального капіталу і впровадженні постіндустріальних моделей суспільного розвитку.

Дослідження довели, що розвинені країни світу здійснили перехід від індустріального суспільства до інформаційного, в якому знання і творчий підхід є більш ефективними ресурсами, ніж матеріальні фактори виробництва. За даними Світового банку, фізичний капітал у сучасній економіці формує 16% національного багатства кожної країни, природний – 20, а людський – 64%, а у таких країнах, як Німеччина та Японія – до 80% [15].

Особливо необхідною є побудова механізмів реалізації знань в Україні. Про це свідчать економічні розрахунки: якщо стимулювати розвиток інтелектуального капіталу у нашій державі, то Україна, маючи 5% наукового потенціалу світу, могла б розраховувати на отримання 100 мільярдів доларів щорічно, що в десятки разів перевищує вартість сировинного експорту нашої країни. На світовому ринку Японія продає 34% від загальної кількості технологій, США – близько 33%, Росія – 0,1%, а Україна – нічого [17]. Відтак першочерговим стратегічним завданням для України є розвиток механізмів реалізації знань у людський капітал.

**Аналіз сучасних закордонних і вітчизняних досліджень і публікацій.** Питанням формування економіки знань та управління знаннями були присвячені праці як іноземних, так і вітчизняних

представників наукової економічної думки: П. Друкера, І. Нонаки, Т. Сакаїя, Б. З. Мільнера, В. Л. Макарова, О. О. Динкіна, Д. Тіса, З. П. Румянцевої, В. М. Геєця, Ю. М. Бажала, О. О. Лапко, Б. А. Маліцького, Л. І. Федулової. Серед зарубіжних науковців-основоположників доктрини людського капіталу та теорії постіндустріалізму слід відзначити праці Д. Белла, Г. Беккера, М. Блауга, У. Дайзарда, П. Друкера, Р. Інлегарта, Рісмена Д., Е. Тоффлера, П. Пільцера, Х. Клодта.

На сьогодні розроблені базові підходи до побудови механізмів реалізації знань підприємств [1; 2; 4; 6], сформовані теоретичні концепції [4; 5; 8; 9; 10; 12; 13], існують розробки в галузі стратегії управління знаннями [3; 10], визначені основні функції управління знаннями [1; 7] тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми,** якій присвячується дана стаття. Аналіз літературних джерел з проблем формування механізмів економіки знань дозволяє стверджувати, що незважаючи на ретельне висвітлювання проблем, пов'язаних з сучасним станом економіки країни та дослідженням позитивного зарубіжного досвіду у становленні менеджменту знань, у літературі не відводиться належної уваги особливостям розробки механізмів реалізації знань та їх впливу на інноваційний розвиток в межах національної економіки. Зважаючи на те, що для вітчизняних суб'єктів господарської діяльності завдання полегшення переходу до інноваційного розвитку є важливим, то визначена проблематика є актуальною як в теоретичному так і в суто практичному плані. Мета статті – уточнити визначення концептуальних підходів формування механізмів реалізації знань.

**Висвітлення основного матеріалу дослідження.** Знання – це один з найважливіших активів будь-якої розвинутої країни – суб'єкта міжнародних економічних відносин, ефективне використання і зростання якого прямо впливає на інноваційну активність, на появу нових рішень не лише в науково-технічній сфері, але й в управлінні національною економікою. У 2012 р. в загальному обсязі витрат на науку частка промислових компаній склала (прогнозні показники, розраховані за даними трьох кварталів звітного року – авт.) для США – 55,2 %, Японії – 32,6 %, Німеччини – 57 %, Франції – 25% [15].

Традиційно основоположні засади майже всіх концепцій управління формуванням механізмів реалізації знань побудовані на постулаті, що розвиток економічної системи здійснюється на основі безперервного засвоєння всіх складників потенціалу [7, с. 45 – 46]. Попри достатні теоретично обґрунтовані

концептуальні засади, для управління таким процесом потрібний надійний, з практичної точки зору, організаційно-економічний механізм формування та використання реалізації знань.

За П. Друкером, знання – це здатність застосовувати інформацію в конкретній сфері діяльності, а джерелом особливої спеціалізації, а з нею і виживання бізнесу і його зростання, є специфічне знання, яким володіє група людей у цьому бізнесі [4, с. 143].

Г. Круг та М. Кене визначають знання як сукупність відомостей та здібностей, які використовує індивідуум для розв'язання задач, а також дозволяють використовувати інформацію. Імплицитне (приховане) знання базується на досвіді й особистих цінностях, воно часто не усвідомлюється, а експліцитне знання більш схематичне, може бути представлене в абстрактній формі і легко передається каналами комунікації. Кодифікація знання, тобто його перехід від імплицитної до експліцитної форми, є передумовою його колективного використання [5, с. 74].

Два підходи до визначення знань сформував К. Екк: 1. Знання – це комплекс ідей, методів, цінностей та норм в рамках однієї чи декількох наукових дисциплін (пізнавальний підхід). 2. Знання – це здатність організації розпізнавати явища, реагувати на зміни зовнішнього середовища, творити засоби комунікації, формувати майбутнє та необхідні компетенції (організаційний підхід) [12, с. 68].

Знання має певні вимірники своєї цінності. Насамперед важливо, чи його можна спостерігати в уречевленому вигляді (конкретній технології). Крім того, має значення комплексність та простота використання знання і те, чи потрібні допоміжні засоби для його застосування. Врешті знання може бути перетворене у прибуток підприємства та оцінено у грошовому виразі. Таким чином, знання формує інтелектуальний капітал підприємства, який вимірюють як сукупну різницю між ринковою вартістю компанії та вартістю її матеріальних активів.

Класична структура інтелектуального капіталу за Т. Стюартом передбачає виділення людського, організаційного та споживчого (клієнтського) капіталу [11, с. 21].

Г. І. Маринко виділив основні школи реалізації знань, серед яких системна, картографічна, процесна (технократичний підхід), комерційна (економічний підхід), організаційна, просторова та стратегічна (поведінковий підхід) [7, с. 47].

Системна школа заснована на традиціях систем знань та експертних систем, її основна ідея – отримати знання і зробити його доступним для використання. Картографічна школа пов'язана з відображенням організаційного знання через встановлення взаємозв'язків між знанням і людьми за допомогою сучасних інформаційних технологій. Процесну школу можна розглядати як результат реінжинірингу бізнес-процесів, які підсилюються, коли оперативному персоналу

надають необхідні знання. При цьому вважається, що процеси формування механізмів реалізації потребують більшого обсягу знань ніж бізнес-процеси. Економічний підхід базується на комерційному захисті та використанні інтелектуальних активів, як носіїв знання – патентів, авторських прав та торгових марок. Такий підхід вимагає команди спеціалістів та створення технології формування механізмів реалізації інтелектуальної власності як звичного процесу. Організаційна школа передбачає інтенсивне використання груп людей для активізації обміну та використання знання.

Ці групи можуть належати організації або бути міжорганізаційними, при цьому використовуються елементи неформальних комунікацій. Просторова школа базується на використанні просторового дизайну для сприяння обміну знаннями – встановлюють автомати для продажу напоїв, влаштовують відкриті пункти харчування. Стратегічна школа розглядає формування механізмів реалізації знань як розмірність конкурентної стратегії. На меті стоїть використання активів знання на базі різноманітних засобів, запозичених з інших підходів [7, с. 45 – 65].

У межах окремих підходів (шкіл) розроблені концептуальні моделі формування механізмів реалізації знань, порівняльна характеристика яких здійснювалася за критерієм можливості використання на вітчизняних машинобудівних підприємствах на сучасному етапі їх економічного розвитку (табл. 1).

Основоположні засади механізмів реалізації знань традиційно вважають правильними в тому випадку, коли „процес формування та мобілізації механізму реалізації знань починається з того, що механізм використання потенціалу знань відповідної галузі узгоджується з наявною стратегією” [2, с. 110].

**Висновки з даного дослідження.** В умовах реалізації інноваційної моделі розвитку суспільства виникає потреба удосконалення формування та використання механізмів реалізації знань. Зважаючи на велику кількість проблем в сфері управління знаннями, велике значення при створенні системи знань організації має розробка мотиваційної програми, що включає заходи, які забезпечують участь у процесі придбання та накопичення знань всіх працівників, а також розробка заходів, що будуть сприяти виявленню неявних знань та будуть сприяти створенню організаційного механізму використання і розвитку знань організації.

Формування механізмів реалізації знань повинно відбуватися з урахуванням ступеня розвитку систем комунікацій в межах національної економіки та наявного інтелектуального капіталу. Ці складові визначають можливість застосування тої чи іншої концепції формування механізмів реалізації знань на конкретному рівні управління економіки країни.

Порівняльний аналіз концепцій та моделей управління механізмами реалізації знань виявив принципові обмеження до їх використання, які можуть бути

## Порівняльна характеристика концептуальних підходів у формуванні механізмів реалізації знань

№ з/п	Концепції у формуванні механізмів реалізації знань	Сутність та особливості	Обмеження у застосуванні
1.	Модель К. Вііга – „знання-технологія-бізнес-формування механізмів реалізації” [1]	Формування механізмів реалізації знань базується на чотирьох положеннях: створення і прояв знань у технологіях і процедурах, постійні дослідження знання, оцінювання знання для кожного бізнесу, активне формування механізмів реалізації знань протягом всього життєвого циклу товару та інновацій.	Можливі проблеми в процесі оцінювання знання на початкових стадіях життєвого циклу.
2.	Концепція організацій, що навчаються П. Сенге [9]	Базується на п'яти умінь організації: навички удосконалення особистості, інтелектуальні моделі, корпоративне бачення, групове навчання, системне мислення.	Слабке системне мислення та відсутність спільного бачення.
3.	Чотирифазна модель СЕКІ І. Нонака [8]	Передача явних і неявних знань між чотирма фазами (соціалізація, екстерналізація, комбінація, інтерналізація) по трьох рівнях соціальної агрегації (індивід, група, контекст).	Несприятливі умови створення знань і невідповідна структура організації.
4.	Концепція Ф. Янсена [13]	Знання отримують у процесі динамічного моделювання.	Відсутній прикладний інструментарій.
5.	Модель Л. Едвінсона [1]	Сформована схема взаємодії чотирьох компонентів інтелектуального капіталу: людського і структурного капіталу, бізнес-активів та інтелектуальної власності.	Складність адекватного формування механізмів реалізації окремими бізнес-процесами.
6.	Модель В. Бурена [1]	Розглядають два набори характеристик: ті, що мають відношення до інтелектуального капіталу (людський, інноваційний, процесний, клієнтський); ті, що мають відношення до фінансування та ефективності бізнесу.	Неоднозначні взаємоз'язки між підсистемами формування механізмів реалізації та брак обігових коштів.
7.	Модель екології упр. знанням Д. Сноудена [1]	Система знань складається з чотирьох елементів: явне і неявне знання, активи знання, віра, визначеність і невизначеність рішень щодо цілей і причинних зв'язків.	Переважно важкий моральний клімат у колективах.
8.	Модель таксономії формування механізмів реалізації знань Деспре і Шаувеля [1]	Виділено чотири аспекти: час, тип знання (явні і неявні), рівень соціальної агрегації, контекст. Класифіковано дії щодо формування механізмів реалізації знань: бізнес-інтелект, бенчмаркінг, побудова банків даних, програмне забезпечення, групи практики, інновації (творчість і синергія), навчання і розвиток компетенцій.	Не розвинуті централізовані служби, які могли б займатися комплексним формуванням механізмів реалізації знань.
9.	Модель Г. Хедлунда [1]	Аналіз двох наборів концепцій (тип неявного знання і тип явного знання) за трьома формами знань (пізнавальне, навички, втілене) на чотирьох рівнях соціальної агрегації (індивідууми, малі групи, організації, міжорганізаційне середовище).	Значні труднощі на рівні міжорганізаційного середовища.
10.	Модель М. Ерла [1]	Три рівні знань: прийняте знання - наука (дані), здійснюване знання - судження (інформація), потенційне знання - досвід (знання).	Слабо розроблені функції інвентаризації та аудиту знань.
11.	Модель Е. Караяніса [1]	„Мережа організаційного знання”, що об'єднує інформаційні технології з управлінським і організаційним пізнанням на трьох ключових позиціях - метапізнання, метанавчання, метазнання.	Недостатній розвиток інформаційних технологій та обмеженість навчання.
12.	Концепція Слівосткі-Моррісона [10]	Знання використовуються для розробки моделі отримання прибутку та моделі інноваційного бізнесу.	Бракує фахівців з імітаційного моделювання.

усунуті шляхом часткового реінжинірингу бізнес-процесів та залученням довгострокового фінансування.

### Література

1. **Баранчев В. П.** Управление знаниями в инновационной сфере: Учебник / В. П. Баранчев – М. : ООО фирма „Благовест–В”, 2007. – 272 с.
2. **Босак А. О.** Комунікації в системі менеджменту: суть та види // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного Університету “Львівська політехніка” № 547. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – С. 12 – 21.
3. **Дресвянников В. А.** Построение системы управления знаниями на предприятии: учебное пособие / В. А. Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.
4. **Друкер П.** Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: учебн. пос / П. Друкер. – М. : Издательский дом „Вильямс”, 2000. – 272 с.
5. **Крог Георг** Трансфер знаний на предприятии: основные фазы и воздействующие факторы / Георг Крог, Кене Мария // Проблемы теории и практики управления, 1999, №4, с. 74 – 78.
6. **Мариничева М. К.** Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М. : Альбина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
7. **Маринко Г. И.** Современные модели и школы в управлении знаниями / Г. И. Мариненко // Научный журнал „Вестник Московского университета”, Серия 21. Управление (государство и общество), № 2, 2004, с. 45 – 65.
8. **Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах : пер. с англ. / И. Нонака, Х. Такеучи – М.: ЗАО „Олимп–Бизнес”, 2003. – 384 с.
9. **Сенге Питер.** Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации : пер. с англ. / Питер Сенге. – М.: ЗАО „Олимп–Бизнес”, 1999. – 408 с.
10. **Сливотски А.** Маркетинг со скоростью мысли (Инновации в модели бизнеса) / А. Сливотски, Д. Моррисон. – М. : Изд-во Эксмо, 2003. – 448 с.
11. **Стюарт Т. А.** Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
12. **Экк Клаус Д.** Знание как новая парадигма управления / Д. Экк Клаус // Проблемы теории и практики управления, 1998, № 2, с. 68 – 73.
13. **Янсен Феликс.** Эпоха инноваций (об интеллектуальных моделях и нелинейных механизмах) : пер. с англ. / Феликс Янсен. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 308 с.
14. **Centre for research in lifelong learning.** Scottish Forum on Lifelong Learning Social Inclusion and Lifelong Learning Forum Report No. 2. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://crll.gcal.ac.uk/docs/2nd>.
15. **Linderman Eduard C.** The Meaning of Adult Education / Eduard C. Linderman. – New York: New Republic, republished by Oklahoma Research Centre For Committing Professional and Higher Education, 2011. – 263 p.
16. **Miguel Palacios.** Financing Lifelong Learning. – Washington, D. C., July 2012.

Working Paper 2: Conceptualising lifelong learning: north-south divides / Julia Preece, January 2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gla.ac.uk/centres/12workingpaper.pdf>.

17. **Yeaxlee B. A.** Global education / B. A. Yeaxlee. – London: Cassell, 2012. – 166 p.

### Парвіна Т. Г. Концептуальні підходи формування механізмів реалізації знань

Визначено концептуальні підходи у формуванні механізмів реалізації знань в сучасних умовах посилення динаміки світових соціально-економічних відносин. В межах здійсненого у статті порівняльного аналізу розглянутих концептуальних підходів вітчизняних і зарубіжних науковців визначено, що формування механізмів реалізації знань повинно відбуватися з урахуванням ступеня розвитку систем комунікацій в межах національної економіки та наявного інтелектуального капіталу.

*Ключові слова:* знання, школи реалізації знань, управління знаннями, інтелектуальний капітал, інноваційний розвиток, механізми реалізації знань.

### Парвіна Т. Г. Концептуальные подходы формирования механизмов реализации знаний

Определены концептуальные подходы формирования механизмов реализации знаний в современных условиях усиления динамики социально-экономических отношений. В пределах осуществленного в статье сравнительного анализа концептуальных подходов отечественных и зарубежных ученых определено, что формирование механизмов реализации знаний должно происходить с учетом степени развития систем коммуникаций в пределах национальной экономики и имеющегося интеллектуального капитала.

*Ключевые слова:* знания, школы реализации знаний, управление знаниями, интеллектуальный капитал, инновационное развитие, механизмы реализации знаний.

### Parvina T. G. Conceptual Approaches to the Formation Mechanisms of the Implementation of Knowledge

Defined conceptual approaches of formation and implementation mechanisms for the implementation of knowledge in today dynamic enhance socio-economic relations. In the limits of the article comparative analysis of the conceptual approaches of domestic and foreign scientists determined that the formation of mechanisms of realization of knowledge should take place to the extent that the development of communication systems within the national economy and the existing intellectual capital.

*Key words:* knowledge, school of knowledge, knowledge management, intellectual capital, innovative development, mechanisms of knowledge.

Стаття надійшла до редакції 18.08.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

## ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTI ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ КОРПОРАЦІЙ

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Освоєння інноваційної моделі розвитку є актуальним для всіх господарських комплексів національної економіки. Однак, для агропродовольчого комплексу дана проблема набула особливої гостроти. Це зумовлюється цілою низкою чинників, головними з яких виступають такі: агропродовольчий комплекс є одним з пріоритетних в Україні [1]; за останні роки – це єдиний комплекс вітчизняної економіки, в якому відмічаються стабільно позитивні тенденції щодо нарощування обсягів виробництва [2]; агропродовольчий сектор став одним з найбільш вагомих джерел наповнення бюджету країни.

Передумовою та ресурсною базою інноваційної моделі є її інвестиційне забезпечення. Виходячи з того, що сучасний стан, характер та перспективи розвитку вітчизняного агропродовольчого комплексу найбільшою мірою визначають агропродовольчі корпорації, проблема освоєння в ньому інноваційної моделі господарювання об'єктивно переводиться в площину обґрунтування ефективної інвестиційної діяльності вертикально-інтегрованих корпоративних формувань.

Різноманітні аспекти інвестиційної політики в агропродовольчій сфері України продуктивно висвітили знані вітчизняні вчені: В. Г. Андрійчук [3], М. Я. Дем'яненко [4], М. І. Кісіль [5], М. Ю. Коденська [5], П. Т. Саблук [5]. Разом з тим, питання інвестиційної діяльності безпосередньо агропродовольчих корпорацій в сучасній українській економічній науці є недостатньо опрацьованими та дискусійними.

**Метою статті** є обґрунтування підходів щодо нормативно-правового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в агропродовольчому комплексі та система методів державної регуляторної політики, спрямованих на створення наукових кластерів як найбільш ефективного важелю формування інноваційної моделі господарювання вітчизняних агропродовольчих корпорацій.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах окремі провідні агропродовольчі корпорації України досить активно впроваджують інноваційні розробки світового рівня у свій виробничий процес: наприклад, ТОВ „Авангард” в птахівничій галузі та виробництві яєчних продуктів, бізнес-група СКМ в молочній галузі. Більш системною є співпраця з науко-

во-дослідними установами агропродовольчого профілю ДП „Агрофірма „Шахтар” орендного підприємства „Шахта ім. О. Ф. Засядька”. Така співпраця цим корпоративним утворенням здійснюється з більш як двадцятьма науково-дослідними установами країни вже протягом понад п'ятнадцяти років. Однак, подібного роду взаємодія господарськими суб'єктами здійснюється виключно заради максимізації прибутку, що є цілком природним й необхідним з точки зору досягнення ефективності виробничо-комерційної діяльності корпоративних формувань.

Практично за єдиними виключеннями в сучасних умовах вітчизняні агропродовольчі корпорації не виступають безпосередніми продуцентами наукового знання. Такими виключеннями є дослідницькі розробки з розведення нових сортів рослин з їх наступною апробацією на власних сільськогосподарських угіддях, які здійснює ТОВ „Група компаній „Мрія Агро” та з виробництва біодизеля, що розгорнуло ТОВ „Приват-Агро”.

Стан речей щодо відстороненості у своїй масі агропродовольчих корпорацій України від інноваційної діяльності, що виступає типовим для світової практики, є не тільки зрозумілим з точки зору цих господарських суб'єктів, а й навіть закономірним. Слід зазначити, що фінансово-економічний та ресурсний потенціал провідних агропродовольчих корпорацій України об'єктивно дозволяє їм вже в сучасних умовах розгорнути активну інноваційно-інвестиційну діяльність. Однак, можливість, з одного боку, отримувати надприбутки завдяки присвоєнню абсолютної та монопольної ренти внаслідок використання родючої землі та дешевої робочої сили, а, з другого, невизначеність держави щодо корпорацій та взагалі – її інституціональна усуненість від відтворювальних процесів в агропродовольчій сфері, у сукупності виступають „передумовою” незацікавленості корпоративних утворень в освоєнні інноваційно-інвестиційної моделі господарювання.

У ситуації, що склалася, є необхідним опрацювати систему заходів державної регуляторної політики, які б були економічно вигідними для корпорацій безпосередньо щодо освоєння ними інноваційно-інвестиційної моделі господарювання. У якості методологічної бази опрацювання такої системи доцільно



обрати концепцію режимології на основі балансу стимулів та обмежень заходів регуляторної політики щодо вдосконалення економічних систем [6]. Механізми стимулюючого характеру мають бути спрямовані на посилення позитивних рис агропродовольчих корпорацій. Паралельне використання разом з ними механізмів обмежуючого характеру має мінімізувати негативні риси корпоративних утворень. Таким чином, регуляторні заходи щодо агропродовольчих корпорацій слід синхронізувати із загальнодержавною політикою у вітчизняному продовольчому комплексі і національному господарстві в цілому.

Методичну основу такої системи може скласти Закон України „Про інноваційну діяльність”, перш за все – його стаття 21 [7]. Виходячи зі стратегічного значення агропродовольчого комплексу, тим більше – з урахуванням прогнозованої тенденції загострення глобальної продовольчої проблеми, є доцільним запровадження для корпорацій пільг щодо податку на додану вартість та податку на прибуток. Пунктом 1 статті 21 Закону „Про інноваційну діяльність” у його першій редакції такі пільги щодо об’єктів інноваційної діяльності передбачалися за ставкою 50% і залишення цих коштів у розпорядженні платника податків із зарахуванням на спеціальний рахунок і можливістю їхнього використання для фінансування власних НДДКР. Окрім цього, є доречним використання норми, яка була закріплена пунктом 2 зазначеної статті – ведення окремого бухгалтерського обліку операцій, пов’язаних з виконанням інноваційного проекту.

Відповідна пропонується система заходів має виходити з такого:

1. Пільги щодо оподаткування агропродовольчих корпорацій є доцільним запроваджувати лише за умов їхнього господарювання в пріоритетних галузях агропродовольчого комплексу.

При цьому є необхідним запровадити механізм так званої реструктуризації переліку пріоритетних галузей агропродовольчого комплексу України. Так, враховуючи високу (науково-необґрунтовану) питому вагу соняшника у структурі землекористування в сучасних умовах та відповідні негативні наслідки природоохоронного характеру, доречно розглянути питання щодо недоцільності застосування податкових пільг, що наведені вище, для корпорацій у частині вирощування соняшника і виробництва соняшникової олії. Подібний підхід може бути застосовано й у галузі птахівництва, бо вона вже є конкурентоспроможною не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках. Натомість, у даному випадку податкові пільги будуть більш ніж доречними для корпорацій, які спеціалізуються на розведенні великої рогатої худоби (як м’ясного, так і молочного напрямів) та освоєнні ними м’ясо- та молокопереробної галузей на основі використання власної сировини. Теж стосується галузей садівництва, вівчарства тощо.

Таким чином, впровадження пропонованого підходу є механізмом переорієнтації інвестиційних вкладень провідних гравців вітчизняного продовольчого комплексу.

2. Продуктовими інноваціями в агропродовольчій сфері слід вважати лише: виробництво харчових продуктів з наперед заданими функціональними властивостями, виробництво органічно чистої продукції, виробництво продуктів дитячого харчування, а також створення нових сортів рослин, порід тварин, кросів птиці, які можуть забезпечити збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, а також будуть адаптовані до прогнозованих негативних природно-кліматичних умов.

Тобто, під дію податкових пільг не мають підпадати будь-які заходи маркетингової інноваційної товарної політики, включаючи реєстрацію нових назв продукції, торгових марок, видів пакування тощо. Доцільність подібних заходів має вирішуватися господарськими суб’єктами, інша справа, що такі заходи не можуть давати корпораціям прав на отримання податкових пільг як таких.

3. У сучасних умовах є доцільним обмежити обсяг інноваційної продукції агропродовольчих корпорацій щодо отримання податкових пільг на рівні 20% від загального обсягу товарної продукції агропродовольчих корпорацій.

Пропоноване зменшення такого рівня, на відміну від подібної норми, яка була закріплена в Законі України „Про інноваційну діяльність” (70%), поперше – більшою мірою відповідає особливостям агропродовольчої сфери, а, по-друге, буде стимулювати корпорації до нарощування виробництва інноваційної продукції та підвищення її рівня у загальних обсягах товарної продукції, оскільки створює умови реального отримання пільг в межах найближчої перспективи. Закріплення рівня інноваційної продукції в загальних обсягах товарної продукції корпорацій з метою отримання ними податкових пільг слід чітко прив’язати до часових термінів, в межах яких вони будуть діяти. У подальшому є доцільним підвищувати показники щодо таких обсягів, але, знов-таки, з прив’язкою до часових термінів. Така пропонується норма є важливою, оскільки вона, значною мірою буде впливати на вибудовування не тільки виробничо-комерційної діяльності корпорацій, а й на їхню виробничо-технологічну та амортизаційну політику.

Формування інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності агропродовольчих корпорацій доцільно здійснювати ще й за таким напрямом. Оскільки корпоративні утворення накопичили потужний природничий та фінансово-економічний потенціал, то саме на їхній базі в агропродовольчій сфері слід формувати наукові кластери. Окремі пропозиції щодо створення наукових кластерів на основі Інститутів агропромислового виробництва системи Національної академії аграрних наук України є найменш прийнятними, бо ці

установи значною мірою безповоротно втратили не тільки потенціал наукових розробок, а й кадри, науково-виробничу базу та землі сільськогосподарського призначення.

Однак, для цього необхідно опрацювати комплекс заходів, які мають включати:

1. Визначення головної мети створення наукових кластерів.

2. Обґрунтування системи економічних методів стимулювання агропродовольчих корпорацій щодо створення наукових кластерів на їхній виробничо-ресурсній базі.

3. Визначення державних та наукових установ, відповідальних за створення наукових кластерів.

4. Опрацювання підходів щодо територіально-просторового та / або галузевого підходу у створенні наукових кластерів.

5. Розробку методичного забезпечення створення наукових кластерів.

Визначальною в системі наведених заходів є друга складова: опрацювання таких методів регуляторної політики, які б були вигідними для агропродовольчих корпорацій з точки зору досягнення їхніх комерційних інтересів і, разом з тим, вписувалися в опрацювання підходів щодо розв'язання загальнодержавних соціально-економічних проблем у продовольчому комплексі. Друга складова є своєрідним лімітуючим чинником: інші є похідними від неї. Якщо не будуть опрацьовані та закріплені у вітчизняному законодавстві методи державної регуляторної політики щодо створення наукових кластерів, які б були економічно вигідними для корпорацій, то в агропродовольчому комплексі України, в межах як мінімум середньострокової перспективи, саме по собі створення наукових кластерів не буде започатковано в загалі. Реальність є такою, що оскільки ресурсне та фінансове забезпечення створення наукових кластерів суттєво переважною мірою „зміщується” у бік корпорацій, то держава об'єктивно певним чином має „підлаштовуватися” під інтереси корпорацій. Однак, на боці держави залишається інституціональний супровід формування кластерів, що виступає визначальною базовою передумовою їхнього створення загалом.

У контексті опрацювання інституціонального супроводу формування наукових кластерів в агропродовольчому комплексі є принципово важливим визначення головного завдання (мети) їхнього створення. Узагальнення світового досвіду щодо створення подібного роду структур (наукових центрів, бізнес-інкубаторів тощо) дає підстави зазначити: 1. Головним завданням наукових кластерів не повинно бути виробництво сільськогосподарської продукції та харчових продуктів як таких: для цього існує виробнича сфера (та ті ж самі продуктові кластери, створення яких також є актуальним для вітчизняного агропродовольчого ком-

плексу). 2. Функціональне призначення наукових кластерів полягає в продукуванні наукового знання для агропродовольчого сектору (у вигляді нових сортів рослин, порід тварин, кросів птиці; нових функціональних харчових продуктів; нових технологій з вирощування рослин, утримання тварин та виробництва харчових продуктів; нових форм організації та управління виробничо-комерційною діяльністю тощо) та його доведення до можливостей масового впровадження за організаційно-правовими „межами кластерів”, тобто самою корпорацією у своїх виробничих підрозділах та на комерційній основі іншими господарськими суб'єктами агропродовольчої сфери.

Виходячи зі світової практики реалізації державної регуляторної політики, друга складова пропонованої системи заходів щодо створення наукових кластерів має містити прямі та опосередковані методи (табл. 1).

Система прямих методів державної регуляторної політики, окрім наведених вище податкових пільг стосовно виробничо-комерційної діяльності корпорацій в цілому, має включати сукупність пільг у грошово-кредитній та амортизаційній політиці (в дещо віддаленій перспективі – й в митній політиці), спрямованих виключно на стимулювання НДДКР агропродовольчих корпорацій.

Система опосередкованих методів державної регуляторної політики щодо створення наукових кластерів має містити: інституціональне забезпечення, державну політику якості харчових продуктів та державну політику охорони довкілля. Серед методів регуляторної політики із забезпечення якості харчових продуктів особливо доцільним є фінансування державою витрат Державних підприємств регіональних науково-виробничих центрів стандартизації, метрології та сертифікації щодо впровадження систем ISO та HACCP безпосередньо на підприємствах продовольчої сфери (тих, які ще не сертифікували такі системи) з паралельним поверненням до практики державного контролю якості харчових продуктів (з використанням системи економічно відчутних та тривалих у часі штрафних санкцій у разі порушення стандартів). У доповнення до цих заходів для держави є доцільним використати ще один важіль регуляторної політики – у зовнішньоекономічній сфері, який поєднує і прямі, і опосередковані методи: лобіювання державою завдяки використанню нетарифних механізмів (в межах Статуту та відповідних Угод СОТ і директив Європейського Союзу) інтересів таких утворювань на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках.

Стосовно третьої складової щодо створення наукових кластерів зазначимо таке. Його організаційно-економічне забезпечення на загальнодержавному рівні є доцільним закріпити за Міністерством аграрної політики та продовольства. Наукове забезпечення –

Таблиця 1

**Методи державної регуляторної політики  
щодо створення наукових кластерів в агропродовольчому комплексі**

Прямі	Опосередковані
Методи фіскальної політики:	Інституціональне забезпечення:
- пільги щодо податку на додану вартість; - пільги щодо податку на прибуток.	- прийняття нормативно-правових актів; - визначення органів влади, відповідальних за створення наукових кластерів; - заохочення державних наукових установ до створення наукових кластерів.
Методи грошово-кредитної політики:	Державна політика якості харчових продуктів:
- надання державних гарантій за кредитами міжнародних фінансових установ на проведення НДДКР; - надання пільгових державних кредитів на проведення НДДКР; - надання безвідсоткових державних кредитів на проведення НДДКР.	- адаптація систем TQM, ISO та HACCP до вітчизняних умов; - державне фінансування впровадження систем ISO та HACCP на підприємствах агропродовольчого комплексу; - державний контроль якості харчових продуктів.
Методи амортизаційної політики:	Державна політика охорони довкілля:
- прискорена амортизація матеріальних активів науково-дослідного призначення; - прискорена амортизація нематеріальних активів науково-дослідного призначення.	- охорона ґрунтів; - охорона ґрунтових вод та надземного водного басейну; - охорона повітря.
Лобювання в межах норм СОТ та ЄС інтересів агропродовольчих корпорацій на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках	

за Національною академією аграрних наук з самим активним заохоченням вищих навчальних закладів не тільки аграрного профілю, а й інших науково-дослідних та навчальних закладів, які мають наукові наробітки, зорієнтовані на агропродовольчу сферу (технології виробництва харчових продуктів, біохімічні, медичні тощо). При цьому, наукове забезпечення формування наукових кластерів має обов'язково включати й розв'язання природоохоронних, демографічно-відтворювальних та соціальних проблем вітчизняного агропродовольчого комплексу, перш за все, – в сільських місцевостях.

Важливим є й питання територіально-просторового розміщення наукових кластерів. Його важливість впливає з наявності в країні природно-кліматичних зон, які чітко вирізняються, що для агропродовольчої сфери виступає детермінантним чинником. Навіть за умов укрупненого розподілу в Україні прийнято виділяти п'ять зон: Полісся, Лісостеп, Степ, Карпатська гірська область, Кримська гірська область. Вважаємо, що є сенс розглянути питання щодо створення на базі однієї з провідних агропродовольчих корпорацій, які вже оформилися в кожній з природно-кліматичних зон, відповідних наукових кластерів.

Разом з тим, може бути використано й галузевий підхід: створення наукових кластерів в галузях, які є пріоритетними для агропродовольчого комплексу України (він є більш доцільним). Відповідно до такого підходу, наукові кластери є доцільним створити у цук-

ровій, оліє-жировій, борошно-круп'яній, м'ясо- та молокопереробній, лікєро-горілчаній галузях. У даному випадку Міністерству аграрної політики та продовольства необхідно на конкурсній основі визначити агропродовольчі корпорації в кожній з пріоритетних галузей, на базі яких будуть створюватися наукові кластери. Оскільки переважна більшість корпорацій вже мають виробничо-ресурсну базу в багатьох регіонах країни, то такий підхід дасть можливість врахувати й зональні особливості в агропродовольчій сфері України.

Насамкінець, п'ята складова. Методичне забезпечення створення наукових кластерів має передбачати розробку пакету документів. Вважаємо необхідним опрацювання Типової угоди, в якій слід зафіксувати права й обов'язки держави та агропродовольчих корпорацій щодо створення наукових кластерів. Буде доцільним, щоб від імені держави такі Угоди підписувало Міністерство аграрної політики та продовольства, а від імені корпорацій – їхні материнські компанії (компанії-інтегратори).

Ресурсне забезпечення державою таких проектів буде обмежуватися, у більшості випадків, лише відповідною частиною фінансування наукових розробок, які будуть впроваджуватися науковими кластерами. Практика свідчить, що переважною мірою для держави це будуть так звані „витрати минулих періодів”, тобто ті, які в попередні роки вже було профінансовано з бюджету країни. Однак, якщо на такі розробки оформлені визнані законодавством права щодо за-

кріплення їх як об'єктів інтелектуальної власності за дослідниками-фізичними особами, то корпорації на попередньому етапі мають викупити у дослідників права на впровадження наукових розробок.

Комерціалізація підсумкових науково-практичних досліджень, які будуть отримувати кластери, та присвоєння відповідного прибутку, з урахуванням ресурсного та фінансового забезпечення корпораціями, за канонами ринкової економіки, теж має бути на їхньому боці. При цьому, з самого початку в Типовій угоді слід чітко виписати обсяги та умови сплати роялті науковим установам та безпосередньо вченим щодо підсумкових результатів НДДКР.

У регіонах країни, які Міністерством аграрної політики та продовольства й Національною академією аграрних наук будуть визначені для формування наукових кластерів, безпосередньо організаційну роботу є доцільним закріпити за Управліннями агропромислового розвитку відповідних обласних державних адміністрацій. Вони, в свою чергу, мають виступати координуючими структурами з такими ж Управліннями інших адміністративних одиниць в територіально-просторових межах кожного наукового кластеру.

**Перспективи подальшої розробки теми.** Головними завданнями щодо подальшого опрацювання проблеми, яка є предметом дослідження статті, є поглиблення методичного та законодавчого характеру пропонованих пропозицій й вибудовування системи заходів, спрямованих на практичне стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності агропродовольчих корпорацій.

### Література

1. **Національна** доктрина реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://new.minagro.gov.ua/ua/apc\\_development/11048-nacionalna-doktrina-reformuvannya-ta-rozvitku-agroprodovolchogo-kompleksu-ukrayini-proekt](http://new.minagro.gov.ua/ua/apc_development/11048-nacionalna-doktrina-reformuvannya-ta-rozvitku-agroprodovolchogo-kompleksu-ukrayini-proekt). 2. **Статистичний** щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2012. – 559 с. 3. **Андрійчук В. Г.** Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с. 4. **Державна** політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія / М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін.; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с. 5. **Інвестиційна** привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П. Т. Саблук, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська та ін.; за ред. М. І. Кісіля, М. Ю. Коденської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с. 6. **Ляшенко В. І.** Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: монографія / В. И. Ляшенко; Ин-т экономики пром-сти НАН Украины. – До-

нецк, 2012. – 370 с. 7. **Закон** України „Про інноваційну діяльність” // Відом. Верховної Ради України. – 2002. – № 36 від 06.08.2002. – Ст. 266.

### **Чеботарьов С. В. Формування інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності агропродовольчих корпорацій**

На основі концепції режимології, балансу стимулів і обмежень у заходах регуляторної політики щодо вдосконалення економічних систем, опрацьовано пропозиції щодо нормативно-правового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності агропродовольчих корпорацій, а також використанню прямих й опосередкованих методів державного регулювання, спрямованих на створення наукових кластерів в агропродовольчому комплексі.

*Ключові слова:* агропродовольча корпорація, агропродовольчий комплекс, науковий кластер, інноваційно-інвестиційна діяльність, інституціональне середовище.

### **Чеботарёв Е. В. Формирование инновационной направленности инвестиционной деятельности агропродовольственных корпораций**

На основе концепции режимологии: баланса стимулов и ограничений в мерах регуляторной политики по совершенствованию экономических систем, разработаны предложения по нормативно-правовому обеспечению инновационно-инвестиционной деятельности агропродовольственных корпораций, а также по использованию прямых и опосредованных методов государственного регулирования, направленных на создание научных кластеров в агропродовольственном комплексе.

*Ключевые слова:* агропродовольственная корпорация, агропродовольственный комплекс, научный кластер, инновационно-инвестиционная деятельность, институциональная среда.

### **Chebotarov E. V. Formation of the Innovative Direction of Investment Activity of Agro-food Corporations**

Based on regimes studies: the balance of incentives and limitations in regulatory policy measures concerning improvement of economic systems, developing proposals concerning regulatory support of innovation and investment activity of agro-food corporations and implementation of direct and indirect methods of state regulatory policy aimed to create research clusters in the agro-food sector are justified.

*Key words:* agri-food corporation, agri-food complex, scientific cluster, innovation and investment activity, institutional environment.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

І. І. Тарасова,

кандидат економічних наук,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка проблеми.** Одним із головних показників розвитку сучасної цивілізованої країни є рівень культури її нації та інтелектуальний потенціал суспільства. Великий вплив на успішне вирішення економічних проблем як підприємства, так і держави загалом має розвиток науки, культури та техніки. Водночас основні категорії можуть динамічно розвиватися лише за умов необхідного правового захисту та оцінки стану інтелектуального забезпечення.

**Актуальність проблем** дослідження та визначення категоріального апарату інтелектуального забезпечення полягає у тому, що поняття визначеної теми на сьогодні ще достатньо не розкрито. У вітчизняній та зарубіжній науці немає єдності у думки визначенні змісту понять інтелект, інтелектуальна власність, нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, інтелектуальні активи, основна складність полягає у визначенні прямого взаємозв'язку між цими категоріями.

**Аналіз дослідження та публікацій.** Означеним проблемам багато уваги приділяли закордонні та вітчизняні науковці. Теоретичні та практичні дослідження проводилися зарубіжними авторами, такими як: А. Брукінг, А. Козирьов, Г. Пробст, Р. Солсо, Т. Стюарт, Л. Хантер та ін. Проблема теорії та методології присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: А. Антонов, С. Володін, Л. Курило, М. Холодн, В. Харченко, О. Шпикуляк.

**Основна мета статті** – проаналізувати та надати уточнену характеристику категоріальному апарату інтелектуального забезпечення підприємства.

Виклад основного матеріалу. Використовуючи різні вітчизняні та зарубіжні інформаційні джерела, дамо короткий огляд та визначення основних термінів.

Інтелект (з лат. – „пізнання”, „розуміння”, „розум”) – це здатність до раціонального пізнання та мислення [1, с. 197].

У словнику російської мови С. І. Ожегова інтелект – це здатність до мислення, розумовий початок у людини [2, с. 223].

Трактування інтелекту у Великій радянській енциклопедії, наступне: „інтелект – це здатність мислення та раціонального пізнання, на відміну від таких духовних якостей, як воля, почуття, уява, інтуїція тощо”. [3, с. 311].

М. А. Холодна, досліджуючи проблеми визначен-

ня суті інтелекту, характеризує його як систему психічних механізмів, а призначення інтелекту розглядає як дію – створення порядку з хаосу за допомогою приведення індивідуальних потреб до об'єктивних вимог реальності [4, с. 9].

Розглядаючи питання та проблеми фундаментальних понять інтелектуальної власності, А. В. Антонов трактує інтелект як здатність генерувати нову інформацію, тобто інформацію, якої ніколи не було у світі (на об'єкті, в системі) і яка може стати товаром [5, с. 11].

За визначенням відомого дослідника у галузі психології інтелекту Р. Солсо, інтелект – це здатність осмислено здобувати, використовувати та відтворювати знання для розуміння конкретних й абстрактних ідей, понять і відносин між об'єктами й ідеями та використовувати знання осмисленим способом [6, с. 481, 552].

Можна стверджувати, що на основі раціонального пізнання та мислення (інтелекту) створюється інтелектуальна власність.

Походження терміну „інтелектуальна власність” пов'язують з французьким законодавством кінця 18 ст, що відображено у працях відомих філософів-просвітителів (Вольтера, Дідро, Гельвація, Гольбах, Руссо) [7].

У вступній частині до французького патентного закону від 7 січня 1791 р. зазначалося, що „будь-яка нова ідея, проголошення і здійснення якої може бути корисним для суспільства, належить тому, хто її створив, і було б обмеженням прав людини не розглядати новий промисловий винахід як власність його творця” [5, с. 17].

Зміст поняття „інтелектуальна власність” вперше було визначено Конвенцією, що заснувала Всесвітню організацію інтелектуальної власності (14 липня 1967 р., Стокгольм). Радянський Союз приєднався до Конвенції 1968 р. у результаті її ратифікації постановою Верховної Ради від 19.09.1968 р. [8, с. 159].

Згідно з визначенням у Конвенції, до інтелектуальної власності належать права на: художні, літературні та наукові твори; виконавську діяльність артистів, радіо- і телевізійні передачі, звукозапис; винаходи в усіх сферах людської діяльності; промислові зразки; наукові відкриття; товарні знаки, фірмові найменуван-

ня, комерційні позначення, знаки обслуговування; захист від недобросовісної конкуренції; а також усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у науковій, виробничій, літературній і художній сферах.

Частиною 1 статті 41 Конституції України передбачено право кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної та творчої діяльності [9, с. 14].

Згідно з частиною 1 статті 54 Конституції України, громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [9, с. 16].

Відповідно до частини 2 статті 54 Конституції України кожен громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності; ніхто не може використовувати або поширювати їх без його згоди, за винятками, встановленими законом [9, с. 17].

Згідно із ст. 420 Цивільного Кодексу України, до об'єктів права інтелектуальної власності, належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні позначення; комерційні таємниці [10, с. 120].

Цивільний кодекс України ст. 418 визначає поняття „право інтелектуальної власності”, відображає його співвідношення з правом власності на річ. Цивільним кодексом України визначаються об'єкти, суб'єкти права, зміст майнових і особистих немайнових прав інтелектуальної власності, підстави їх виникнення, умови використання об'єктів інтелектуальної власності і передачі прав на них, а також наслідки порушення права інтелектуальної власності і способи судового захисту [10, с. 120].

Крім Цивільного Кодексу, правова охорона значених об'єктів здійснюється низкою законів України, нормативно-правових актів про інтелектуальну власність. Безумовно, у правовій охороні окремих об'єктів інтелектуальної власності є свої характерні особливості, властиві лише визначеній групі об'єктів. Але, як показує практика, проблеми у цій сфері виникають не через порушення правових норм, а саме через відсутність захисту конкретних об'єктів інтелектуальної власності. Так, перше монографічне дослідження проблем охорони об'єктів інтелектуальної власності в Україні було проведене ще у 1996 р. провідним

українським вченим-цивілістом В. Б. Харченко [11]. Автор наполягає на тому, що назва Книги 4 Цивільного Кодексу України „Право інтелектуальної власності” є некоректною, оскільки застосування терміну „власність” відносно результатів інтелектуальної діяльності досить часто зумовлює помилкове тлумачення змісту цього інституту [12, с. 49 – 55].

Зростання ролі і значення інтелектуальної діяльності для соціально-економічного розвитку України зумовлює необхідність належного ефективного правового забезпечення цієї діяльності та її економічного обґрунтування [7]. Наразі, Законом України „Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського союзу” [13, с. 367] визначено стратегію розвитку охорони права інтелектуальної власності в Україні та адаптацію її до вимог Євросоюзу.

Така категорія як інтелектуальна власність стала широко використовуватися в Україні як товар, об'єкт комерційного застосування з переходом країни до ринкової економіки. Інтелектуальна власність підприємства сьогодні є цінним активом, реальну вартість якого складно відобразити [14, с. 124].

А. Н. Козирьов трактує інтелектуальну власність як загальне поняття, що використовується для визначення прав інтелектуальної діяльності в різних сферах (виробничій, художній, літературній та науковій) [15, с. 4 – 9].

Дослідники підкреслюють зв'язок поняття „інтелектуальна власність” з поняттям „нематеріальні активи”. Нематеріальні активи – це специфічні активи з наявними характерними ознаками, а саме: довготривале використання; відсутність конкретної матеріальної форми; можливість приносити дохід підприємству [16, с. 42].

Згідно Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” нематеріальні активи (НМА) – це об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку [17].

До нематеріальних активів належать права на здійснення окремих видів діяльності, інвестиції (довгострокові вкладення) на придбання об'єктів інтелектуальної та промислової власності, права користування або оренди будівель та інші аналогічні майнові права, що приносять дохід підприємству та визнані об'єктом права власності. Не належать до складу нематеріальних активів вкладення у придбання програмних продуктів, майнових прав, об'єктів інтелектуальної та промислової власності з метою подальшого перепродажу.

У Порядку експертної оцінки нематеріальних активів, затвердженому наказом Фонду державного

майна України та Державного комітету з питань науки і технологій, гудвіл визначається як комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємств без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання кращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології [18, с. 6 – 8].

Згідно з бухгалтерським обліком, всі нематеріальні активи класифікуються на категорії: нематеріальні активи, які можна ідентифікувати (об'єкти інтелектуальної власності), та нематеріальні активи, які не ідентифікуються (гудвіл). Отже, можна визначити взаємозв'язок між інтелектуальною власністю та нематеріальними активами (рис. 1).

С. Петрова пропонує розглядати гудвіл як умовну вартість ділових зв'язків фірми, „ціну” накопичених нематеріальних активів фірми (досвід, престиж торгових марок, нові технології, стійка клієнтура, ділові зв'язки, позиція на ринку тощо): грошову оцінку різниці між ціною діючого підприємства та реальною вартістю його основного капіталу; потенційний дохід, який може отримати покупець тієї чи іншої фірми від використання загальної суми її активів за винятком її зобов'язань [19, с. 47 – 48].

На нашу думку, інтелектуальні активи – це ідентифіковані, зафіксовані та доступні активи, сукупність інтелектуально-інформаційних ресурсів, які були створені та будуть використані на підприємстві для наступного формування та покращення існуючих конкурентних позицій. Інтелектуальні активи є складовою частиною інтелектуального капіталу та формують інтелектуальну власність підприємства (рис. 2).

Вважаємо за можливе визначити управління інтелектуальними активами як стратегічний процес використання даних активів з найбільшою вигодою для підприємства. Інтелектуальний капітал формує інтелектуальні активи, які в свою чергу створюють інтелектуальну власність.

Інтелектуальні активи підприємства поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні інтелектуальні активи створюються у зовнішньому середовищі підприємства (ділова репутація, імідж, канали розподілу та ін.), внутрішні – формуються у внутрішньому середовищі (об'єкти інтелектуальної власності, технології, організаційна культура підприємства). Для подальшого аналізу пропонуємо використання такої класифікації інтелектуальних активів підприємства (рис. 3).

Отже, існує взаємозв'язок між поняттями „інтелектуальна власність”, „нематеріальні активи”, „інтелектуальний капітал”, „інтелектуальні активи” – це інтелект працівника, який використовується як засіб праці для створення економічної вигоди підприємства та постійного його забезпечення.

На нашу думку, саме інтелект надає потенційну можливість соціальному суб'єкту (людині, підприємству) бути власником нових знань та отримувати прибуток від їх використання, але для цього потрібно забезпечувати постійний науково-інтелектуальний розвиток управління підприємством.

Варто зазначити, що інтелектуальний капітал формує більш цінну категорію інтелектуальних активів, яка, в свою чергу, формує ще більш цінну категорію інтелектуальної власності. Отже, одне є складовою частиною іншого, така ієрархія цінностей визначає спря-

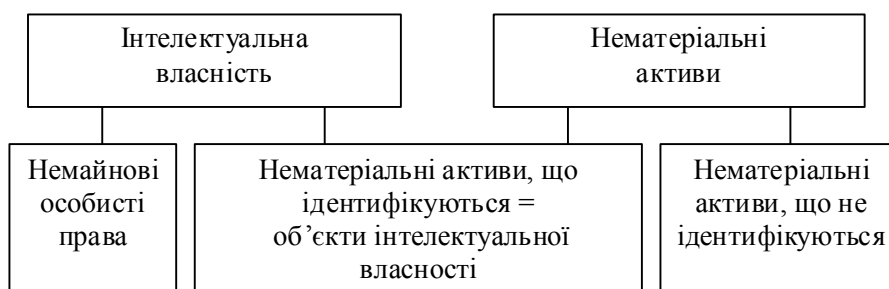


Рис. 1. Взаємозв'язок понять „інтелектуальна власність” та „нематеріальні активи”

Джерело: складено автором

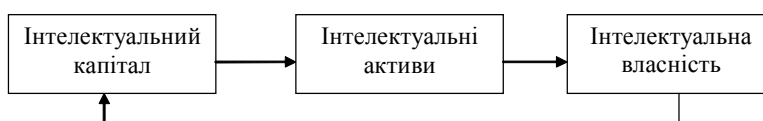


Рис. 2. Взаємозв'язок понять „інтелектуальний капітал”, „інтелектуальні активи”, „інтелектуальна власність”

Джерело: складено автором

мованість процесу управління. Кінцевою метою у цьому випадку є створення інтелектуальної власності. Існує необхідність введення нового терміну, що визначить взаємозв'язок основних понять та розкриє їх зміст (рис. 4).

Поняття „інтелектуальне забезпечення” до цього часу залишається недостатньо розкритим та обґрунтованим. Після проведеного аналізу інформаційних джерел ми прийшли до висновку, що це поняття пов'язується з двома напрямками досліджень: інтелектуальне забезпечення ототожнюється з інтелектуальним капіталом, що є грубою помилкою, і другий напрям – зближення інтелектуального забезпечення з інформаційним ринком та інформаційними технологіями, які є лише складовою частиною інтелектуального забезпечення.

Ми пропонуємо визначити інтелектуальне забезпечення управління як поетапний процес створення інтелектуальної власності, починаючи від виділення інтелектуальних активів з інтелектуального капіталу, наступним кроком є виділення інтелектуальної власності з інтелектуальних активів.

З погляду процесу управління підприємством інтелектуальне забезпечення доцільно поділити на зовнішнє та внутрішнє (рис. 5).

Пропонується визначити зовнішнє інтелектуальне забезпечення (загальне) як економічну діяльність (процес), що спрямована на забезпечення підприємства інтелектуальним капіталом. На зовнішнє інтелектуальне забезпечення впливають макро- та мікрочинники. Макрочинники зумовлюють інтелектуальне забезпечення підприємства опосередковано, з них належать демографічні (частка активного населення, віковий ценз, освіта), науково-технічні (науково-технічна політика держави, підтримка інтелектуальної активності підприємства на місцевому та державному рівні, використання ноу-хау, технічний рівень, якість продукції), економічні (економічна ситуація в країні, інвестиційне середовище, система оподаткування), політичні (політична стабільність суспільства), міжнародні (науково-технічне співробітництво, структура експорту-імпорту інновацій), еволюційні (основні тенденції розвитку інновацій).

Мікрофакторами треба вважати споживачів (уподобання в асортименті продукції, тенденції розвитку, обсяги споживання, рівень платоспроможності), конкурентів (ступінь освоєння ринку, асортимент продукції конкурентів, ціна, якість, інноваційність пропонованої продукції), постачальників (види сировини, що поста-



Рис. 3. Класифікація інтелектуальних активів підприємства

Джерело: складено автором



Рис. 4. Інтелектуальне забезпечення підприємства

Джерело: складено автором





**Рис. 5. Чинники формування інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством**

Джерело: складено автором

часться, матеріалів, напівфабрикатів, основних виробничих фондів, обсяги постачань, ціни постачань), посередників (обсяги збуту, ринки збуту, можливість інвестування у інтелектуальне забезпечення), фінансово-кредитні установи (асортимент наданих послуг, банківський відсоток, процедура оформлення документів, можливість інвестування у інтелектуальне забезпечення підприємства, можливість одержання кредиту), державні органи (контроль за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності, система керівництва).

Внутрішнє інтелектуальне забезпечення – процес управління підприємством з використанням інтелекту працівників як засобу праці для створення інтелектуального капіталу та його наступного використання для метою отримання прибутку. Основними чинниками формування внутрішнього інтелектуального забезпечення є: рівень заробітної плати працівників, організаційна структура управління підприємством, мотиваційний механізм, „зіграність” команди, забезпеченість підприємства основними фондами, фінансовими ресурсами, рівень використання новітніх технологій.

**Висновки.** Відсутність комплексної теорії та ме-

тодології, пасивна позиція вітчизняних підприємств призводить до проблем раціонального формування інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством, у той час як кваліфікація, ступінь освіти та культури, рівень накопичених наукових, професійних та загальних знань українських спеціалістів є достатньо високими. А саме інтелект працівника створює інтелектуальні активи, які в подальшому формують унікальні конкурентні переваги підприємства на ринку. Звідси впливає необхідність дослідження ролі інтелекту та інтелектуальної діяльності на сучасному підприємстві.

#### Література

1. **Словарь** иностранных слов. – 13-е изд. – М.: Русский яз., 1986. – 608 с.
2. **Словарь** русского языка. – М.: Русский яз., 1984. – 816 с.
3. **БСЭ**. В 30 т. Т. 10. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1972. – 592 с.
4. **Холодная М. А.** Психология интеллекта: парадоксы исследования / Холодная М. А. – Томск: Изд-во Том. ун-та; М.: Барс, 1997. – 392 с.
5. **Антонов В. М.** Интеллектуальная влас-

ність і комп'ютерне авторське право / Антонов В. М. – К.: КНТ, 2005. / 520 с. 6. Солсо Р. Л. Когнитивная психология / Солсо Р. Л. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 589 с. 7. Єременко А. В. Еволюція концепції інтелектуальної власності: міжнародний аспект [Електронний ресурс] / А. В. Єременко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Вип. 12. – К.: КНЕУ, 2004. – Режим доступу : <http://centr-k.com.ua/ua/publications/evolyuciya-koncepcii-intellektualnoy-sobstvennosti-mejdunarodniy-aspekt.html>. 8. Дахно І. І. Міжнародне приватне право : навч. посіб. / Дахно І. І. – К.: МАУП, 2001. – 312 с. 9. Україна. Закони. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Феміна, 1996. – 64 с. 10. Україна. Закони. Цивільний кодекс України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Ліга-Закон, 2008. – 385 с. 11. Харченко В. Б. Уголовно-правовая охрана авторского права и смежных прав : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / Харченко Вадим Борисович. – Х., 1996. – 216 с. 12. Харченко В. Б. Інтелектуальна власність: проблеми охорони за кримінальним законодавством України та Російської Федерації / В. Б. Харченко // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – 2009. – № 851. – С. 49 – 55. 13. Україна. Закони. Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського союзу : закон ... від 18.03.2004 р. № 1629-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 29. – С. 367. 14. Тарасова І. І. Аналіз особливостей управління інтелектуальною власністю підприємства / І. І. Тарасова // Зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. [„Сучасний стан та перспективи розвитку економіки регіонів в контексті євроінтеграційних процесів“], (Ялта, 2007 р.) / Центр підготовки наук. та навч.-метод. видань ВТЕІ КНТЕУ. – Ялта, 2007. – С. 124 – 130. 15. Козирьов А. Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов / А. Н. Козирьов // Московский оценщик. – 2006. – № 2. – С. 4 – 9. 16. Козирьов А. Н. Оценка интеллектуальной собственности / Козирьов А. Н. – М., 2007. – 301 с. 17. Україна. Закони. Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств“: закон ... від 22.05.97 р. № 283/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 27. – Ст. 181. 18. Україна. Фонд держ. майна України та Держ. ком. з питань науки і технологій. Про затвердження порядку експертної оцінки нематеріальних активів : наказ ... від 27.07.95 р. № 969/97 // Діло. – 1995. – № 83 : Досє підприємця. – С. 6 – 8. 19. Петрова С. Бухгалтерський облік гудвілу / С. Петрова // Вісник НБУ. – 2008. – № 4. – С. 47 – 48.

### **Тарасова І. І. Основні поняття та характеристика категоріального апарату інтелектуального забезпечення підприємства**

Розглянуто основні поняття та надано уточнення категоріального апарату інтелектуального забезпечення підприємства. Доведено, що взаємозв'язок між поняттями „інтелектуальна власність“, „нематеріальні активи“, „інтелектуальний капітал“, „інтелектуальні активи“ – це сумарний інтелект працівника, який використовується як засіб праці для створення економічної вигоди підприємства та постійного його забезпечення. Встановлено поділ та обґрунтовано сутність зовнішнього та внутрішнього інтелектуального забезпечення підприємства.

*Ключові слова:* інтелект, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, інтелектуальне забезпечення.

### **Тарасова І. І. Основные понятия и характеристика категориального аппарата интеллектуального обеспечения предприятия**

Рассмотрены основные понятия и предоставлены уточнения категориального аппарата интеллектуального обеспечения предприятия. Доказано, что взаимосвязь между понятиями „интеллектуальная собственность“, „нематериальные активы“, „интеллектуальный капитал“, „интеллектуальные активы“ это суммарный интеллект работника, который используется как средство труда для создания экономической выгоды предприятия и постоянного его обеспечения. Установлено разделение и обоснована сущность внешнего и внутреннего интеллектуального обеспечения предприятия.

*Ключевые слова:* интеллект, интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, нематериальные активы, интеллектуальное обеспечение.

### **Tarasova I. I. Basic Concepts and Characteristics of Categorical System Providing Intelligent Enterprise**

The basic concepts and provided clarification categorical system providing intelligent enterprise. It is proved that the relationship between the concepts of „intellectual property“, „Intangible Assets“, „intellectual capital“, „intellectual assets“ is the total intelligence employee, which is used as a means of labor to create the economic benefit of the enterprise and its constant support. Installed and grounded nature of the separation of the external and internal security of intellectual enterprise.

*Key words:* intelligence, intellectual property, intellectual capital and intangible assets, and intellectual support.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

## ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ РОБОТОЮ ЯК ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВА НА ПРАЦЮ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ

**Постановка проблеми.** Узагальнюючи світовий досвід становлення виробничої демократії, слід зазначити, що її розвиток відбувається у напрямку пошуку ефективних форм і методів взаємодії між суб'єктами соціально-трудова відносин (СТВ). Глобалізація економіки, поява нових форм організації виробництва, а також зміни, що відбуваються в економічній системі господарювання, у зв'язку з еволюцією технічного переоснащення виробництва та впровадження нових стандартів якості життя людини потребують нових підходів щодо створення умов чіткого дотримання прав людини, одним з яких є реалізація права на працю. Це право посідає визначальне місце в системі загальнолюдських цінностей, що формують економічне та соціальне становище суспільства в цілому та кожного його члена. До того ж, від його реалізації залежить процес демократизації взаємовідносин між державою, роботодавцями та найманими працівниками. Проте, як показує національна практика взаємодії суб'єктів СТВ, зміна підходів щодо застосування більш демократичних форм і методів в управлінні соціально-трудова відносинами на підприємствах відбувається вкрай повільно, що сприяє розвитку негативних тенденцій в економічній системі господарювання. Отже, необхідність вивчення стану забезпеченості людей роботою в Україні як державної політики, що створює умови для реалізації права на працю і визначення її впливу на підвищення якості трудового життя та становлення трудової демократії потребує проведення теоретико-методологічного дослідження.

**Мета статті.** Використовуючи узагальнення й систематизацію еволюції наукових поглядів, провести дослідження стану забезпеченості роботою людини в Україні як державної політики щодо створення умов реалізації права на працю. Розглянути чинники, що спричиняють проблеми у процесі її формування та негативно впливають на підвищення якості трудового життя. Визначити рівень впливу наявного стану забезпеченості роботою людини на розвиток виробничої демократії.

**Результати дослідження.** Поняття „Забезпеченість роботою” в нашій країні є відносно новим, і з'явилося воно в період трансформації планової економіки в ринкову. „Забезпеченість” розуміється як створення надійних умов з боку держави для реалізації прав людини, а „робота” як форма діяльності лю-

дини, у процесі якої відбувається задоволення потреб, пов'язаних з необхідністю відтворення затраченої людської енергії.

Термін „права людини” застосовується для визначення широкого спектру прав. Як правило, вони включають моральні або природні права, які випливають з самої людської природи та підтримання в людині почуття власної гідності. Ці права можуть упорядковуватися та називатися по різному.

Досліджуючи права людини, український вчений Скакун О. Ф. зазначає – „Історія ідеї прав людини бере свої витoki в давнині. Вже в Біблії містяться положення про цінність і недоторканність людського життя, рівності людей. В античних державах і країнах Давнього Сходу обґрунтовувалася рівність людей однаковими природними умовами їхнього походження з Космосу, „неба”. І, хоча за часів рабовласництва і феодалізму панувала ідея про права „вільних” людей (Аристотель, Платон та ін.), її розвиток сприяв накопиченню інтелектуального матеріалу для подальшого (буржуазного) стрибка у цьому напрямку – визнання рівності усіх людей перед законом. Активність у розвитку ідеї про права людини припадає на епоху Відродження і Просвіти. У XVII – XVIII ст.ст. ця ідея відбивається у теорії природного (природженого) права, яка дозволила оцінювати з позицій справедливості діюче в державі позитивне право, проводити його перетворення в напрямку гуманізму і свободи. Г. Гроцій, Дж. Локк, Б. Спіноза, Ж.-Ж. Руссо, Ш. Монтеск'є, Т. Джефферсон, І. Кант, Дж.-Ст. Мілль, І. Бентам утверджують права особи (на життя, свободу, власність та ін.) як священні імперативи і закладають основи сучасного розуміння прав людини. Кожний народ вніс свою лепту в розвиток ідеї про права людини, вирішуючи цю проблему в залежності від історичних обставин свого буття” [1, с. 168]. Сама ідея прав людини на думку вченого заснована на теорії природного права, яка стала основою національних законодавств країн Європи та світу. Вчений звертає увагу на значимість знакових подій, що відбулися у XVII столітті – це прийняття в США „Декларації незалежності” і у Франції „Декларації прав людини і громадянина”. На його думку „Американська Декларація незалежності 1776 р.” висловила фундаментальний принцип, на якому заснована демократична форма правління: „Ми вважаємо самоочевидною істиною,

що всі люди створені рівними, що вони наділені Творцем певними невід'ємними правами, серед яких право на життя, свободу та прагнення до щастя". Французька Декларація прав людини і громадянина 26 серпня 1789 р. виклала „природні, невідчужувані і священні права людини”: особиста свобода, власність, безпека і опір гнобленню; необмеженість сфери вияву свободи людини й обмеженість сфери дії державної влади; притягнення до кримінальної відповідальності лише на підставі закону (немає злочину, не вказаного в законі; немає покарання, не вказаного в законі), презумпція невинності, свобода поглядів, думки, слова та преси, яка захищається „погрозою відповідальності за зловживання цією свободою”, та ін. Названі документи США і Франції стали свого роду моделлю (еталоном, зразком) для законодавчого закріплення особистих (громадянських) і політичних прав людини” [1, с. 168 – 169].

Як бачимо, права людини які вона отримує при народженні – це невідчужувані та невід'ємні свободи і права особи. Одним з таких прав є право на працю, яке витікає з самої людської природи та необхідності підтримання в людині почуття власної гідності за рахунок підвищення якості трудового життя. „Праця – це доцільна, свідомо, організована діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення суспільних і особистих потреб людей. Процес праці містить три основні моменти: доцільну діяльність людини, тобто власне працю; предмет праці, на який спрямована праця; засоби праці, з допомогою яких людина впливає на предмет праці” [2, с. 6].

На міжнародному рівні право на працю було закріплено у XIX столітті „Загальною декларацією прав людини», яка була прийнята у 1948 році. Згідно до зазначеної декларації, кожна людина має право на працю, на вільний вибір роботи, на справедливі умови праці та на захист від безробіття. Право на працю закріплено також „Міжнародним пактом про економічні, соціальні і культурні права”, і „Американською конвенцією про права людини”. Згідно з Європейською соціальною хартією (1961 рік), для реалізації права на працю сторони зобов'язуються: „... – признать одной из своих первоочередных целей и обязанностей достижение и поддержание как можно более высокого и стабильного уровня занятости, в целях достижения полной занятости; – обеспечить эффективную защиту права работников зарабатывать себе на жизнь свободно выбираемым трудом; – создать или развивать для всех работников бесплатные службы по трудоустройству; – обеспечивать или содействовать развитию соответствующей профессиональной ориентации, профессиональной подготовки и переподготовки” [3, ст. 1].

Отже, забезпеченість роботою – це політика держави, метою якої є створення умов щодо реалізації права людини на працю. Ефективним методом впро-

вадження цієї політики є організація повноцінної зайнятості населення відповідно до набутої кваліфікації працездатних людей у відповідних сферах господарства країни. Як бачимо, зайнятість є тим економічним критерієм, за допомогою якого реалізується право на працю, тобто, людині, що працює, забезпечується здобуття засобів до існування і умовами щодо розвитку здібностей і особистості людини. Таким чином, забезпеченість роботою не тільки посідає визначальне місце в системі загальнолюдських цінностей, що формують економічне та соціальне становище суспільства в цілому та кожного його члена, але є засадничим фактором впливу на підвищення якості трудового життя працюючої людини.

Політика нашої держави щодо забезпеченості роботою населення реалізується шляхом законодавчого закріплення права на працю в Конституції України, і є одним з пріоритетних соціальних прав громадян. Згідно з Конституцією, кожен громадянин „... має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб” [4, ст. 43]. Слід зазначити, що вільне обрання праці та вільне погодження на неї означає виключне право особи самій розпоряджатись своїми здібностями до праці, що відповідає вимогам Загальної декларації прав людини, яка була затверджена Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 року. Реалізація конституційного положення щодо права людини на працю відбувається завдяки низки законів України, які певним чином регулюють його впровадження в життя.

Отже, право на працю - це природне і об'єктивне право людини, яке вона реалізує методом трудової діяльності з метою отримання доходу, необхідного для відтворення енергії, затраченої нею на інтелектуальні та фізичні дії у процесі своєї життєдіяльності. Тобто, для того, щоб людина мала можливість реалізувати зазначене право, держава повинна законодавчо згідно до набутої кваліфікації забезпечити її зайнятість у відповідних сферах господарства країни. Проте, як показує аналіз, проведений Федерацією профспілок України [5], процес пошуку нашою державою шляхів щодо повноцінної реалізації права людини на працю відбувається непросто. Так, з моменту проголошення незалежності по теперішній час його можна розділити на такі періоди:

1990 – 1991 роки – період хаотичного прийняття рішень і їх переосмислення, який ґрунтувався на практичному досвіді та інтуїтивному розумінні процесів, що відбувалися при взаємодії суб'єктів СТВ. Цей період характеризується тим, що недостатньо проду-

мана політика в частині трансформації державної власності у приватну призвела до різкого зменшення обсягів виробництва з подальшим масовим скороченням кількості робочих місць і, як наслідок – збільшення чисельності безробітних. У той же час швидке зростання рівня цін призвело до зменшення реальних доходів громадян і подальшого росту рівня бідності в країні. Тобто, державна політика як така щодо забезпеченості людини роботою взагалі була відсутня.

1991 р. – по теперішній час – період закладки основ формування ринку праці в Україні, який базується на глибокому вивченні та осмисленні діючої практики взаємодії суб'єктів СТВ і використанні теоретичних надбань Європейських країн щодо підвищення якості життя людини. Цей період характеризується початком законодавчого оформлення діючої практики взаємодії суб'єктів СТВ на ринку праці і подальшого приведення національного законодавства у відповідність до вимог міжнародних трудових норм і стандартів. Так, з прийняттям 17 листопада 1992 року Закону України „Про зайнятість населення” можна стверджувати, що розпочався процес формування політики держави щодо створення умов реалізації права людини на працю з метою підвищення якості життя людини. Згідно із зазначеним Законом, зайнятість розглядається державою як „...діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що приносить їм доход у грошовій або іншій формі. Зайнятість населення, що проживає на території України, забезпечується державою шляхом проведення активної соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення його потреб у добровільному виборі виду діяльності, стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємства” [6, ст. 1].

Розглядаючи таку категорію, як забезпеченість людини роботою, вчений Прокопенко В. І. звертає увагу на те, що „Вирішення соціальних та економічних проблем, які в сучасних умовах стоять перед Україною, значною мірою залежить від того, чи буде працевлаштована кожна працездатна людина і, при цьому, наскільки будуть мобілізовані її можливості з підвищення активності як працівника і господаря” [7, с. 178]. Тобто, усвідомлена активна участь людини в управлінській діяльності господарюючих суб'єктів – це життєва необхідність, оскільки вона впливає на якість її трудового життя. До того ж слід зазначити, що такий підхід відповідає одному з базових принципів розвитку виробничої демократії. На думку вченого, „Зайнятість є економічним поняттям, оскільки вона становить один з основних елементів, що сприяє розвитку економіки кожної країни. Одночасно зайнятість є й гуманітарним поняттям, бо за її допомогою трудящим забезпечується здобуття засобів до існування. Зайнятість є також умовою для розвитку здібностей і особистості людини” [7, с. 180].

Аналізуючи наукову літературу, в якій розглядаються теоретичні й практичні умови щодо реалізації права людини на працю, можна виокремити основні принципи, на базі яких повинна формуватися політика держави щодо забезпеченості людини роботою, а саме: забезпечення рівних можливостей усім громадянам; дотримання права на вільний вибір виду діяльності відповідно до набутої людиною кваліфікації; законодавче регулювання зайнятості у відповідних сферах господарства країни; законодавче заохочення суб'єктів господарювання з метою створення нових робочих місць; запобігання безробіттю за рахунок розробки та впровадження національної та регіональних програм зайнятості; розвиток соціального діалогу між представницькими органами виконавчої влади, роботодавців і найманих працівників у площині дотримання заходів, направлених у переговорному процесі, які спрямовані на забезпечення зайнятості населення; моніторинг ринку праці щодо розв'язання проблем зайнятості населення, включаючи працю громадян України за кордоном та іноземних громадян в Україні; постійний моніторинг стану національного законодавства і приведення його у відповідність до міжнародних норм і стандартів, що регулюють реалізацію права на працю. Дотримання зазначених принципів дозволяє збалансувати інтереси бізнесу, держави і найманих працівників, що сприяє не тільки подальшому розвитку виробничої демократії, але й сталому соціально-економічному розвитку країни. Проте, як свідчать результати досліджень [8], сучасний стан забезпеченості роботою населення України характеризується зниженням попиту на працю, ліквідацією або скороченням об'ємів діяльності підприємств, що призводить до вивільнення великої кількості працівників, суттєвого зменшення реальних доходів та якості трудового життя і, як наслідок, виникнення проблеми безробіття.

Безробіття істотно впливає на соціально-економічний стан людини, знижує рівень відтворення робочої сили та збільшує рівень бідності серед найманих працівників. В економічній ситуації, що склалася в Україні, безробіття є однією з головних соціально-економічних проблем, яка дестабілізує соціально-трудові відносини, що не сприяє підвищенню якості трудового життя людини та негативно впливає на розвиток виробничої демократії. Так, спираючись на статистичні дані Державної служби статистики України [8], можна простежити динаміку рівня безробіття в Україні за період з 2005 по 2012 роки (табл. 1).

Аналізуючи дані табл. 1, слід звернути увагу на те, що в цілому в Україні та в Донецькій області спостерігається тенденція сталого збільшення рівня безробіття (рис. 1.), що вказує на продукування супутніх проблем і різних явищ, які негативно впливають на підвищення якості трудового життя.

Одним із таких негативних явищ є трудова міграція за межі України. Трудова міграція зумовлена еко-

номічними, політичними, етнічними та релігійними чинниками. До того ж, це – вимушена міра, до якої удаються люди з метою свого працевлаштування у зв'язку зі зростанням кількості безробітних у державі. Як зазначається у науковій і періодичній літературі [9 – 11], обсяг кількості українських трудових мігрантів, які працюють за кордоном, в середньому за різними джерелами коливається від 3 до 7 млн осіб. До головних чинників, які зумовлюють зовнішню трудову міграцію українців, можна віднести неефективну політику держави щодо забезпеченості роботою працездатного населення країни та відсутність економічного механізму, який би заохочував роботодавців до недопущення тійової занятості. На думку науковців і практиків наявний процес трудової міграції за межі України має негативні наслідки та загрози національним інтересам держави, а саме: „загроза незворотної втрати значної частини якісної, найбільш економічно активної національної робочої сили, в тому числі людського, наукового та інтелектуального потенціалу за

умови, коли тимчасова трудова міграція призводить до еміграції та зміни місця постійного проживання; тривала зайнятість у сфері з низькою кваліфікації праці у приймаючих країнах призводить до втрати кваліфікації, професії, набутих раніше в Україні. Загрози соціального характеру пов'язані з руйнуванням сімей, явищем сирітства дітей заробітчан, деформацією статевікової структури в районах масової трудової еміграції, проблем демографічного характеру; негативні наслідки для розвитку споживчого ринку, викликані зростанням грошової маси, штучним збільшенням попиту та ще більшим зниженням конкурентоздатності національного ринку праці. Найбільшу загрозу становить кримінально індукована зовнішня міграція, торгівля людьми та примусова праця українських громадян” [9, с. 315 – 316]. Отже, трудова міграція за межі України не відповідає національним інтересам, не сприяє підвищенню якості трудового життя працюючої людини та стримує процес розвитку виробничої демократії.

Таблиця 1

Рівень безробіття населення (за методологією МОП)

Період часу (рік)	Рівень безробіття населення (%)			
	Всього по Україні		Всього по Донецькій області	
	Все населення	Працездатного віку	Все населення	Працездатного віку
2005	7,2	7,8	6,2	6,6
2006	6,8	7,4	5,7	6,1
2007	6,4	6,9	5,6	5,9
2008	6,4	6,9	5,7	6,0
2009	8,8	9,6	9,4	10,1
2010	8,1	8,8	8,4	9,1
2011	7,9	8,6	8,2	8,7
2012 (1-й кв.)	8,4	9,1	9,0	9,6

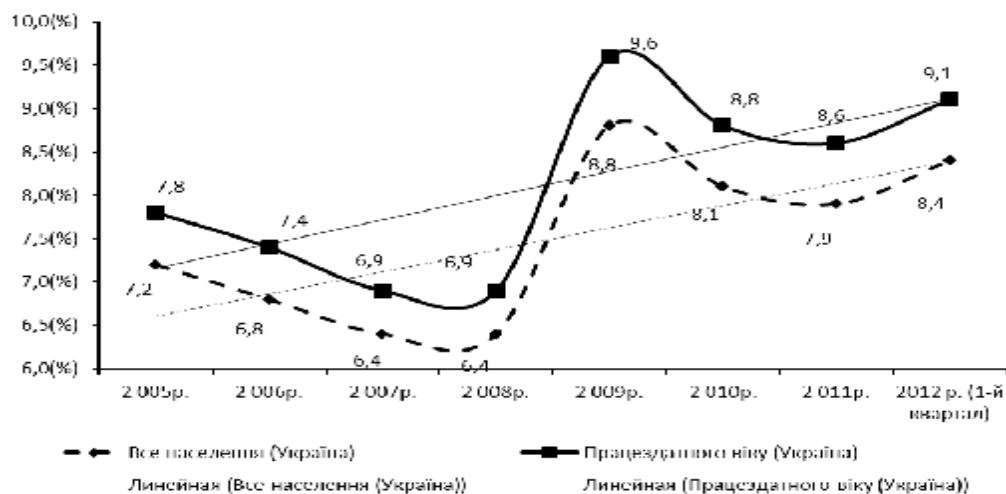


Рис. 1. Динаміка рівня безробіття населення в цілому по Україні

Розглядаючи фактор забезпеченості роботою, слід звернути також увагу на те, що безробіття породжує такий феномен, як нелегальна трудова діяльність [11], яка створює умови для розвитку тіньового сектору зайнятості. Характерною особливістю зазначеного сектору є недоплата заробленого та виплата працівникам заробітної плати „в конвертах”. Насьогодні в Україні це явище досить поширене, особливо в секторі малого і середнього бізнесу та сягає від 2 до 4,7 мільйонів осіб, що наносить економіці України досить суттєві збитки, а працівники позбавляються гарантій трудових прав і соціального захисту. Проте, поки що на державному рівні відсутня методика, яка б забезпечила офіційну статистику щодо масштабів нелегальної зайнятості. Працівник за його мовчазною згодою стає трудовим рабом, до того ж безправним.

Таким чином, спираючись на проведене дослідження, можна зробити наступний висновок:

- забезпеченість роботою – це політика держави, метою якої є створення умов щодо реалізації права людини на працю. Ефективним методом впровадження її є організація повноцінної зайнятості населення;
- безробіття є головним чинником, який дестабілізує соціально-трудова відносини, що не сприяє підвищенню якості трудового життя людини;
- стан забезпеченості роботою людини в Україні як державної політики щодо створення умов реалізації права на працю є недостатньо ефективним та негативно впливає на розвиток виробничої демократії.

### Література

1. Скакун О. Ф. Теорія держави і права: підруч. / О. Ф. Скакун : пер. з рос. — Харків: Консум, 2001. — 656 с. 2. Завіновська Г. Т. Економіка праці: Навч. посібник / Г. Т. Завіновська. — К.: КНЕУ, 2003. — 300 с. 3. Європейська соціальна хартія (переглянута) // Соціально-трудова відносини та вирішення трудових спорів : зб. нормативно-правових актів / Упор. В. М. Руденко. — К.: Основа, 2002. — 712 с. 4. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії ВРУ від 28 черв. 1996 р. (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2222 - IV ( 2222-15 ) від 08.12.2004, ВВР, 2005, № 2, ст.44 ) // ВВР. — 1996. — № 30. — Ст. 141. 5. Бібліотечка голови профспілкового комітету №12 (144), 2011. Бідність в Україні та пропозиції профспілок щодо її подолання. — К.: „Проінформ” ФПУ, 2011. — 48 с. 6. Закон України „Про зайнятість населення” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — Київ, - 1991, № 14, с. 170. 7. Прокопенко В. І. Трудове право України: підручник / В. І. Прокопенко. — Х.: Фірма „Консум”, 1998. — 480 с. 8. Статистична інформація. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Ринок праці. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> 9. Хомич Л. В. Зовнішня трудова міграція населення України: масштаби, сучасні ознаки та географія / Л. В. Хомич // Регіональні проблеми України географічний аналіз та пошук шляхів

вирішення. Зб. наук. праць. — Херсон: ПП Вишемирський, 2007. — С. 310 – 316. 10. Населення України. Трудова еміграція в Україні. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. — 233 с. 11. В Україні нелегально працюють до 5 млн. осіб. [Електронний ресурс] / Інтернет-видання „Обозреватель” — Режим доступу : <http://ukr.obozrevatel.com/news/v-ukraini-nelegalno-pratsyuuyut-do-5-mln-osib.htm>

### Шемяков О. Д. Забезпеченість роботою як державна політика щодо реалізації права на працю та її вплив на розвиток виробничої демократії

У статті наведено оцінку стану забезпеченості роботою людини в Україні як державної політики щодо створення умов реалізації права на працю. Розглянуто чинники, що спричиняють проблеми у процесі її формування та негативно впливають на підвищення якості трудового життя. Визначено, що недостатньо ефективна державна політика щодо реалізації права на працю негативно впливає на розвиток виробничої демократії.

*Ключові слова:* виробнича демократія, якість життя, зайнятість.

### Шемяков О. Д. Обеспеченность работой как государственная политика по реализации права на труд и ее влияние на развитие производственной демократии

В статье исследуется государственная политика в части создания условий для реализации права на труд, что способствует обеспеченности в Украине людей работой. Рассмотрены факторы, создающие проблемы при обеспеченности работой и дана оценка их влияния на повышение качества трудовой жизни. Установлено, что недостаточно-эффективная государственная политика, направленная на реализацию права на труд, тормозит развитие производственной демократии.

*Ключевые слова:* производственная демократия, качество жизни, занятость.

### Shemiakov O. D. Material Well-being by Work as Public Policy on Realization of Right to Work and its Influence on Development of Production Democracy

In the article the estimation of the state of material well-being work of people has been presented in Ukraine as a public policy in relation to conditioning of realization of right to work. The factors that result in problems in the process of its forming and make negative influence on upgrading of labour life have been considered. Certainly, that not effective enough public policy in relation to realization of right to work make negative influence on development of production democracy.

*Key words:* production democracy, quality of life, employment.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОШИРЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРОТЯГОМ ЖИТТЯ

**Актуальність теми.** У сучасних умовах глобального ринку та абсолютної конкуренції економічно-розвинені країни відходять від орієнтації на традиційні підходи забезпечення інноваційного розвитку і беруть курс на створення економіки нового укладу, а саме, заснованої на знаннях. Це потребує майже докорінної зміни характеру трудової діяльності, а саме зміни пріоритетів на основі переорієнтації у бік суттєвого підвищення першочергової ролі знань у розвитку суспільства, головною особливістю якого є визначальна роль процесу навчання та особиста відповідальність громадян за власне професійне вдосконалення. Розвиток освіти та системи навчання у суспільстві, заснованому на знаннях, передбачає зміну самої парадигми навчання, ставлячи в центр саме особистість та тривалість процесу навчання протягом усього життя. Така парадигма розвитку відходить від традиційного ставлення до формальної освіти, яка перестала бути процесом передачі певних знань. Важливою умовою розвитку кожного громадянина набуває вміння вчитися та самостійно засвоювати знання. Дослідження наукової проблематики навчання протягом життя свідчить, що зараз суспільство перебуває на початковій стадії усвідомлення та сприйняття значення цього процесу для майбутнього реформування системи професійної освіти і навчання [1, с. 6 – 7].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти професійного навчання протягом життя досліджувались у роботах таких зарубіжних та українських учених, як Е. Геллі, Р. Х. Дейва, П. Джарвіса, Дж. Дьюї, Л. Отала, М. Тайт, О. В. Крушельницької, В. А. Савченка, Н. Синенка, Г. В. Щокіна. Водночас, з огляду на великий багатонаціональний досвід країн світу, дотепер у науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності та можливостей професійного навчання протягом життя. Сутність поняття „освіта протягом життя” була розкрита Р. Х. Дейвом, який розглядає його як процес завершення особистісного, соціального і професійного розвитку індивідів протягом життя задля підвищення якості як власного особистого життя, так і їх соціального оточення [2, с. 34].

Сучасне розуміння концепції „освіта протягом

всього життя” (lifelong learning) полягає у тому, що це „не просто навчання, яке виходить за межі шкільної освіти. Освіта протягом життя поєднує будь-яке навчання протягом всього життя: з раннього дитинства і до глибокої старості, яка може здійснюватися в різних умовах та бути формальною і неформальною соціальному житті” [3, с. 13]. На думку деяких вчених, теорія освіти впродовж життя є досить розпливчастою та необгрунтованою. Однак, Е. Геллі стверджує, що розпливчастість теорії освіти впродовж життя зникає, коли вона перетворюється у досвід і практику [4, с. 1]. Аналогічну думку висловлює П. Джарвіс, відзначаючи, що теорія освіти впродовж життя являє собою ідеал, який залишається досить безглуздим, поки не отримує дійсного втілення [5, с. 25]. Як відзначає М. Тайт, при впровадженні у життя цієї теорії змінюється співвідношення, баланс між освітою, роботою і відпочинком або пенсійним дозвіллям. Освіта зміщується зі свого домінуючого положення на початку життя, поєднуючись з роботою і відпочинком у дорослому житті [6, с. 36]. Однак, якщо головну відповідальність за навчання протягом життя бере на себе підприємство, то, на думку Л. Отала, основний акцент зміщується на підготовку і перепідготовку, які ініціюються і фінансуються компанією задля реалізації певних цілей. Водночас у програмах з навчання протягом життя, ініційованих освітніми установами, які фінансуються державою або самим індивідом, часто задіяна особиста мета тієї особи, яка здійснює таке навчання, що іноді вступає у протиріччя із цілями роботодавців [7, с. 21].

Грунтовні дослідження особливостей та видів професійного навчання містяться у наукових працях В. А. Савченка. Розглядаючи проблематику професійного навчання, автор пропонує класифікацію професійного навчання працівників в організації за наступними критеріями:

- тип професійного навчання (безпосередньо в організації, за межами організації, самостійна підготовка);
- вид професійного навчання (первинна професійна підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації);



- характер професійного навчання (з відривом та без відриву від виробництва);
- форма професійного навчання (навчання безпосередньо на робочому місці та поза робочим місцем) [8, с. 229].

У свою чергу, О. В. Крушельницька та Д. П. Мельничук основними напрямками професійного розвитку персоналу вважають навчання, яке здійснюється з метою ліквідації розбіжності між вимогами робочого місця, посади і діловими якостями персоналу, підвищення рівня кваліфікації, освоєння нових методів виконання трудових операцій [9, с. 108]. Розглядаючи процеси навчання персоналу, Г. В. Щокін у першу чергу розмежовує професійне навчання робітників та керівних працівників, а також виокремлює його види. На його думку, безперервне навчання керівників та спеціалістів здійснюється за наступними видами: систематичне самостійне навчання, короткострокове навчання (підвищення кваліфікації), стажування, аспірантура та докторантура, перепідготовка. До видів навчання робітників автор відносить підготовку на виробництві, перепідготовку, навчання суміжним професіям, підвищення кваліфікації [10, с. 157 – 158].

Фахівець-практик у сфері управління персоналом Н. Синенко розглядає види та форми професійного навчання працівників, до яких він відносить підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу. Згідно з цим підходом, підвищення кваліфікації робітників може відбуватися у формі виробничо-технічних курсів та курсів цільового призначення [11, с. 48]. Таким чином, вітчизняні автори розглядають традиційні форми та методи навчання, які застосовуються з часів адміністративно-командної системи управління та відповідних підходів до можливостей професійного навчання. Разом з тим, набувають поширення нові сучасні форми та методи навчання, які застосовуються на підприємствах, де керівництво орієнтовано на використання дієвих нових світових методів управління. Проте, цей досвід є незначним і практично не висвітлено у вітчизняній науковій літературі.

Набагато ширшим є досвід європейських, американських та японських компаній, які застосовують нові підходи до форм і методів навчання. Так, проблемою обґрунтування умов, можливостей та забезпечення прав кожної людини на освіту протягом життя займався Дж. Дьюї. На його думку, освіта не повинна припинятися із закінченням загальноосвітньої школи, а найкращим результатом шкільного навчання має бути схильність вчитися у самого життя і створювати умови для подальшого власного самовдосконалення, що в свою чергу дозволить вчитися у процесі життєвого шляху [12, с. 51].

**Метою статті є** дослідження стану професійно-

го навчання людини протягом життя в європейських країнах, виявлення сучасних тенденцій та визначення проблем поширення професійного навчання протягом життя в Україні.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Обсяг накопичених знань і стрімкість у його постійному оновленні віднайшло своє пояснення у концепції напіврозпаду знань (concept of the „half-life of knowledge”). Австрійсько-американський економіст Фріц Махлуп звернув увагу на ту відстань, яка характеризує якість та глибину знань, отриманих в минулому та їх відповідність сучасним вимогам. Період напіврозпаду знань визначається як час після завершення навчання, протягом якого професіонали втрачають половину первинної компетентності. Сьогодні вважається, що період напіврозпаду знань у різних сферах діяльності людини може складати від декількох місяців до 5-10 років. На думку П. Кніхта, напіврозпад знань може мати неоднакову тривалість [13]. Він виокремлює знання з коротким та довгим періодами напіврозпаду. Академічна освіта протягом тривалого періоду часу забезпечує людей знаннями, які залишаються актуальними в досить широкому часовому діапазоні. Вони виступають базовим підґрунтям для здобуття знань, які за тих чи інших обставин можуть бути замінені на інші, більш сучасні. Знання з коротким напіврозпадом здобуваються швидко, їх актуальність носить ситуативний характер. До таких відносяться знання з використання програмного забезпечення, частина технічних і професійних навичок на протигагу таким знанням з довгим періодом напіврозпаду, як знання мови, логіки, математики, теоретичної частини професійного навчання.

Одним із досліджуваних аспектів проблеми професійного навчання є визначення одиниці виміру старіння знань фахівця, яка розглядається як період „напіврозпаду” компетентності. Так, зниження компетентності на 50% унаслідок появи нової інформації свідчить, що за багатьма професіями цей період настає менш ніж через 5 років, тобто стосовно системи вищої освіти втрата знань настає раніше, ніж закінчується навчання. Вирішення цієї проблеми полягає в переході до безперервної освіти протягом життя, де базова освіта періодично має доповнюватися програмами додаткової освіти. В свою чергу базова освіта не є кінцевою та завершеною, а лише виступає як основа або фундамент, що доповнюється іншими програмами навчання.

Проблематику безперервної освіти можна умовно розділити на дві основні сфери. Перша пов'язана із побудовою системи безперервної освіти як частини соціальної практики (соціально-освітній аспект безперервної освіти), друга – із процесом засвоєння люди-

ною нового життєвого, соціального, професійного досвіду. Саме тому у другій половині 90-х років ХХ століття у сфері освіти дорослих було наголошено на необхідності сполучення принципу безперервності освіти із принципом навчання протягом життя і формуванням суспільства знань. Тим самим була зроблена спроба закріпити у суспільній свідомості розуміння взаємної відповідальності суспільства, держави й особистості за розвиток освітніх процесів.

У змісті безперервної освіти прийнято виділяти три основні компоненти, пов'язані з навчанням дорослого населення: навчання грамотності у широкому сенсі, включаючи комп'ютерну, функціональну, соціальну та інші; професійне навчання, що включає професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації; загальнокультурну додаткову освіту, не пов'язану із трудовою діяльністю. Серед функцій безперервної освіти виділяють наступні:

- розвиваючу (задоволення духовних запитів особистості, потреб творчого зростання);
- компенсуючу (заповнення пробілів у базовій освіті);
- адаптивну (оперативна підготовка й перепідготовка в умовах мінливої виробничої й соціальної ситуації);
- інтегруючу в незнайомий культурний контекст;
- функцію ресоціалізації (повторної соціалізації).

Навчання протягом життя передбачає зростання інвестицій у навчання та розвиток; набуття основних навичок, включаючи цифрову грамотність і розширення можливості для інноваційної, більш гнучкої форми навчання. Навчання протягом життя охоплює будь-яке цілеспрямоване навчання, формальне чи неформальне, з метою розширення знань, поліпшення навичок і компетентності. Освіта протягом життя в усьому світі й особливо в розвинених країнах стає усе більш важливою сферою освітніх послуг. На сьогодні існують наступні три основні форми освіти:

- формальна освіта, а саме початкова, загальна середня освіта, середня професійна освіта, вища освіта, освіта після закінчення ВНЗ (аспірантура й докторантура), підвищення кваліфікації й перепідготовка фахівців і керівників з вищою і середньою професійною освітою в інститутах, на факультетах і курсах підвищення кваліфікації й професійної перепідготовки;
- неформальна освіта, що являє собою професійно спрямовані й загальнокультурні курси навчання в центрах освіти дорослих та на різних курсах інтенсивного навчання;
- інформальна освіта, що передбачає освіту за межами стандартного освітнього середовища, до якого належить індивідуальна пізнавальна діяльність, що супроводжує повсякденне життя та реалізується за

рахунок власної активності індивідів в оточуючому культурно-освітньому середовищі; спілкування, читання, відвідування установ культури, подорожі, засоби масової інформації тощо. При цьому людина перетворює освітні потенціали суспільства в дієві чинники свого розвитку.

За цілями, що ставляться й реалізуються в системі безперервної освіти, її умовно можна поділити на три складові:

- додаткова професійна освіта, що сприяє формуванню професійної основи кадрового потенціалу сучасної високотехнологічної економіки. Споживачами послуг даної частини системи безперервної освіти є соціально адаптована частина населення, яка отримує освіту послідовно на всіх її рівнях;
- освіта протягом життя, що забезпечує різноманітним групам населення можливість адаптуватися до мінливих умов життя. Ця підсистема передбачає освіту, спрямовану на адаптацію й реабілітацію соціальних і професійних груп, не здатних самостійно пристосуватися до швидкозмінного соціального середовища. Крім того, до цієї підсистеми залучаються громадяни, які не мають з різних причин доступу до формальної системи професійної освіти, що створює для них загрозу десоціалізації;
- освіта дорослих, що забезпечує задоволення різноманітних індивідуальних освітніх потреб громадян, наприклад, мовну підготовку, отримання психологічних, культурологічних та інших знань, комунікативних навичок, спеціальних умінь тощо.

До формалізованих структур додаткової професійної освіти слід віднести різні неформальні структури (тренінгові групи, підготовку й перепідготовку на підприємствах тощо), які іноді діють на базі формалізованих структур, а нерідко утворюються неформально, як правило, на короткий термін. Також до цієї системи належить відкрита освіта в різних її формах і дистанційне навчання. Ефективним засобом розвитку системи безперервної освіти є створення корпоративних університетів, що забезпечують одночасне одержання фундаментальних знань із практичною діяльністю.

Зростаюче різноманіття пізнавально-інформаційних запитів різних верств населення неможливо задовольнити в рамках існуючих форм традиційної освіти. Загострюється проблема невідповідності сформованої системи освіти новим потребам суспільства й людини. Це обумовлює появу нового підходу до організації масової освітньої діяльності дорослих – навчання повинне відповідати різноманітним інтересам і можливостям громадян, органічно вписуватися в їхній спосіб життя, враховувати специфіку запитів того чи іншого контингенту й навіть окремих груп населення. Процеси безперервної освіти розуміються тепер не

тільки як „навчання протягом життя”, а й як „навчання довжиною в життя”. Останнє акцентує увагу на різноманітності видів освіти – формальній, неформальній, інформальній, які супроводжують будь-яку сферу життєдіяльності сучасної людини.

Освіта протягом життя покликана розширювати можливості участі громадян у культурній, соціальній і політичній діяльності країни. Вона має внести вклад у подальшу демократизацію суспільства, а також сприяти посиленню позиції людини в професійній діяльності. У цих умовах необхідний новий погляд на роль і значення безперервної освіти, яка відповідає сучасним освітнім потребам. Неформальна освіта, хоча й може плануватися „зверху”, але реально виникає й здійснюється тільки як відповідь на певний освітній запит „знизу”.

Поняття неформальної освіти дорослих частково збігається з такими поняттями, як “додаткова” і “продовжена” освіта. Однак, саме неформальна освіта безпосередньо відображає й задовольняє особистісні потреби й запити індивідуума, мобілізуючи тим самим його природну здатність до духовного внутрішнього самовдосконалення. Таким чином, створення системи неформальної освіти може забезпечити умови для самореалізації кожної особистості та морального вдосконалення через надання широких можливостей у виборі напряму й форм освітньої діяльності, як у професійній сфері, так і в різних сферах дозвілля [14].

Досвід європейських країн свідчить про поширення системи навчання протягом життя за останні роки. Так, у 2007 р. відсоток людей віком від 25 до 64 років, задіяних у різноманітних формах навчання протягом життя, склав 9,7% у межах країн ЄС. Водночас, серед жінок цей відсоток (10,6%) був вищий, ніж серед чоловіків (8,8%). Найбільш високий відсоток громадян, задіяних у різних формах на-

вчання протягом життя, має місце у Швеції, Данії, Великобританії та Фінляндії – від 23% до 32%. Найгірші показники були у Болгарії та Румунії, які становили менше 2%.

Відсоток усіх підприємств, що забезпечили навчання своїм працівникам, складає від 21% у Греції, до 90% у Великобританії. Позитивна динаміка спостерігається в більшості країн, що в останні роки приєдналися до ЄС. Початкове професійне навчання в межах підприємств найбільш розвинене у Німеччині, Великобританії, Австрії, Данії, Нідерландах, Італії та Франції – близько 50% підприємств, у той час, як у більшості інших країн ЄС воно показник поширення становить не більше 10% (табл. 1) [14]. Середній відсоток населення країн Європи, яке продовжує навчання у віці 25 – 64 років, наведено на рис. 1.

Найбільший відсоток підприємств з продовженим професійним навчанням є в Австрії, Данії, Норвегії та Великій Британії – від 81% до 90%. Найнижчі показники були у Греції, Болгарії, Італії, Польщі та Латвії – від 21% до 36%. Серед країн, де працівники задіяні у програмах продовженого професійного навчання, перші місця рейтингу посідають Чехія (59%), Словенія (50%) та Люксембург (49%), останні ж місця займають Латвія (11%) та Греція (14%). Якщо ж оцінювати саму вартість продовженого професійного навчання, то вартість робочої сили є найвищою у Данії (2,7%), Угорщині (2,6%) та Франції (2,3%), найнижчою – у Греції (0,6%) та Латвії (0,8%). Взагалі серед країн ЄС за показниками організації та поширення професійного навчання лідирують Велика Британія, Данія, Чехія (табл. 1). Менше поширення одержало професійне навчання у Греції, Латвії, Болгарії, що обумовлено існуючими економічними проблемами в цих країнах в останні роки.

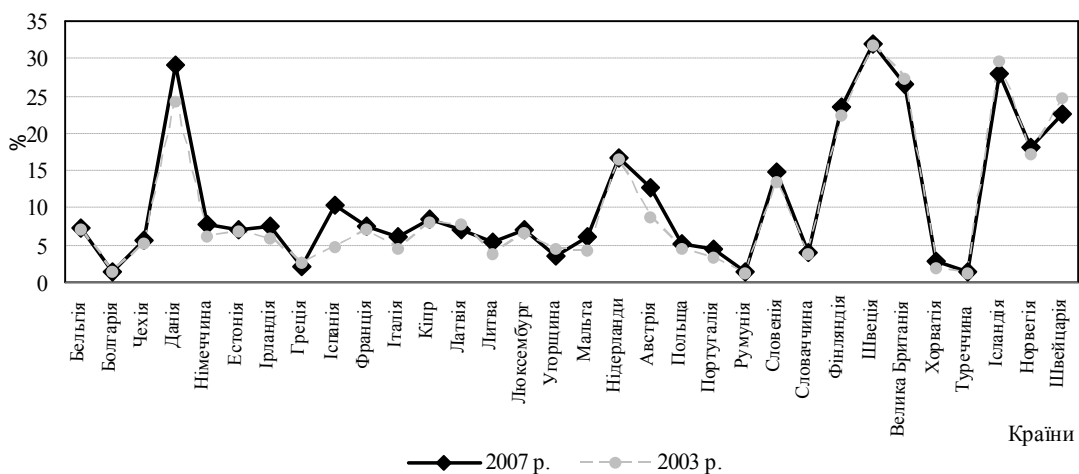


Рис. 1. Середній відсоток населення, яке продовжує навчання у віці 25 – 64 років

## Показники продовженого професійного навчання за країнами ЄС

Країни	Підприємства з ППН (% від усіх підприємств)	Працівники, що задіяні в програмах ППН (%)	Вартість ППН (% загальної вартості робочої сили)
Бельгія	63	40	1,6
Болгарія	29	15	1,1
Чехія	72	59	1,9
Данія	85	35	2,7
Німеччина	69	30	1,3
Естонія	67	24	1,6
Греція	21	14	0,6
Іспанія	47	33	1,2
Франція	74	46	2,3
Італія	32	29	1,3
Кіпр	51	30	1,3
Латвія	36	11	0,8
Литва	46	15	1,2
Люксембург	72	49	2
Угорщина	49	16	2,6
Мальта	46	32	1,8
Нідерланди	75	34	2
Австрія	81	33	1,4
Польща	35	21	1,3
Португалія	44	28	1,1
Румунія	40	17	1,1
Словенія	72	50	2
Словаччина	60	38	1,8
Фінляндія	77	39	1,5
Швеція	78	46	2,1
Велика Британія	90	33	1,3
Норвегія	86	29	1,3

Дуже показовими є дані про розподіл працівників країн ЄС, залучених до різних форм освіти, за формами навчання віком від 25 до 64 років. Вони свідчать про більшій можливості й більшу схильність до продовження навчання людей з вищим рівнем попередньої освіти (рис. 2).

Відсоток осіб, залучений до різних форм освіти, є найвищим серед осіб з вищою освітою, що свідчить про прямопропорційну залежність, тобто більшу схильність до навчання людей з вищим рівнем освіти. Що стосується форм освіти, то за рівнем залучених осіб лідирує інформальна освіта, бо саме вона нерозривно пов'язана із повсякденним життям людини. Формальна ж освіта охоплює найменшу кількість залучених осіб, бо вона забезпечується тільки навчальними закладами.

У 1990 р. максимальна тривалість навчання була у США (12,3 роки), мінімальна – у Туреччині (4,5 роки),

а в Україні – 9,1 рік. У 2000 р. максимальна тривалість навчання також була у США (13 років), мінімальна знов у Туреччині (5,5 років), в Україні вона склала 10,7 років. У 2010 р. максимальна тривалість навчання була у Норвегії (12,6 років), США (12,4 роки), Чехії (12,3 роки), мінімальна ж була знов у Туреччині (6,5 років), в Україні – 11,3 роки (табл. 2).

Таким чином, за 20 років тривалість навчання зростала у кожній з країн. За тривалістю навчання населення у віці 25 років і старше лідирують США, Норвегія, Чехія, а останні місця займають Туреччина та Португалія (рис. 3). Тобто рівень навчання безпосередньо пов'язаний з рівнем і темпами розвитку країни. Так, в Україні середня тривалість навчання зросла за цей період на 2,2 роки, що свідчить про наявність позитивних тенденцій в системі освіти, що в свою чергу має забезпечити загальне зростання рівня знань населення, професійної підготовки, перепідготовки та

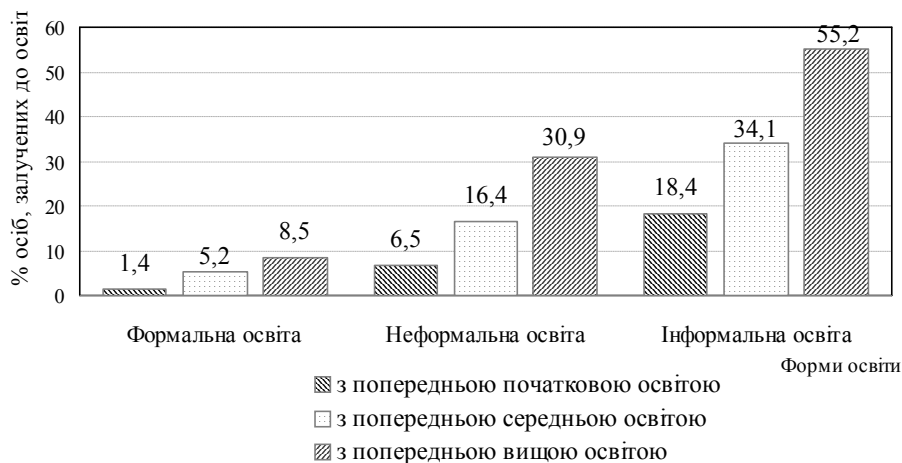


Рис. 2. Розподіл працівників країн ЄС, залучених до різних форм освіти за формами навчання

підвищення кваліфікації, а в майбутньому – зменшення навантаження на державний бюджет внаслідок скорочення чисельності безробітних, які працевлаштовуються за затребуваними професіями, використовуючи додаткові знання, отримані під час навчання.

Посідаючи останнє місце за тривалістю навчання серед країн ЄС, Туреччина входить до групи країн світу з високим рівнем розвитку людського потенціалу, посідаючи 83 місце. У цьому рейтингу Україна посідає 69 місце, а на перших місцях – Норвегія та США.

За останні 20 років середня тривалість навчання населення країн ЄС у віці 25 років і старше коливається в межах 8,4-10,7 років. В Україні за 20 років незалежності цей показник збільшився з 9,1 років до 11,3 роки. Простежується позитивна тенденція у збільшенні періоду навчання населення України у віці 25 років і старше, тобто поступове збільшення кількості років навчання населення. Так, в Україні, порівняно із Росією, за 20 років цей показник у середньому більше на 1 рік. Україна за тривалістю навчання населення протягом життя випереджає Росію, Білорусь, Бельгію, Болгарію, Грецію, Іспанію, Францію, Італію, Польщу, Велику Британію, Швейцарію та деякі інші. Це свідчить про те, що Україна займає гідне місце за тривалістю навчання населення серед країн, що розвиваються. Водночас така ситуація не гарантує якісні зміни в економіці держави.

**Висновки.** В результаті аналізу показників поширення навчання протягом життя було встановлено, що відсоток людей віком від 25 до 64 років, задіяних у різноманітних формах навчання, у країнах ЄС збільшується. Відсоток усіх підприємств, що забезпечили навчання своїм працівникам, складає в середньому по країнах ЄС 60%. Позитивна динаміка спостерігається в більшості країн, що в останні роки при-

єдналися до ЄС. За період в 20 років тривалість навчання зростала у кожній з країн ЄС. Досвід передових країн світу свідчить, що професійне навчання протягом життя стикається з багатьма проблемами, які носять економічний, організаційний та психологічний характер. Вирішення таких проблем залежить від учасників цього складного процесу: керівників та власників підприємств, працівників, держави, навчальних закладів та інших учасників. В Україні освіта протягом життя має свою специфіку та можливості здійснення, які значною мірою обумовлені загальноекономічною ситуацією у державі. Тому вкрай важливим є визначення особливостей та організаційно-економічних можливостей поширення навчання протягом життя в Україні для забезпечення сталого розвитку.

### Література

1. **Олейникова О. Н.** Обучение в течение всей жизни как инструмент реализации Лиссабонской стратегии / О. Н. Олейникова, А. А. Муравьева, Н. М. Аксёнова. – М.: РИО ТК им. Коняева, 2009 – 131 с.
2. **Dave R. H.** (ed.). Foundations of Lifelong Education. Oxford, 1976. – 314 p.
3. **Обучение** на протяжении жизни в условиях новой экономики (Серия „Актуальные вопросы развития образования”) – М.: „Алекс”, 2006. – 264 с.
4. **Gelpi E.** A Future for Lifelong Education. Vol. 1, 2. Manchester, 1979.
5. **Jarvis P.** Adult and Continuing Education. Theory and Practice. L., 1995.
6. **Tight M.** Key Concepts in Adult Education and Training. L.; N.Y., 1998.
7. **Otala L.** European Approaches to Lifelong Learning: Trends in Industry Practices and Industry-university Cooperation in Adult Education and Training. Paris, 1992.
8. **Савченко В.** Удосконалення та підвищення ефективності професійного навчання кадрів на виробництві / В. Савченко // Україна: аспек-

## Показники середньої тривалості навчання населення у віці 25-64 роки та індексів рівня освіти

Країни	1990 р.		2000 р.		2010 р.	
	середня тривалість навчання, років	індекс рівня освіти	середня тривалість навчання, років	індекс рівня освіти	середня тривалість навчання, років	індекс рівня освіти
Австрія	8,3	0,709	9,1	0,785	10,8	0,858
Бельгія	9,4	0,764	10	0,896	10,9	0,882
Болгарія	8,9	0,692	9,5	0,742	10,6	0,802
Велика Британія	7,9	0,688	8,5	0,778	9,3	0,815
Греція	7,9	0,671	8,6	0,734	10,1	0,861
Данія	9,6	0,774	10,5	0,872	11,4	0,924
Естонія	9,3	0,716	11,7	0,884	12	0,916
Ірландія	10,4	0,76	11,2	0,909	11,6	0,963
Ісландія	8,4	0,727	9,3	0,839	10,4	0,912
Іспанія	6	0,619	9,1	0,801	10,4	0,874
Італія	7,2	0,636	8,4	0,745	10,1	0,856
Кіпр	8,7	0,626	9,7	0,73	9,8	0,798
Латвія	7,5	0,652	9,4	0,771	11,5	0,873
Литва	8,3	0,688	9,9	0,799	10,9	0,883
Люксембург	8,8	0,656	9,7	0,764	10,1	0,771
Мальта	8,3	0,686	9	0,744	9,9	0,797
Нідерланди	10,2	0,814	10,8	0,892	11,6	0,931
Німеччина	8	0,721	10,5	0,86	12,2	0,928
Норвегія	10,8	0,82	11,5	0,946	12,6	0,985
Польща	8,4	0,676	9,5	0,789	10	0,822
Португалія	6,2	0,568	6,8	0,691	7,7	0,739
Росія	8,5	0,688	9,6	0,733	9,8	0,784
Румунія	9	0,705	9,9	0,725	10,4	0,831
Словаччина	10,6	0,746	11,2	0,814	11,6	0,875
Словенія	8,2	0,67	9,4	0,783	11,6	0,933
США	12,3	0,917	13	0,937	12,4	0,939
Туреччина	4,5	0,41	5,5	0,503	6,5	0,583
Угорщина	8,7	0,661	10,5	0,816	11,1	0,866
<b>Україна</b>	<b>9,1</b>	<b>0,711</b>	<b>10,7</b>	<b>0,782</b>	<b>11,3</b>	<b>0,858</b>
Фінляндія	8,2	0,74	8,2	0,803	10,3	0,877
Франція	7,1	0,666	9,3	0,802	10,6	0,87
Хорватія	7,9	0,624	9,2	0,704	9,8	0,778
Чехія	10,9	0,762	11,9	0,857	12,3	0,924
Швейцарія	9,7	0,762	10,3	0,83	11	0,872
Швеція	10	0,759	11	0,937	11,7	0,904

ти праці. – 2001. / № 7. – С. 14 – 21. 9. **Крушельницька О. В.** Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / О. В. Крушельницька // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1 (51). – С. 125 – 129. 10. **Щекин Г. В.** Социальная теория и кадровая поли-

тика Монография / Г. В. Щекин. – К.: МАУП, 2000. – 576 с. 11. **Синенко Н.** Організація професійного навчання кадрів на виробництві / Н. Синенко // Справочник кадровика, 2004. – № 1. – С. 47 – 50. 12. **Dewey J.** Education and Democracy. N.Y., 1916. –

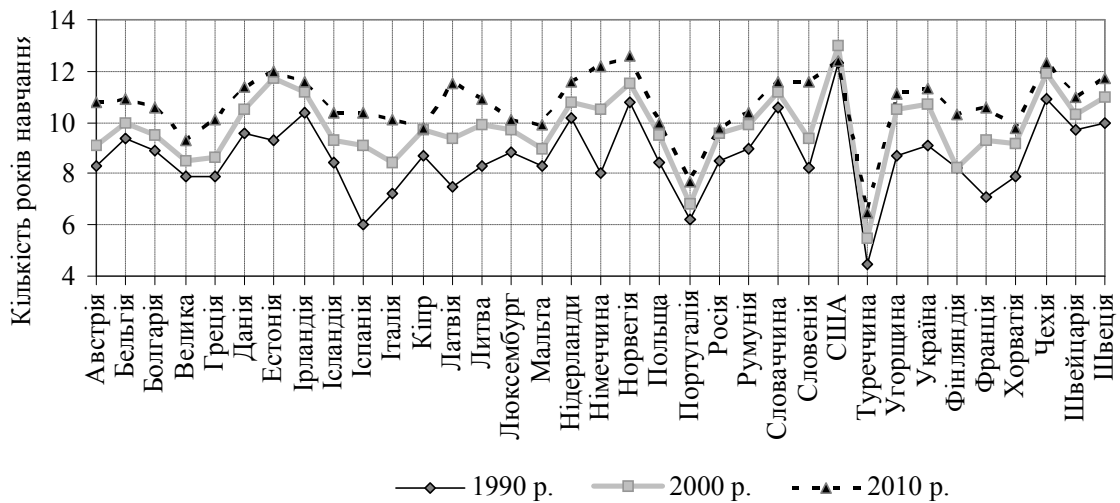


Рис. 3. Середня тривалість навчання населення у віці 25 років і старше

246 р. 13. Peter T. Knight. The Half-Life of Knowledge and Structural Reform of the Education Sector for the Global Knowledge-Based Economy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.knight-moore.com/pubs/half-life.html> 14. Карпенко М. М. Перспективи реалізації в Україні концепції освіти протягом життя: чинники і механізми / М. М. Карпенко // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 4 (21). – С. 45-51.

**Швець І. Б., Федоренко Т. С. Сучасні тенденції поширення професійного навчання протягом життя**

Розглянуто теоретичні основи професійного навчання та проблеми безперервної освіти. Досліджено стан, вікові та статеві особливості професійного навчання людини протягом життя в різних європейських країнах. Виявлено позитивні тенденції поширення освіти протягом життя та основні показники її розвитку. Встановлено кількісні характеристики впровадження продовженого професійного навчання на підприємствах країн ЄС. Обґрунтовано необхідність використання європейського досвіду та можливості поширення професійного навчання людини протягом життя в Україні.

*Ключові слова:* навчання протягом життя, професійна освіта, знання, розвиток, вміння вчитися

**Швец И. Б., Федоренко Т. С. Современные тенденции распространения профессионального обучения в течение жизни**

Рассмотрены теоретические основы профессио-

нального обучения и проблемы образования. Исследовано состояние, возрастные и половые особенности профессионального обучения человека в течение жизни в различных европейских странах. Выявлены положительные тенденции распространения образования в течение жизни и основные показатели его развития. Установлены количественные характеристики внедрения продленного профессионального обучения на предприятиях стран ЕС. Обоснована необходимость использования европейского опыта и возможности распространения профессионального обучения человека в течение жизни в Украине.

*Ключевые слова:* обучение в течение жизни, профессиональное образование, знания, развитие, умение учиться.

**Shvets I. B., Fedorenko T. S. The Modern Trends of Professional Lifelong Learning**

The theoretical basis of training and education issues is considered. The trends, ages and genders characteristics of vocational training for people living in different European countries is researched. The positive trends in the distribution of education throughout life and the main indicators of development is identified. The quantitative characteristics of the extended vocational training introduction in enterprises in the EU is installed. The necessity of the European experience use and the possibility of extending training for human life in Ukraine is justified.

*Key words:* lifelong learning, vocational training, skills, development, ability to learn.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

В Україні мінімальна заробітна плата не тільки не відповідає критеріям економічного зростання, але й сприяє поступовій деградації нації. Дешева робоча сила в сукупності з підвищенням цін на товари і послуги, які наблизилися до світових, призвели до того, що знизилася якість праці і йде знецінення самого поняття праці. Низький рівень мінімальної заробітної плати сприяє заниженню рівня зарплати в цілому по країні, що призводить, по суті, до збереження характерної для радянських часів моделі „економіки дешевого працівника”, не відповідної вимогам ринку і, зокрема, принципу адекватної оцінки кількості та якості праці.

Сукупність описаних обставин призвела до того, що країна опинилася затягнутою в „пастку вбогості”, що самовідтворюється. Економіка, у силу недостатності споживчого попиту, обумовленого низькими доходами, не одержує необхідного їй інвестиційного посилення й поступово зменшує свої обороти, що знову негативно позначається й на споживчому попиті та доходах громадян. У зв'язку із цим виникають дискусії з приводу того, чи потрібно піднімати мінімальну заробітну плату? Це обумовлює **актуальність дослідження**.

**Мета статті.** Визначити негативні наслідки існуючої мінімальної заробітної плати в Україні та оцінити ефективність її підвищення.

У підвищенні мінімальної заробітної плати є як позитивні, так і негативні моменти. Шкода, яку отримує економіка від низької мінімальної заробітної плати очевидна. Вона дозволяє великій кількості комерційних організацій успішно ухилятися від сплати податків, установлюючи своїм працівникам офіційну зарплату на рівні мінімальної, тим самим, виводячи з-під оподаткування більшу частину фактично виплачуваної зарплати.

Підвищення мінімальної заробітної плати призведе до адекватного підвищення середньої заробітної плати, що дійсно, чревате певними погрозами для економіки країни. Високий рівень мінімальної заробітної плати, не співвіднесений з можливостями економіки і рівнем продуктивності праці, буде створювати необґрунтовано жорсткий формальний інститут, що призведе до певних негативних наслідків.

Адміністративне підвищення мінімальної заробітної плати „міра неринкова, а виходить, здатна негатив-

но вплинути на ефективність розподілу ресурсів в економіці. Тут, заперечуючи супротивникам державного втручання, слід зазначити, що економіка України поки не є стійкою ринковою системою, і тому створення складних форм сучасної економічної діяльності залишається сферою державної, а не ринкової діяльності. Тим більше, що забезпечення мінімальних соціальних норм є функція будь-якого цивілізованої держави, і жодна із провідних світових держав не зневажає державним регулюванням.

Як можливий ризик можна назвати і проблеми, пов'язані з рентабельністю промислових підприємств. Оскільки в цей час на багатьох підприємствах використовуються технології з високим рівнем трудових витрат, вони вже зараз перебувають на межі рентабельності. У випадку змушеного підвищення мінімальної заробітної плати зросте заробітна плата, і ці підприємства не зможуть бути рентабельними без скорочення чисельності штату, що в підсумку може привести до зростання безробіття. Крім того, знизиться рентабельність ефективних підприємств, оскільки зростуть витрати на оплату праці.

Серед наслідків підвищення мінімальної заробітної плати можлива зміна пропорцій у галузях економіки. Через її різке підвищення деякі галузі, у тому числі і сільське господарство, не зможуть створити умови для підвищення рівня зарплати для своїх співробітників. Таким чином, очікується, що підвищення мінімальної заробітної плати буде супроводжуватися масовими банкрутствами, зниженням попиту на працю, зростанням безробіття та сплеском інфляції, що обернеться падінням реальної купівельної спроможності гривні.

Однак результати кореляційного аналізу відповідних показників в Україні за період з 2000 р. по 2010 р. цього припущення не підтверджують. Якщо для оцінки тісноти зв'язку між ними використовувати шкалу Чеддока, то зв'язок мінімальної заробітної плати з інфляцією (індексом споживчих цін) слабка (коефіцієнт кореляції 0,11). Що стосується безробіття й рентабельності, то існує зворотна залежність. Однак, якщо між мінімальної заробітної плати і рівнем безробіття такий зв'язок помітний (коефіцієнт кореляції 0,6), то з рівнем рентабельності операційної діяльності підприємств України майже відсутній (коефіцієнт кореляції 0,004) (табл. 1).



Таблиця 1

## Кореляційна матриця, %

Показник	Індекс споживчих цін	Рівень безробіття	Рентабельність операційної діяльності	Мінімальна заробітна плата
Індекс споживчих цін, %	1			
Рівень безробіття, %	0,27	1		
Рентабельність операційної діяльності, %	-0,43	-0,62	1	
Мінімальна заробітна плата, грн.	0,11	-0,60	0,004	1

Виходячи з наведених даних, можна зробити висновок, що вибухової реакції у вигляді зростання безробіття і інфляції, а також скорочення рентабельності у відповідь на підвищення мінімальної заробітної плати не буде. Разом із тим ресурси (капітал і праця) стануть розподілятися більш ефективно, збільшиться їх віддача, підвищиться виробнича дисципліна, а заробітна плата стане більш гнучкою. Збільшення мінімальної заробітної плати і зміна податкового законодавства в частині соціальних виплат призведуть до перерозподілу доходів організацій (фонд оплати праці виросте за рахунок прибутку), що у свою чергу, підштовхне роботодавців до раціоналізації виробництва – спочатку за рахунок вивільнення зайвих працівників, а потім – і технічного переозброєння.

У сукупності перераховане вище буде сприяти зростанню ефективності виробництва. До того ж збільшення мінімальної заробітної плати легалізує частину тіньових доходів. Отже, істотно розшириться база прибуткового оподаткування, що стане джерелом підвищення мінімальної заробітної плати й інших соціальних стандартів. Аналогічної думки дотримуються і провідні фахівці у цієї сфері. Наприклад, у докладі МОП „Зароботна плата в мире в 2010 – 2011 гг.: політика в області зароботної плати в період кризи” відзначено, що в 2006 році більше 650 економістів, включаючи п'ять лауреатів Нобелівської премії та шість колишніх президентів Американської економічної асоціації, опублікували заяву, де вони висунули пропозицію про те, що підвищення її рівня в США може значно поліпшити життя працівників з низькими доходами і їхніми родинами, не роблячи при цьому негативного впливу на економіку, про яке говорили критики [4, с. 68].

Підвищення величини мінімальної заробітної плати призведе до зростання соціальної ефективності суспільства, яка визначається ступенем задоволення його потреб. Мінімальний ступінь задоволення таких потреб є нижньою межею соціальною ефективності суспіль-

ства. Очевидно, що верхня межа визначається можливостями національної економіки. Разом із нижньою межею вони є граничними соціальними ефективностями суспільства. Між ними існує фактичний рівень соціальної ефективності, який залежить від типу макроекономічної системи, що визначається відносинами власності та системою державного управління.

Ступінь задоволення потреб суспільства є узагальненим результатом задоволення потреб кожного його члена. Об'єктивно вони різні, але їх можна узагальнити за верствами населення. Наприклад, ступінь задоволення потреб найманих працівників, непрацездатних пенсіонерів, дітей, студентів тощо, де основним джерелом задоволення потреб є їх доходи. Тобто соціальну ефективність суспільства слід диференціювати за критерієм однорідності доходів.

Для домінуючої частини населення основним і прямим джерелом доходів є заробітна плата та соціальні виплати, основною з яких є пенсія. Для економічного розвитку найбільш значущими є наймані працівники як безпосередні виробники суспільного продукту. Тоді для соціальної ефективності суспільства найбільш значною є їхня заробітна плата. Її зростання знижує економічну та підвищує соціальну ефективність. Тобто у вирішенні проблеми збалансованості соціальної й економічної ефективності певну регулюючу функцію виконує заробітна плата найманих працівників. Таким чином, мінімальна і середня заробітна плата найманих працівників повинні використатися при нормуванні і визначенні соціальної ефективності суспільства.

Показник будь-якої ефективності – величина відносна. Виникає питання, із чим порівнювати мінімальну та середню заробітну плату? У роботі [1] у якості бази порівняння запропоновано використати прожиткового мінімуму ( $P_{\min}$ ), оскільки він є загальноприйнятим показником, що визначає рівень бідності. Тоді мінімальна соціальна ефективність є величиною нормативною, яка визначається вимогами Європейської соціальної хартії:

$$E_{\text{соц.}}^{\min} = \frac{3П_{\min}}{(1) П_{\min}} \leq 2,5$$

Фактична ( $E_{\text{соц.}}^{\phi}$ ) соціальна ефективність визначається наступним чином:

$$E_{\text{соц.}}^{\phi} = \frac{3П_{\text{ср}}}{(2) П_{\min}}$$

де  $3П_{\min}$ ,  $3П_{\text{ср}}$  – мінімальна та середня заробітна плата відповідно.

Середня заробітна плата найманих працівників ( $3П_{\text{ср}}$ ) розраховується як відношення оплати праці усіх найманих працівників ( $3П$ ) до їх середньооблікової чисельності ( $Ч_{\text{ср}}$ ):

$$3П_{\text{ср}} = \frac{3П}{12 \cdot Ч_{\text{ср}}}, \text{ грн / місяць.} \quad (3)$$

Відповідно до оцінок податківців, опублікованим у ході презентації Концепції реформування податкової системи, обсяг тіньового сектора розподіляється в такий спосіб: 170 млрд грн становить зарплата в „конвертах”, 100 млрд грн – доходи власників активів у формі виведення безготівкових коштів у наявну форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд грн – неофіційні платежі, 45 млрд грн – основні засоби, матеріальні ресурси та послуги тіньового сектора [5]. То яким міг би бути в такому випадку обсяг ВВП?

Для відповіді на це питання використано розроблену в роботі [2] приведену форму економетричної моделі (4). Результати розрахунків наведено у табл. 2.

$$\begin{cases} ПД = 2182673 + 0,9353П - 1,872ПС - 0,303ПЕ + 1,075А, \\ КСВ = -5144468 + 0,764П + 0,81ПС - 0,558ПЕ + 3,511А, \\ ЧІ = 7326824 + 1,173П - 1,683ПС - 0,747ПЕ - 3,436А. \end{cases} \quad (4)$$

де  $ПД$  – валовий прибуток, змішаний доход;  $3П$  – оплата праці найманих працівників;  $ПС$  – податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорту;  $КСВ$  – кінцеві споживчі витрати;  $ПЕ$  – сальдо експорту-імпорту товарів і послуг;  $ЧІ$  – чисті інвестиції;  $А$  – амортизація.

З табл. 2 неважко помітити, що у випадку виведення заробітної плати і неофіційних платежів з „тіні” в певній мірі вирішується проблема внутрішнього інвестування. При цьому на 27,33% зростає валовий прибуток, змішаний доход, а структура розподілу ВВП за категоріями доходу майже не змінюється. Щодо соціальної ефективності, то внаслідок таких дій та збільшення мінімальної заробітної плати, яка розрахована з використанням економетричної моделі (4) за умови рівності до нуля чистих інвестицій ( $ЧІ = 0$ ) [3], вона могла б підвищитись на 13,2% (табл. 3).

Слід зазначити, що фактична соціальна ефективність обмежується можливостями національної економіки і типом макроекономічної системи, від якої залежать суспільні відносини. Такі обмеження, в остаточному підсумку, впливають у закономірній взаємозв'язок між мінімальною та середньою заробітною платою найманих працівників. Очевидно, що при розробці політики підвищення мінімальної заробітної плати слід орієнтуватися на такі її значення і терміни встановлення, при яких досягається збалансованість соціальної та економічної ефективності. Це потребує визначення певних критеріїв та показників оцінки.

Таблиця 2

#### Оцінка фактичного і очікуваного ВВП України та його структури за категоріями доходу і споживання

Показник	2009 р. [6]	Очікуване значення	Відносне відхилення, %
<b>КСВ</b>	930119,2	772826	20,35
<b>ЧІ</b>	191079,7	48611	293,08
<b>ПД</b>	441437,9	346676	27,33
<b>А</b>	107204,0	107204	0
<b>ПЕ</b>	-15296,0	-15296	0
<b>3П</b>	621343,0	451343	37,67
<b>ПС</b>	150326,0	115326	30,35
<b>ВВП</b>	1213106,9	913345	32,82
<b>3П/ВВП, %</b>	51,22	49,4165	3,65
<b>ПС/ВВП, %</b>	12,39	12,6268	-1,86
<b>ПД/ВВП, %</b>	36,39	37,9567	-4,13

Таблиця 3

## Оцінка фактичної і очікуваної соціальної ефективності України

Показник	2009 р. [6]	Очікуване значення	Темп приросту, %
Оплата праці найманих працівників, млн. грн.	451343	621343,0	38
Чисельність найманих працівників, тис. осіб	12948,5	12948,5	0
Середня заробітна плата найманих працівників, грн.	2904,7	3998,8	38
Мінімальна заробітна плата найманих працівників, грн.	744	1942	161
Прожитковий мінімум, грн.	638,5	776,8	21,7
Фактична соціальна ефективність, %	4,55	5,15	13,2

Таблиця 3.9

## Оцінка фактичної і очікуваної збалансованості соціальної та економічної ефективності в Україні

Показник	2009 р.	Очікуване значення	Відхилення (темپ приросту), %	Нормативне значення, %
Співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати, %	100,42	116,26	15,78	100
Індекс Кейтца	25,61	48,56	89,61	50-60

У стабільних економіках діє закон випереджального зростання продуктивності праці над збільшенням заробітної плати. Це дозволяє вирішувати проблему підвищення соціальної ефективності суспільства без програшу для економічної ефективності. Тобто критерієм оцінки збалансованості соціальної і економічної ефективності є випереджальне зростання продуктивності праці над збільшенням заробітної плати. Відповідним показником збалансованості є співвідношення темпів зростання продуктивності праці ( $T_{пр}$ ) і заробітної плати ( $T_{зн}$ ) [1]:

$$Зб_e = \frac{T_{пр}}{T_{зн}} \quad (5)$$

При розрахунку темпів зростання продуктивності праці використовуються обсяги ВВП із табл. 2, які співвідносяться із кількістю найманих працівників. Якщо співвідношення (5) перевищує рівень 100%, то можна говорити о збалансованості соціальної і економічної ефективності підприємства, але це не є обов'язковим в нестабільних макроекономічних системах, де

рівень заробітної плати занадто низький, внаслідок чого закон випереджального зростання продуктивності праці не діє. Тому наступним критерієм доцільно використати індекс Кейтца, що як показник характеризується співвідношенням мінімальної ( $ЗП_{мін}$ ) і середньої заробітної плати ( $ЗП_{см}$ ) [1]:

$$IK = \frac{ЗП_{мін}}{ЗП_{см}} \quad (6)$$

За методологією Держкомстату середньомісячна заробітна плата найманих працівників включає податки. Такий підхід при нормуванні індексу Кейтца використовують Міжнародна організація праці та Європейський Союз. Таким чином, значення індексу Кейтца повинне бути в інтервалі 50 – 60%. Результати оцінки збалансованості соціальної і економічної ефективності наведені в табл. 3.

З табл. 3 неважко помітити, що у 2009 р. тільки значення індексу Кейтца не відповідало нормативному значенню. Але в результаті підвищення мінімальної заробітної плати і виведення економіки України з

„тіні” очікуване значення індексу Кейтца підвищиться практично до необхідного мінімального рівня. При цьому значно зростає співвідношення темпів продуктивності праці та заробітної плати в результаті підвищення матеріальної мотивації найманих працівників.

Резюмуючи вищевикладене, слід зробити такі **висновки:**

Підвищення мінімальної заробітної плати найманих працівників не буде супроводжуватися масовими банкрутствами, зниженням попиту на працю, зростанням безробіття та інфляції в Україні. Навпаки, така дія буде сприяти зростанню ефективності виробництва та легалізації тіньових доходів.

Основним критерієм соціальної ефективності національної економіки України є ступінь задоволення потреб найманих працівників, який визначається за співвідношенням їх середньої та мінімальної заробітної плати. Їх підвищення збільшує соціальну і зменшує економічну ефективність суспільства. Умовою їх збалансованості є випереджальне зростання продуктивності праці найманих працівників над збільшенням заробітної плати. При цьому співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати (індекс Кейтца) повинне знаходитися в інтервалі 50 – 60%.

Внаслідок підвищення мінімальної заробітної плати можна очікувати скорочення розмірів тіньової економіки України. В результаті соціальна ефективність національної економіки не тільки підвищиться, але і збалансується із економічною ефективністю.

### Література

1. **Беленцов В. М.** Методика аналізу соціально-економічної ефективності розвитку виробничого підприємства / В. М. Беленцов, Ю. В. Беленцова // Управління економічним розвитком промислових підприємств: зб. наук. праць Донецького державного університету управління, сер. „Економіка”. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – Т. XI, вип. 149. – С. 87 – 93 2. **Беленцова Ю. В.** Заробітна плата та економічне зростання в Україні: моделювання й дослідження структурних зв'язків / Ю. В. Беленцова // Менеджер. – 2012. – №1(59). – С. 244 – 251 3. **Беленцова Ю. В.** Якою повинна бути заробітна плата в Україні? / Ю. В. Беленцова // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету, сер. „Економічні науки”. – 2012. – № 39. – С. 21 – 25 4. **Доклад МОТ „Зароботна плата в мире в 2010–2011 гг.: политика в області зароботной плати в период кризиса” /** Група технической поддержки достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – М.: МОТ., 2010. – 123 с. 5. **Обсяг тіньової економіки України становить 350 млрд грн, половина цих коштів**

– зарплати в „конвертах” / Електронний ресурс // „Дзеркало тижня. Україна”. – 2012. – 19 серпня. – Режим доступу : <http://news.dt.ua/ECONOMICS>. 6. **Статистичний щорічник України за 2010 рік /** Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Тов „Август Трейд”, 2011. – 560 с.

### **Беленцова Ю. В. Ефективність підвищення мінімальної заробітної плати в Україні**

Обґрунтоване, що підвищення мінімальної заробітної плати найманих робітників в Україні не викличе масових банкрутств, зростання безробіття та інфляції, а буде сприяти підвищенню ефективності виробництва і легалізації тіньової економіки. Доведене, що в результаті можна очікувати значне підвищення соціальної ефективності національної економіки і досягнення її збалансованості з економічною ефективністю.

*Ключові слова:* мінімальна і середня заробітна плата, тіньова економіка, баланс соціальної і економічної ефективності, продуктивність праці, індекс Кейтца

### **Беленцова Ю. В. Эффективность повышения минимальной заработной платы в Украине**

Обосновано, что повышение минимальной заработной платы наемных работников в Украине не вызовет массовых банкротств, роста безработицы и инфляции, а будет способствовать повышению эффективности производства и легализации теневой экономики. Доказано, что в результате можно ожидать значительное повышение социальной эффективности национальной экономики и достижения ее сбалансированности с экономической эффективностью.

*Ключевые слова:* минимальная и средняя заработная плата, теневая экономика, баланс социальной и экономической эффективности, производительность труда, индекс Кейтца

### **Belentsova J. V. Efficiency of Increasing of the Minimum Salary in Ukraine**

Substantiated that increasing of the minimum salary of employees in Ukraine will not cause mass bankruptcies, rising unemployment and inflation, but will increase the efficiency of production and the legalization of the shadow economy. Proved that as a result we can expect a significant increase in social efficiency of the national economy and achieve its balance with economic efficiency.

*Key words:* minimum and average salary, shadow economy, balance social and economical efficiency, labour productivity, Kaitz index

Стаття надійшла до редакції 12.09.2012  
Прийнято до друку 20.12.2012

## УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Научным сообществом общепризнанно, что важным фактором, определяющим состояние и уровень развития национального хозяйства, является его экономический потенциал, основу которого составляет человеческий капитал, во многом определяющий способность государства действовать в мировой экономической системе. Огромные преимущества в создании условий для роста благосостояния граждан, формирования и развития экономики знаний, информационного общества имеют государства с накопленным высококачественным человеческим капиталом.

Высокий уровень и качество накопленного человеческого капитала необходимы для ускоренного осуществления технологического обновления производств, рыночных преобразований экономики, повышения качества жизни населения в целом. В современной экономической науке человеческий фактор рассматривается в качестве решающего фактора инновационного развития государства. Доказано, что в настоящее время природный и финансовый капитал больше не являются первостепенными факторами производства. Сегодня таким фактором выступает человек, поскольку новейшие отрасли требуют глубоких знаний, навыков, умений, которыми обладает человек. Кроме того, в человеческом ресурсе скрываются наибольшие резервы для повышения эффективности функционирования инновационной экономики. Исследования ученых и практический опыт показали, что национальное богатство общества зависит от характера занятий людей, их способности к труду, а эффективность развития экономики современных государств в наибольшей степени зависит от средств, вкладываемых в человеческий ресурс.

В Республике Беларусь, как и в других странах, на этапе формирования экономики инновационного типа развитие человеческого капитала является приоритетным направлением. Так, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. в качестве первого ключевого приоритета приводится „развитие человеческого потенциала, включая повышение уровня благосостояния, увеличение продолжительности жизни, укрепления здоровья граждан и их образования” [1].

Новая экономика предопределила растущую потребность в обобщающих междисциплинарных под-

ходах, позволяющих расширить научное мировоззрение на выбранный предмет исследования, используя принцип организации научного знания в условиях взаимодействия многих дисциплин для достижения поставленной цели. В этой связи, учитывая многогранность категории „человеческий капитал”, представляется целесообразным расширить научное мировоззрение на человеческий капитал, выявив его новые аспекты, рассмотреть их в новой области знаний, что позволит развить научную теорию о человеческом капитале и придать прикладной характер проводимым исследованиям. Человеческий капитал является предметом исследований ученых представителей различных научных областей.

Однако, такие важнейшие вопросы, как оценка эффективности инвестиций в человека, справедливое распределение (перераспределение) дохода между всеми участниками его создания требуют тщательного исследования и формирования четко выстроенной методологии управления с использованием специальных методов, подходов и соответствующего инструментария. Учитывая, что выше обозначенные вопросы являются задачами науки о финансах (ее прикладного аспекта – финансового менеджмента), представляется для их решения целесообразным формирование методологии финансового управления человеческим капиталом.

Теоретической основой настоящего материала послужили работы представителей классической школы политэкономии (А. Смит, К. Маркс, Дж. С. Миль, Ж. Б. Сей, У. Петти, Д. Рикардо и др.), неоклассиков (Т. Шульц, А. Маршалл, Р. Солоу, А. Маслоу и др.), а также исследования зарубежных ученых современности (Энни Брукинг, Т. Бьюзен, Минс Г., Шнайдер Д., Р. Нельсон и С. Дж. Уинтер, Сливотски А., Моррисон Д. и др.) [2; 3; 4; 5; 6].

Основой проводимых нами исследований в сфере финансового управления человеческим капиталом являются труды российских ученых (Беляев И. Ю., Иноземцев В. Л., Ленская С. А., Леонтьев Б. Б., Михнева С. Г., Новолодская Г. И., Шаховская Л. С. и др.) и отечественных экономистов (Бондарь А. В., Никитенко П. Г., Раков А. А., Корнеев И. В., Солодовников С. Ю., Ванкевич Е. В. и др.) [7; 8; 9; 10].

Немного о формировании теории человеческого

капитала. Современная теория человеческого капитала сформировалась в 60-е годы XX века в учениях представителей чикагской школы Д. Минцера, Г. Беккера, Т. Шульца, Л. Туроу, М. Фишера, Дж. Кендрика. [5, 11] Наибольшую популярность теория приобрела среди представителей чикагской школы экономики (основные положения изложены в трудах Т. Шульца, Г. Беккера), центральной методологической основой, которой стало объяснение экономических процессов на основе принципа максимизации выгоды индивидов. „Первооткрывателем” теории человеческого капитала принято считать Теодора Шульца, который в своих статьях „Формирование капитала образования” (1960 г) и „Инвестиции в человеческий капитал” (1961 г) обобщил основные положения концепции.

Другой представитель американской экономической школы Г. Беккер, внёсший значительный вклад в разработку категориального аппарата, параллельно с Т. Шульцем. Необходимо отметить вклад в разработку человеческого капитала таких известных экономистов, как Б. Вейсброт (Вашингтонский университет), Л. Туроу (Массачусетский технологический университет), У. Бозн, И. Фишер, Дж. Вейзи (Кембриджский и Оксфордский университеты). Позже значительный вклад в разработку концепции внесли М. Блауг, С. Боулз, Й. Бен-Порат, М. Вудхолл, Э. Денисон, С. Дейзи, Дж. Кендрик, Б. Кикер, Л. Лэйард, Ф. Махлуп, Г. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Б. Чизвик. [12; 13; 14]. Все их мнения сводятся к одному, что человеческий капитал состоит из имеющихся и приобретенных человеческих свойств и способностей, которые человек использует с целью получения дохода. Представители неинституциональной школы обосновали необходимость изучения экономических явлений и процессов в тесной связи с социальными, правовыми, политическими и другими явлениями.

Развитие положений теории человеческого капитала связано с нарастанием интересов исследователей относительно выявления влияния человеческого капитала на доходы населения и темпы их роста. Такие исследования проводили М. Абреу, Г. Бадингер, Р. Барро, И. Бенхабиб, Х. де Гроот, Е. Денисон, Д. Уэйл, Р. Холл, Ч. Джонс, Ф. Каселли, Дж. Кендрик, Г. Мэнкью, Ч. Майер, Х. Сала-и-Мартин, Б. Сианези, Г. Пери, П. Ромер, Дж. Псахаропулос, А. де ла Фуэнте, Г. Тондл, М. Тодаро, Л. Туроу, Е. Ханушек, П. Ховитт, Р. Флоракс, А. Чикконе, М. Шпигель, и многие другие [15; 16; 17].

Из проведенного нами анализа основных положений теории человеческого капитала следует, что становление этой теории стало основой и предопределило направление развития многих областей науки.

Так, например, в рамках науки „управление персоналом” четко просматривается смена применяемых терминов, определяющих объект управления: от рабочей силы до человеческих ресурсов.

Анализ приведённых подходов и определений позволяет выявить следующую общность: человеческий капитал формируется и растет за счёт инвестиций в него; человеческий капитал – есть часть задействованного в производственно-хозяйственной деятельности имеющегося потенциала; важнейшим фактором роста человеческого капитала является повышение образования его носителя.

Подтверждение взаимосвязи между человеческим капиталом – элементом национального богатства страны и инвестициями, осуществляемыми в него, подтверждают следующие ежегодно собираемые и анализируемые сведения о составляющих национального богатства стран мира. Уровень человеческого развития во многом предопределяет и свидетельствует об уровне развития страны.

Для характеристики состояния экономических и социальных условий в странах, а также для прогноза развития, специалистами программы развития ООН (ПРООН) был разработан комплексный показатель – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), или индекс человеческого развития (ИЧР). Нами был проведен анализ динамики ИРЧП для некоторых стран за 2005, 2009 – 2011 годы (рисунок 1).

Из представленных данных следует, что ИРЧП в исследуемом временном интервале незначительно, но растет. Что позволяет в целом положительно характеризовать состояние экономических и социальных явлений в Беларуси. Однако, на наш взгляд, для экономики Беларуси характерно недостаточное финансирование наукоемких отраслей, являющихся основой формирования и роста высококачественного человеческого капитала страны (рисунок 2).

Очевидно, что уровень финансирования НИОКР и инновационных разработок в Беларуси и России значительно ниже, чем в Польше, Израиле, Литве и других странах, входящих в состав стран с очень высоким уровнем ИЧР. Представленная информация подтверждает тесную взаимосвязь объема инвестиций в наукоемкие отрасли и уровня человеческого развития. Поэтому особое внимание должно уделяться повышению качественного уровня человеческого капитала посредством целевого финансирования, что возможно при условии создания эффективной системы управления. Так, для повышения эффективности проводимой экономической политики в Беларуси необходимо систематически проводить анализ динамики качественного уровня человеческого капитала, выстраивать рейтинг отраслей и отдельных предприятий

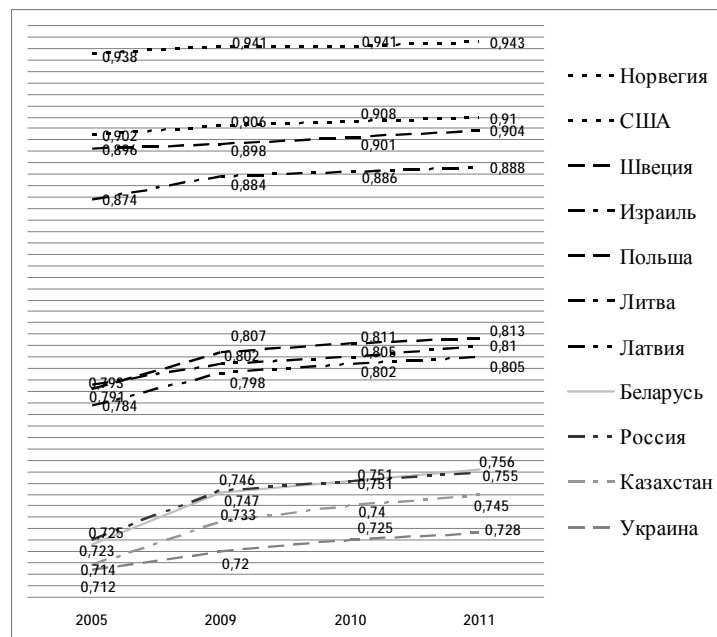


Рис. 1. Динамика индекса человеческого развития, 2005г., 2009 – 2011 гг.

Примечание: [18, 19]

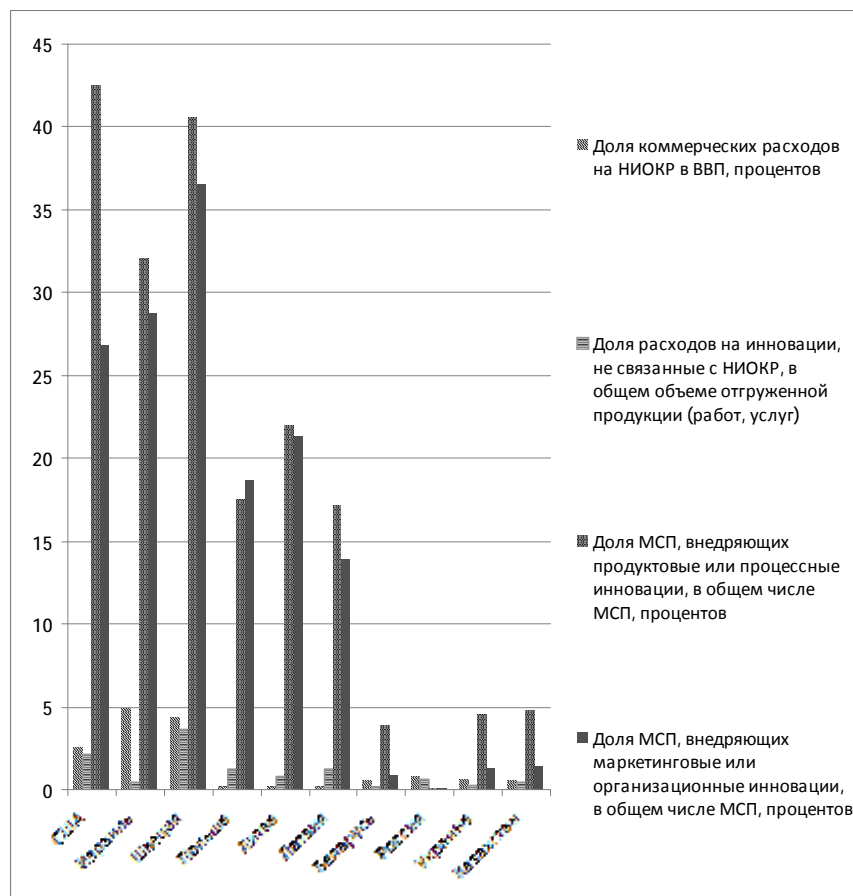


Рис. 2. Доля расходов на НИОКР и инновации по данным Европейского инновационного табло (EIS-2008-2011)

Примечание: [20]

внутри отрасли по обеспеченности качественными человеческими ресурсами, постоянно оценивать эффективность проводимых инвестиционных мероприятий в работников, как на уровне государства, так и отдельно взятого домашнего хозяйства.

Представим свое видение решения поставленной проблемы: формирование методологии финансового управления человеческим капиталом с использованием специальных методов, подходов и соответствующего инструментария. Понимая, что для более четкого представления о происходящих процессах и глубокого их изучения применяют такой специфический метод научного познания как моделирование, нами была сформирована структурно-логическая модель финансового управления человеческим капиталом. Это позволило представить процесс финансового управления исследуемой категории в виде воспроизведения, отображения его (человеческого капитала) специфического образа в системе финансового менеджмента.

Теоретико-методологической основой построения модели стали следующие аргументированные нами заключения (разработки):

1. Разработанная методика стоимостной оценки человеческого капитала (ЧКоц) предполагает оценивать работника по следующим факторам в разрезе стадий [21], формирования и использования человеческого капитала: стадия приобретения исходя из расчета факторов „образование”, „стаж работы в рассматриваемой отрасли”, „стаж работы всего”, „возраст”, „рекомендации”; стадия содержания будет определена по оценке факторов: „производительность труда”, „своевременность выполнения задания”, „точность выполнения задания”; стадия развития – „повышение уровня профессиональной подготовки”, „применение полученных знаний на практике”, „желание обучаться”, „желание обучать”; стадия сохранения – „творческий подход при выполнении задания”. Причем все факторы могут принимать следующие значения: „очень низкое”, „низкое”, „среднее”, „высокое”, „очень высокое”. Затем полученные качественные характеристики пересчитываются в денежном выражении.

2. Эффективность осуществленных инвестиций в человеческий капитал характеризует значение коэффициента эффективности инвестиций, который рассчитывается как отношение прироста значения стоимостной оценки человеческого капитала к инвестициям в него (человеческий капитал) за отчетный период.

3. Исследовав понимание категории „стоимость” известными учеными К. Марксом [2] и Шенноном П. Праттом [22], сущность критерия оптимальности структуры капитала [23], а также основы концепции стоимости капитала и принятых нами стадий форми-

рования и использования человеческого капитала, рассчитывать стоимость человеческого капитала предлагаем как отношение сумм затрат на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала к значению его стоимостной оценки.

4. Для объективной оценки эффективности принимаемых управленческих решений будет явно недостаточно рассчитывать и анализировать показатели в отрыве от анализа динамики финансового результата деятельности в целом. Так, даже если дополнительные инвестиции повлекли рост стоимостной оценки человеческого капитала и прогнозируется увеличение этой стоимостной оценки, но при этом финансовый результат уменьшается, делать вывод об эффективном финансовом управлении неправомерно. Поэтому, будем рассчитывать и анализировать в динамике в совокупности с показателем финансового результата показатель затратно-эффективности человеческого капитала как отношение сумм затрат на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала к объему произведенной за отчетный год продукции (без косвенных налогов).

5. Принимая во внимание подход зарубежных ученых к сущности и определению ставки дисконтирования, в рамках нашего исследования в качестве такой ставки будем использовать стоимость человеческого капитала. Это позволит учитывать в т. ч. и уровень риска инвестиционных вложений в человеческий капитал.

Кроме того, в основу формирования модели финансового управления человеческим капиталом были положены принципы следующих основных подходов финансового менеджмента: системного, функционального, процессного. Так, одним из важнейших подходов, сущность которого позволяет определить место человеческого капитала в управляемой и управляющей подсистемах открытой системы управления, функционирующей в сложившейся среде определенной организации и активно взаимодействующей с внешней средой, является системный подход финансового менеджмента.

Немного о сути системного подхода. В финансовом управлении системный подход начал применяться в середине XX столетия. Основными учеными, выделявшими его, были исследователи Л. фон Бергаланфи, А. А. Богданов, Г. Саймон, П. Друкер, А. Чандлер. Основоположник теории систем Людвиг фон Бергаланфи определял систему как комплекс взаимодействующих элементов или как совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой [24]. Рассматривают систему и, соответственно, системный подход в управлении как некую целостность взаимосвязанных элементов с



определенными признаками и другие ученые. Так, А. Холл определяет систему как множество предметов вместе со связями между предметами и между их признаками [25]. По определению Р. Акоффа „системный подход в управлении основывается на том, что всякая организация представляет собой систему, состоящую из частей, каждая из которых обладает своими собственными целями” [26, с. 33]. При описании сущности современных подходов к менеджменту „организация рассматривается как система – некая целостность, состоящая из взаимозависимых частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристику целого. Организация является сложной (испытывающей воздействие внутренних факторов), открытой (находящейся под воздействием внешних факторов), социотехнической (люди – техника) системой. Все подсистемы (элементы) взаимосвязаны как по вертикали, так и по горизонтали”. В качестве основных принципов системного подхода выделяют следующие: целостность, иерархичность строения, структуризация, множественность, системность [27].

Учитывая результаты существующей практики финансового менеджмента различных объектов, а также сущность категории „человеческий капитал” и изложенные принципы системного подхода управления, считаем правомерным признать человеческий капитал элементом как управляющей так и управляемой подсистем системы финансового управления. В управляющей подсистеме (субъект системы) человеческий капитал представлен определенной категорией работников (кадровая и финансовая службы под руководством администрации), в обязанности которых вменено осуществлять управление финансами и работниками. В управляемой подсистеме (объект системы) человеческий капитал рассматривается как носитель способностей и навыков, участвующий в производственно-хозяйственной деятельности, и в результате капитализации приносит дополнительный доход собственнику. При этом, наниматель (собственник) финансирует приобретение, содержания, развития и сохранения такого капитала, а значит управляет соответствующими инвестиционными процессами.

Обязательным элементом любой системы являются методы, с помощью которых субъект управляет объектом. Учитывая изложенные теоретико-методологические основы исследования, а также основную цель финансового управления человеческим капиталом (приобретение человеческого ресурса с максимальным значением стоимостной оценки человеческого капитала при условии минимальных затрат на содержание, развитие, сохранение; при использовании – обеспечение максимальной отдачи от используемых человеческих ресурсов при улучшении их ка-

чественных характеристик) нами были использованы следующие общенаучные и специальные методы:

- общелогические – анализ (разделение системы финансового управления человеческим капиталом организации на отдельные составляющие и их всестороннее изучение), синтез (последующее соединение выделенных составных частей системы финансового управления человеческим капиталом организации в единое целое), аналогия (индикаторы эффективности финансового управления человеческим капиталом и их критические значения выявлены на основе изучения закономерностей и принципов финансового менеджмента), абстрагирование (при рассмотрении системы финансового управления человеческим капиталом основное внимание уделено наиболее важным сущностным характеристикам ее функционирования);

- методы эмпирического исследования – сравнение (принятие решений по финансовому управлению человеческим капиталом основывается на сопоставлении ряда показателей и предложенных индикаторов эффективности финансового управления человеческим капиталом);

- методы теоретического исследования – формализация (соотношения элементов системы финансового управления человеческим капиталом представлены в знаково-символическом виде и положены в основу построения алгоритмов финансового управления человеческим капиталом), моделирование (построение на основе применения всех вышеперечисленных методов модели финансового управления человеческим капиталом).

Воздействие управляющей подсистемы на управляемую осуществляется посредством методов финансового управления. Методы финансового менеджмента с определенной долей условности можно разделить на три группы: общеэкономические (кредитование, страхование, залоговые операции, трансфертные операции и т. п.), инструментальные (количественные) методы принятия финансовых решений (прогнозирование, планирование, методы факторного анализа и др.) и специальные (лизинг, факторинг, франчайзинг и др.). Среди перечисленных методов наиболее значимыми для достижения сформулированной цели представляются прогнозирование и планирование. Именно на их основе с учетом перечисленных общенаучных методов была обоснована эффективность финансовых решений в отношении человеческого капитала. Конкретизацией данных методов выступает использование таких приемов, как экстраполяция, дисконтирование и др.

Таким образом, системный подход позволяет комплексно изучать явления или процесса, исполь-

зую принцип целостности. При этом уточняется сложная проблема; структурируются элементы этой проблемы посредством формулировки задач, решаемых с помощью общенаучных и специфических методов; обосновываются критерии их решения; в результате конструируется максимально эффективная модель для достижения поставленной цели.

В рамках системного подхода в последующем был разработан ряд специфических подходов, среди которых выделяется структурно-функциональный или функциональный подход, широко используемый в современном научном познании. Функциональный подход стал одной из методологических основ многих дисциплин. Данный подход ориентирует на выявление отдельных особенностей функционирования систем. „Функциональный подход особенно интенсивно развивается там, где предмет исследования ограничивается рамками более или менее узкоспециализированного класса задач. Так появляются теория информации Шеннона, теория распознавания образов, теория моделирования процессов обучения, группа дисциплин, объединенных общим названием „исследование операций”, и т. д.” [22]. Особенность функционального подхода состоит в его комплексности и позволяет рассмотреть происходящие явления в виде последовательно происходящих процессов. „При проведении исследований сложных систем методами функционального подхода часто важно знать также внутреннее их содержание, внутренние связи системы. В этом случае исследователь переходит к более широкому (точнее, более детальному) представлению системы, но в рамках этого представления он по-прежнему интересуется лишь функциональными свойствами и связями подсистем” [28, с. 12]. Вместе с тем, при проведении исследования, предмет которого ограничивается рамками узкоспециализированного класса задач (как в нашем случае) целесообразно использование систем управления процессного подхода. Основное назначение процессного подхода заключается в улучшении качества управления деятельностью организации. Первооткрыватель процессного подхода Анри Файоль считал: „управлять – означает предсказывать и планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать”. [29, с. 46]. Сама идея представления управления как процесса связана с именами двух американских исследователей в области менеджмента: Майкла Хаммера и Джеймса Чампи.

Изложенное предопределило применение (помимо системного подхода) принципов функционального и процессного подходов финансового менеджмента для формирования структурно-логической модели финансового управления человеческим капиталом.

Совокупность процессного и функционального подходов финансового менеджмента, а также сформулированная цель финансового управления человеческим капиталом позволили обосновать и сформировать следующим образом цикл финансового управления исследуемой категории (рис. 3).

Как видим, совокупность основных функций финансового менеджмента образуют, по сути, замкнутый управленческий цикл, в котором по итогам оценки результативности деятельности происходит корректировка целей и задач финансового управления человеческим капиталом.

Исследовав существующую практику финансового менеджмента различных объектов на основе процессного подхода управления, содержания основных концепций финансового менеджмента, в том числе концепций стоимости капитала и дисконтирования денежного потока, а также опираясь на разработанные нами и изложенные выше теоретико-методологические основы, нами были сформированы следующие основные этапы финансового управления человеческим капиталом:

1. *Формирование цели финансового управления человеческим капиталом. Установление критериев, характеризующих достижение цели.*

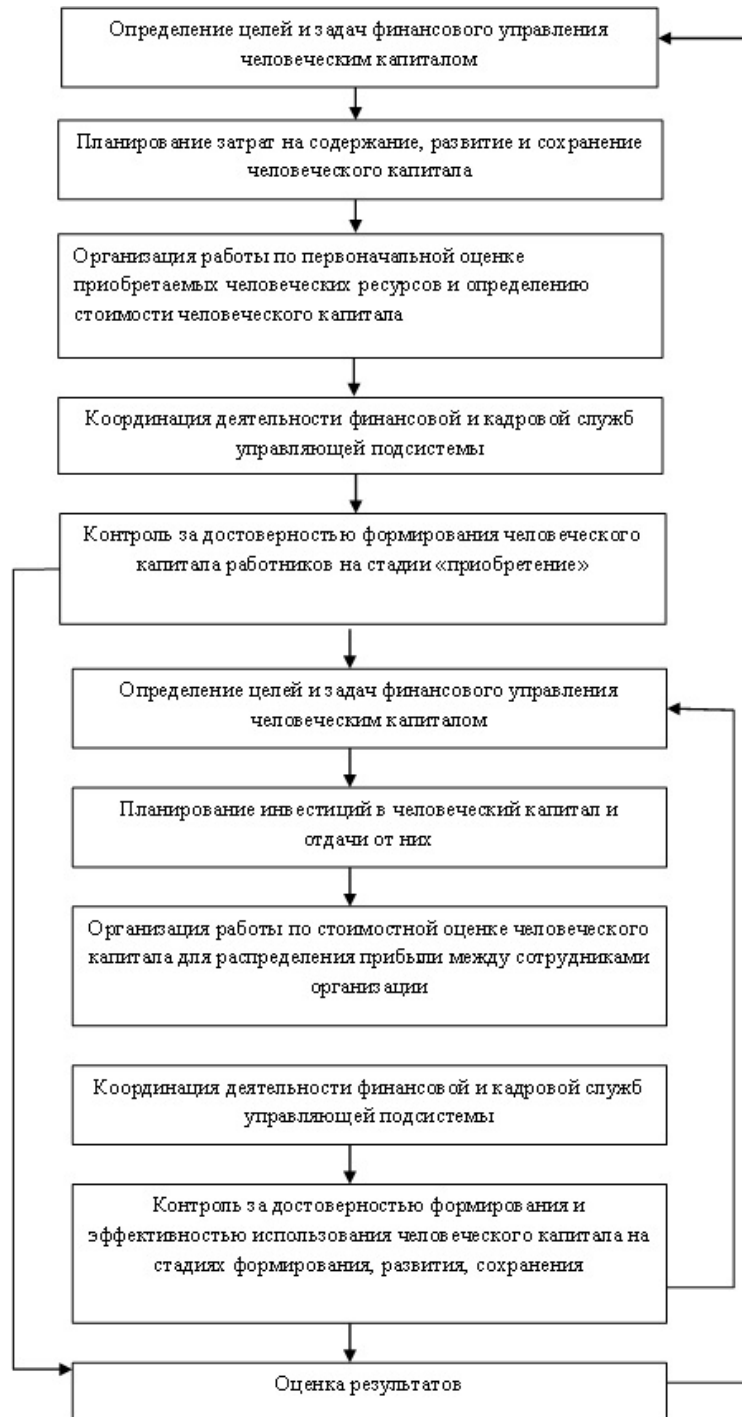
Учитывая, что в условиях экономики рыночного типа главной целью финансового менеджмента является максимизация финансового результата деятельности субъекта хозяйствования, считаем справедливой следующую формулировку цели финансового управления человеческим капиталом: приобретение человеческого ресурса с максимальным значением стоимостной оценки человеческого капитала при условии минимальных затрат на содержание, развитие, сохранение; при использовании – обеспечение максимальной отдачи от используемых человеческих ресурсов при улучшении их качественных характеристик.

Критерии, характеризующие достижение поставленной цели следующие:

- стоимостная оценка человеческого капитала по всем факторам должна быть высокой. Добиваясь такого уровня полезности, организация стремится к максимальному использованию имеющегося в наличии человеческого ресурса;
- прирост стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”  $> 0$ ;
- коэффициент эффективности инвестиций в человеческий капитал  $\geq 1$ . Непосредственным эффектом от инвестиционных вложений в человеческий капитал является прирост его стоимостной оценки по стадиям „содержание”, „развитие”, „сохранение”.

Если этот прирост за отчетный период превышает сумму осуществленных за этот же период инвестиций в человеческий капитал, инвестиции целесообразны. Коэффициент эффективности инвестиций определяется по фактическим данным за отчетный период;

• прирост объема произведенной продукции от фактора производства „человеческий капитал” на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение” > прироста затрат на содержание, развитие и со-



**Рис. 3. Цикл финансового управления человеческим капиталом в контексте функционального и процессного подходов финансового менеджмента**

Примечание: собственная разработка.

хранение человеческого капитала на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”. В этом случае использование дополнительного человеческого капитала позволяет получить собственнику дополнительный прирост прибыли;

- темп роста финансового результата должен быть не ниже темпа роста показателя затратно-экономности человеческого капитала. Это обусловлено существующими в экономической науке причинно-следственными связями между указанными показателями;

- значение чистого дисконтированного дохода от инвестиций в человеческий капитал должно быть больше нуля (основа концепции дисконтированного денежного потока). При нулевом и отрицательном значении данного критерия принимаемые в расчет инвестиционные затраты в человеческий капитал нецелесообразны. В отличие от коэффициента эффективности инвестиций, чистый дисконтированный доход рассчитывается на прогнозной основе и является главным критерием принятия решений об увеличении или снижении инвестиционных затрат в человеческий капитал;

- дисконтированная стоимостная оценка человеческого капитала, отражающая влияние ожидаемых будущих изменений его стоимостной оценки, приведенных к моменту расчета, должна быть не ниже стоимостной оценки человеческого капитала на конец отчетного периода. При таком соотношении имеет место потенциал роста стоимостной оценки человеческого капитала, и, как следствие, оправданы дальнейшие вложения в человеческий капитал.

## 2. *Определение задач финансового управления человеческим капиталом.*

Принимая во внимание, что человеческий капитал формируется по следующим стадиям: приобретение, содержание, развитие и сохранение, а также содержание первого этапа финансового менеджмента исследуемой категории в контексте процессного подхода, перечень задач будет таким:

- определение достоверной стоимостной оценки человеческого капитала (разработанная методика оценки);

- прогнозирование показателей финансового результата организации и стоимостной оценки человеческого капитала для расчета чистого дисконтированного дохода от инвестиций в человеческий капитал и дисконтированной величины стоимостной оценки человеческого капитала;

- определение затрат по содержанию, сохранению и развитию человеческого капитала (заработная плата, отчисления в Фонд социальной защиты населения, платежи по обязательному страхованию от не-

счастных случаев, выплаты за неотработанное время, расходы на развитие и сохранение персонала). Все указанные затраты аккумулируются на счете „Фонд возмещения стоимости потребленного работником финансового ресурса организации в разрезе стадий формирования человеческого капитала;

- выделение из общей суммы затрат по содержанию, сохранению и развитию человеческого капитала инвестиционных затрат. Так, учитывая экономическую сущность понятия „инвестиции”, затраты стадий „развитие” и „сохранение” являются инвестиционными;

- расчет стоимости человеческого капитала;
- определение желаемого соотношения стоимостной оценки человеческого капитала и финансового результата организации.

Теоретические основы решения всех указанных задач, за исключением последней, описаны выше.

Заключительную задачу „определение влияния стоимостной оценки человеческого капитала на финансовый результат организации” можно осуществить на основе построения матрицы, подобной матрице финансовых стратегий Ж. Франсона и И. Романа. Данная матрица подробно описана Е. С. Стояновой [30, с. 398 – 406].

Матрица Ж. Франсона и И. Романа строится исходя из значений показателя результата финансово-хозяйственной деятельности организации, определяемого различными сочетаниями результата финансовой деятельности и результата хозяйственной деятельности.

Подобная матрица для категории человеческого капитала будет иметь следующий вид (рис. 4). В предлагаемой матрице рассматриваются все возможные сочетания изменения справедливой стоимостной оценки человеческого капитала и финансового результата организации в целом. Поэтому определяющей диагональю будет являться равновесная диагональ 1, 2, 3, „зона успеха” будет располагаться выше этой диагонали (квадраты 7, 8, 9), а „проблемная зона” – ниже (квадраты 4, 5, 6).

В данной матрице квадраты 1, 2, 3 можно охарактеризовать как рациональные, т. е. для них имеет место прямая корреляционная зависимость между изменением стоимостной оценки человеческого капитала и изменением финансового результата организации.

Квадраты 7, 8, 9 – предпочтительные: финансовый результат возрастает либо не изменяется при снижении стоимостной оценки человеческого капитала.

Квадраты 4, 5, 6 – недопустимые: при сохранении либо возрастании стоимостной оценки человеческого капитала финансовый результат не изменяется либо снижается, т. е. отражают ситуации неэффективного использования человеческого капитала.

<i>Финансовый результат возрастает</i>	9. Рост финансового результата при снижении стоимостной оценки ЧК	8. Рост финансового результата при неизменной стоимостной оценке ЧК	3. Совместное увеличение стоимостной оценки ЧК и финансового результата
<i>Финансовый результат не изменяется</i>	7. Сохранение текущего уровня финансового результата при снижении стоимостной оценки ЧК	2. Сохранение текущего уровня стоимостной оценки ЧК и финансового результата	5. Сохранение текущего уровня финансового результата при увеличении стоимостной оценки ЧК
<i>Финансовый результат снижается</i>	1. Совместное снижение стоимостной оценки ЧК и финансового результата	4. Снижение финансового результата при неизменной стоимостной оценке ЧК	6. Снижение финансового результата при увеличении стоимостной оценки ЧК
	<i>Стоимостная оценка ЧК снижается</i>	<i>Стоимостная оценка ЧК не изменяется</i>	<i>Стоимостная оценка ЧК возрастает</i>

Рис. 4. Матрица эффективности использования человеческого капитала

Примечание: собственная разработка

Целевой квадрат матрицы – третий, поскольку необходимым условием эффективности инвестиций в человеческий капитал является обеспечение прироста его стоимостной оценки. Вместе с тем прирост стоимостной оценки человеческого капитала нельзя рассматривать исключительно как самоцель, необходимо достижение положительной корреляции данного показателя с приростом финансового результата организации.

3. *Обоснование показателей для оценки выполнения задач финансового менеджмента человеческого капитала.*

Поставленные задачи финансового управления человеческим капиталом позволили выявить следующие показатели (обоснованные выше) для оценки их выполнения:

- стоимостная оценка человеческого капитала;
- стоимость человеческого капитала;
- коэффициент эффективности инвестиций в человеческий капитал;
- чистый дисконтированный доход от инвестиций в человеческий капитал;
- дисконтированная величина стоимостной оценки человеческого капитала;
- затратоемкость человеческого капитала;
- прирост объема произведенной продукции от фактора производства „человеческий капитал” на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”;
- прирост затрат на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала на единицу прироста

та стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”.

Для определения критических значений индикаторов эффективности финансового управления человеческим капиталом нами сформулированы желаемые результаты для каждого индикатора, учитывая и на основе общеизвестных постулатов науки о финансах. Так:

- стоимостная оценка человеческого капитала по всем факторам должна быть высокой. Добиваясь такого уровня полезности, организация стремится к максимальному использованию имеющегося в наличии человеческого ресурса;
- прирост стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”  $> 0$ ;
- коэффициент эффективности инвестиций в человеческий капитал  $\geq 1$ . Непосредственным эффектом от инвестиционных вложений в человеческий капитал является прирост его стоимостной оценки по стадиям „содержание”, „развитие”, „сохранение”. Если этот прирост за отчетный период превышает сумму осуществленных за этот же период инвестиций в человеческий капитал, инвестиции целесообразны. Коэффициент эффективности инвестиций определяется по фактическим данным за отчетный период;
- прирост объема произведенной продукции от фактора производства „человеческий капитал” на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”  $>$  прироста затрат на содержание, развитие и со-

хранение человеческого капитала на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”. В этом случае использование дополнительного человеческого капитала позволяет получить собственнику дополнительный прирост прибыли;

- темп роста финансового результата должен быть не ниже темпа роста показателя затратоемкости человеческого капитала. Это обусловлено существующими в экономической науке причинно-следственными связями между указанными показателями;

- значение чистого дисконтированного дохода от инвестиций в человеческий капитал должно быть больше нуля (основа концепции дисконтированного денежного потока). При нулевом и отрицательном значении данного критерия принимаемые в расчет инвестиционные затраты в человеческий капитал нецелесообразны. В отличие от коэффициента эффективности инвестиций, чистый дисконтированный доход рассчитывается на прогнозной основе и является главным критерием принятия решений об увеличении или снижении инвестиционных затрат в человеческий капитал;

- дисконтированная стоимостная оценка человеческого капитала, отражающая влияние ожидаемых будущих изменений его стоимостной оценки, приведенных к моменту расчета, должна быть не ниже стоимостной оценки человеческого капитала на конец отчетного периода. При таком соотношении имеет место потенциал роста стоимостной оценки человеческого капитала, и, как следствие, оправданы дальнейшие вложения в человеческий капитал.

#### 4. *Принятие и реализация решений.*

На этапе принятия и реализации решений определяются действия, необходимые для достижения целевых разработанных показателей, определяемых на предыдущем этапе.

Все решения будут положены в основу структурно-логической модели финансового управления человеческим капиталом. Типовые решения сформулируем следующим образом. Относительно:

- стоимости капитала: а) в случае превышения стоимости человеческого капитала в целом по предприятию над стоимостью человеческого капитала претендента – принимать такого претендента целесообразно; б) в случае превышения стоимости человеческого капитала планируемого к замене (работающего ныне) работника над стоимостью человеческого капитала претендента (нового работника вместо работающего ныне) – принимать нового работника, а при обратном соотношении – сохранить работающего специалиста с возможным повышением затрат на его содержание, развитие и сохранение;

- стоимостной оценки человеческого капитала: а) в случае прироста значения стоимостной оценки работника за отчетный период (например, год) – на такого работника будет распределяться часть прибыли в зависимости от рейтинга; б) в случае отсутствия положительной динамики за отчетный период в значении стоимостной оценки человеческого капитала предприятия – дальнейшие инвестиции при сохранении качественных характеристик работников нецелесообразны;

- коэффициента эффективности инвестиций в человеческий капитал: а) в случае значения указанного коэффициента более либо равным единице – инвестиции целесообразны; б) при обратном соотношении – выявление неэффективно используемой части человеческого капитала, а при устойчивом сохранении – отказ от дальнейших инвестиций;

- чистого дисконтированного дохода от инвестиций: при отрицательном значении этого показателя – пересмотр инвестиционной политики в части инвестирования в человеческий капитал;

- текущей (дисконтированной) стоимостной оценки человеческого капитала: при значении указанной текущей стоимостной оценки меньшем, чем значение стоимостной оценки человеческого капитала на конец отчетного периода – сокращение инвестиций;

- затратоемкости человеческого капитала: при росте значений этого показателя в отчетном периоде – анализировать соотношение темпов роста затратоемкости человеческого капитала с темпами роста финансового результата деятельности организации.

#### 5. *Текущий контроль за реализацией решений.*

Текущий контроль заключается, прежде всего, в установлении периодичности и достоверности расчета всех обоснованных выше показателей на этапе „Обоснование показателей для оценки выполнения задач финансового менеджмента человеческого капитала”.

Наиболее обоснованной и целесообразной представляется следующая периодичность расчета показателей:

- стоимостная оценка человеческого капитала лиц, претендующих на работу, на стадии „приобретение” – при оценке претендентов на рабочее место или замену работника;

- ожидаемые (планируемые) затраты на содержание, развитие и сохранение по принимаемым работникам – при оценке претендентов на рабочее место или замену работника;

- стоимость человеческого капитала лиц, претендующих на работу, на стадии „приобретение” – 4 при оценке претендентов на рабочее место или замену работника;

– стоимостная оценка человеческого капитала по всем стадиям (общая стоимостная оценка человеческого капитала) отдельных работников и в целом по организации – ежегодно в конце отчетного года;

– затраты на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала (в т. ч. инвестиционные) – ежегодно по итогам отчетного года;

– стоимость человеческого капитала организации и отдельных работников – ежегодно в конце отчетного года;

– коэффициент эффективности инвестиций – ежегодно по итогам отчетного года;

– затратноёмкость человеческого капитала – ежегодно в конце отчетного года;

– дисконтированная величина стоимостной оценки человеческого капитала – ежегодно в конце отчетного года по тому же составу человеческого капитала, по которому проводится стоимостная оценка на конец года;

– чистый дисконтированный доход от инвестиций в человеческий капитал – ежегодно в конце отчетного года (в начале прогнозного периода).

6. *Оценка результативности принятых и реализованных решений.*

Оценка результативности проводится по всем показателям с учетом установленных критериев, характеризующих достижение цели финансового управления человеческим капиталом.

• Сопоставление стоимостной оценки человеческого капитала на конец отчетного года с ее значением на начало отчетного года. Возможны три варианта результатов:

–  $ЧКоц$  не изменяется;

–  $ЧКоц$  уменьшается;

–  $ЧКоц$  увеличивается.

Полагая, что инвестиции в человеческий капитал осуществляются всегда, в первых двух случаях эти вложения сразу признаются неэффективными. В третьем случае рассчитывается коэффициент эффективности инвестиций в человеческий капитал. При сохранении устойчивой тенденции (например, несколько отчетных периодов) несоответствие фактического значения коэффициента установленному критерию ( $\geq 1$ ) принимается решение о сокращении инвестиций и/или замене человеческого капитала.

• Сопоставление изменения стоимостной оценки человеческого капитала с изменением финансового результата организации. В качестве инструментария может применяться предложенная выше матрица. Она отражает, по сути, степень использования потенциала, заложенного в человеческом ресурсе.

Изложенное выше позволяет определить желаемое соотношение стоимостной оценки человеческого

капитала и финансового результата организации (целевой квадрат матрицы), отражающее идеальные причинно-следственные связи между показателями „инвестиции в человеческий капитал”, „стоимостная оценка человеческого капитала”, „финансовый результат организации”. Так, изменение стоимостной оценки человеческого капитала должно быть положительным, превышать размер вложенных за этот год инвестиций в человеческий капитал, финансовый результат должен при этом увеличиваться.

Данное соотношение перечисленных категорий отражает ситуацию эффективного финансового менеджмента (эффективных инвестиций в человеческий капитал и эффективном использовании имеющегося потенциала).

• Сопоставление темпов роста затратноёмкости человеческого капитала и финансового результата организации.

При опережающем росте финансового результата соблюдается еще одно необходимое условие эффективного финансового управления человеческим капиталом. Относительное увеличение затрат в человеческий капитал в таком случае оправдано, т. к. приводит к более существенному росту финансового результата организации.

• Анализ показателя затратноёмкости человеческого капитала на основе предложенной мультипликативной модели.

При относительно постоянной величине или снижении человекоёмкости продукции рост затратноёмкости человеческого капитала будет обусловлен ростом стоимости человеческого капитала, что свидетельствует о снижении эффективности инвестиций в человеческий капитал. В такой ситуации представляется целесообразным:

– не увеличивая объем инвестирования, перераспределить затраты на содержание, развитие и сохранение между работниками;

– заменить (полностью или частично) имеющийся человеческий капитал новым с более высокой стоимостной оценкой. При относительно стабильной величине или снижении стоимости человеческого капитала рост затратноёмкости человеческого капитала будет обусловлен увеличением человекоёмкости продукции, что, в свою очередь, свидетельствует о рациональном инвестировании. В такой ситуации представляется целесообразным:

– при достижении приемлемых темпов роста объема произведенной продукции дальнейшие инвестиции в человеческий капитал экономически не оправданы;

– при дальнейшем увеличении объема производимой продукции и сохранении названных тенденций

инвестиции в человеческий капитал будут целесообразны.

- Сопоставление дисконтированной стоимостной оценки человеческого капитала с величиной стоимостной оценки человеческого капитала на конец года. При значении указанной текущей стоимостной оценки больше, чем значение стоимостной оценки человеческого капитала на конец отчетного периода будет справедливым решение продолжать инвестиции в анализируемый человеческий капитал.

- Расчет скорректированного (с учетом рассчитанной стоимости человеческого капитала, изменившейся планируемой величины инвестиций в человеческий капитал и скорректированного прироста общего финансового результата) чистого дисконтированного дохода от инвестиций в человеческий капитал. В случае, если скорректированный чистый дисконтированный доход больше нуля, решения по дополнительным инвестициям в анализируемый человеческий капитал признаются эффективными.

Таким образом, вывод о том, что осуществляемое финансовое управление человеческим капиталом эффективно, правомерно сделать, когда одновременно будут соблюдаться следующие неравенства:

1. Коэффициент эффективности инвестиций в человеческий капитал  $\geq 1$ .

2. Текущая (дисконтированная) стоимостная оценка человеческого капитала превышает значение стоимостной оценки человеческого капитала на конец отчетного периода.

3. Темпы роста финансового результата деятельности субъекта хозяйствования выше темпов роста затратности человеческого капитала за аналогичный период.

4. Прирост объема произведенной продукции от фактора производства „человеческий капитал” на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение” превышает прирост затрат на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение” прироста объема произведенной продукции от фактора производства „человеческий капитал” на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”

(  $\frac{\Delta Q_{чк}}{\Delta ЧК_{оц}_{срc}}$  ) и прироста затрат на содержание, раз-

витие и сохранение человеческого капитала на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий „содержание”, „развитие”, „сохранение”.

5. Скорректированный чистый дисконтированный доход от инвестиций в человеческий капитал больше нуля.

Изложенное выше позволило сформировать модель финансового управления человеческим капиталом в контексте системного, функционального и процессного подходов. Наглядно ее представим в виде (рис. 5).

Таким образом, сформированная модель финансового управления человеческим капиталом в контексте системного, функционального и процессного подходов финансового менеджмента позволила наглядно представить управленческие финансовые решения в отношении исследуемой категории как целостную систему действий на основе специальных методов, обусловленную влиянием факторов внешней и внутренней среды, обеспечивающую достижение поставленной цели.

Проведенные исследования позволяют сформулировать выводы, предложения и рекомендации как теоретического, так и практического характера.

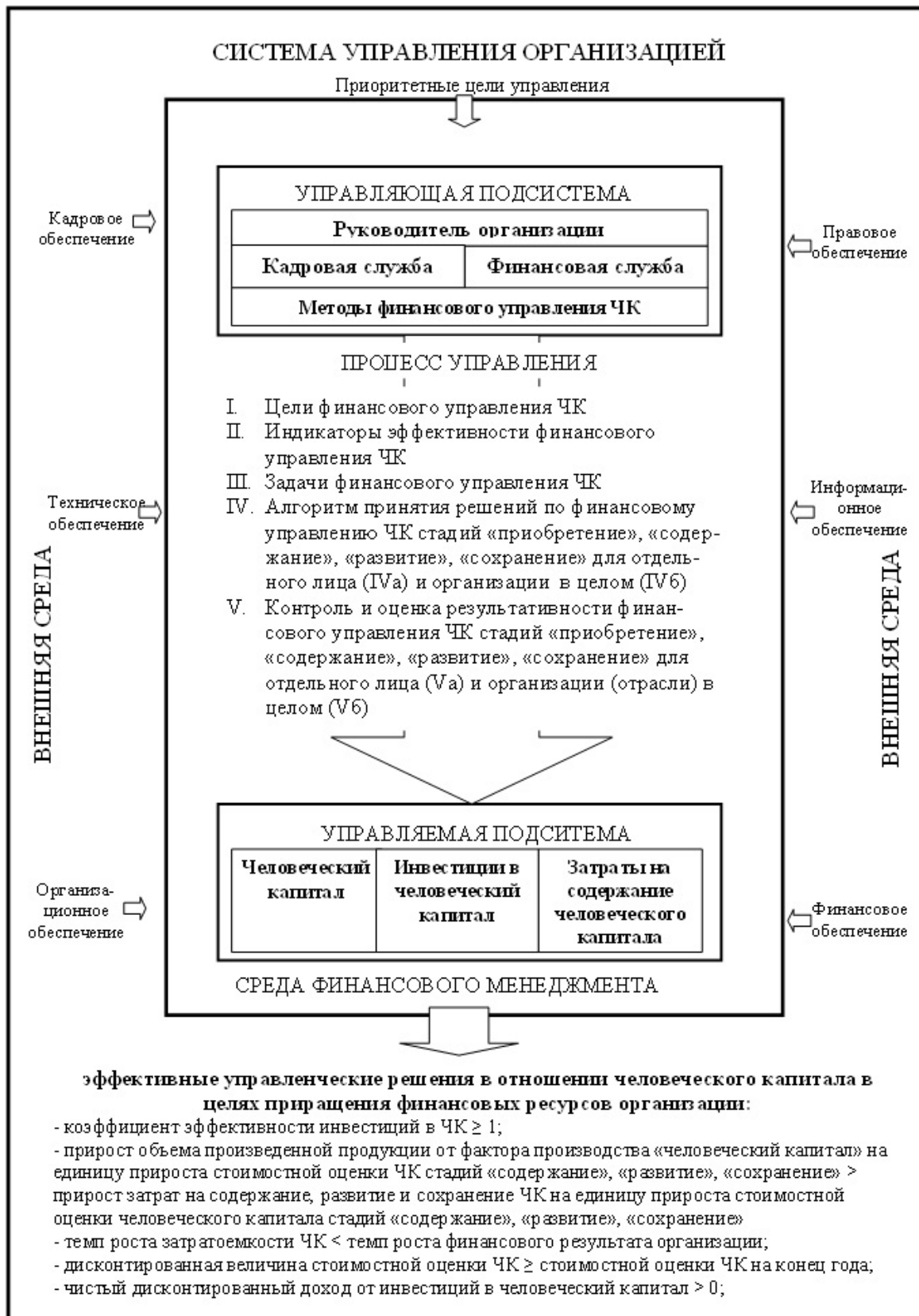
1. Становление инновационной экономики, обозначившее необходимость развития инновационных подходов в управлении, обусловили потребность в разработке новой научной теории управления человеческим капиталом, позволяющей решить обозначенные проблемы и, которая бы отвечала современным требованиям экономики знаний.

2. Обоснована роль качественного уровня человеческого потенциала в повышении качества жизни населения в целом; доказано, что инвестиции в человеческий капитал являются основой экономического роста и инновационного развития государства.

3. Определено, что решение таких важнейших вопросов как стоимостная оценка непосредственно человеческого капитала, оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал, справедливое распределение (перераспределение) дохода между всеми участниками его создания требуют тщательного исследования и формирования четко выстроенной методологии управления с использованием специальных методов, подходов и соответствующего инструментария. В результате, учитывая специфику прикладной науки „финансовый менеджмент”, обосновано осуществить решение поставленных задач в рамках финансового управления: сформировать методологию финансового управления человеческим капиталом.

4. Представлены теоретико-методологические основы построения модели в виде аргументированных умозаключений (разработок): разработанная методика стоимостной оценки человеческого капитала, сущностная характеристика коэффициента эффективности инвестиций, порядок определения стоимости





**Рис. 5. Модель финансового управления человеческим капиталом**

Примечание: собственная разработка.

человеческого капитала и его затратоемкости. Применение описанных основ в практической деятельности позволит формировать информационную базу для принятия грамотных управленческих решений в отношении человеческих ресурсов организации (отрасли).

5. Обоснована необходимость применения принципов основных подходов финансового менеджмента: системного, функционального, процессного для формирования структурно-логической модели финансового управления человеческим капиталом. Причем системный подход позволил определить место человеческого капитала в управляемой и управляющей подсистемах открытой системы управления, функционирующей в сложившейся среде определенной организации и активно взаимодействующей с внешней средой. При этом была уточнена сложная проблема; структурированы элементы этой проблемы посредством формулировки задач, решаемых с помощью общенаучных и специфических методов; обоснованы критерии их решения. В рамках функционального подхода представлена выстроенная совокупность основных функций финансового менеджмента предмета исследования в виде замкнутого управленческого цикла, предполагающего осуществление оперативной корректировки целей и задач финансового управления человеческим капиталом по итогам оценки результативности деятельности. Такие мероприятия позволят существенно поднять эффективность принимаемых управленческих решений в отношении важнейшего фактора экономического роста – человеческого капитала. Для улучшения качества финансового управления исследуемой категории на основе применения принципов процессного подхода были разработаны взаимосвязанные этапы финансового управления человеческим капиталом. В результате была сконструирована максимально эффективная модель управления для достижения поставленной цели.

6. Наглядное представление всего процесса финансового управления человеческим капиталом в виде целостной системы действий на основе специальных методов, обусловленной влиянием факторов внешней и внутренней среды, обеспечит более глубокое понимание исследуемого управленческого процесса и четкое представление менеджерами последовательности конкретных действий. В целом это позволит повысить эффективность принимаемых управленческих решений в отношении важнейшего фактора экономического роста – человеческого капитала.

#### Литература

1. **Программа** социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы : Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011

года, № 136./ Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31100136&p2={NRPA}> – Дата доступа: 06.12.2011. 2. **Маркс К.** Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн.1. процесс производства капитала / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 556 с. 3. **Сэй Ж.-Б.** Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа – М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000. – 229 с. 4. **Рикардо Д.** Сочинения / Д. Рикардо. – М. : Госполитиздат, 1955. – 360 с. 5. **T. Schulz** The economic importance of Human Capital in Modernization / T. Schulz // Education Economics. – 1993. – Vol 1. Issue 1. – P. 10 – 32. 6. **Маршалл А.** Принципы политической экономии: Т. 1. : Пер. с англ. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с. 7. **Леонтьев Б. Б.** Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. – М. : Издательский центр „Акционер”, 2002. – 200 с. 8. **Новая** постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: „Academia”, 1999. – 640 с. 9. **Шаховская Л. С.** Мотивация труда в переходной экономике: монография / Науч. ред. С. А. Ленская. – Волгоград: Перемена, 1995. – 185 с. 10. **Бондарь А. В.** Человеческий капитал: содержание, методология исследования и условия развития. Белорусский экономический журнал № 3 / А. В. Бондарь, И. В. Корнеевец. – Минск. – 2008, с. 89 – 102. 11. **Фишер С.** Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, К. Шмалензи. – М. : Дело, 1993. – 876 с. 12. **Блауг М.** Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. Ю. В. Автономова / М. Блауг. – М.: Журнал „Вопросы экономики”, 2004. – 416 с. 13. **Махлуп Ф.** Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с. 14. **Боулз С.** „Микроэкономика: Поведение, институты, и эволюция” М.: Дело АНХ, 2011 / С. Боулз. – 576 с. 15. **Barro R. J.** Economic growth in a cross section of countries. Quarterly Journal of Economics. Cambridge: MIT Press Journals 1991, vol. 106, p. 407 – 443. 16. **Benhabib I.**; Spiegel, M. M. The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross-country data. Journal of Monetary Economics. Amsterdam: Elsevier Science B. V., 1994, Vol. 34, issue 2, p. 143 – 173. 17. **Romer P. M.** Endogenous technological change. Journal of Political Economy. Chicago: University of Chicago Press, 1990, vol. 98. issue 5, p.71 – 102.; 18. **Human Development Reports 2011** // Доклад о развитии человека. [Электронный ресурс]. – 2011. – № 21 – Режим доступа : [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2011\\_RU](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU)

Complete.pdf – Дата доступа: 05.02.2012. 19. **Human Development Reports 2010** / Доклад о развитии человека. [Электронный ресурс]. – 2010. – № 20 – Режим доступа : [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2010\\_RU\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Complete.pdf) – Дата доступа : 05.02.2012. 20. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Science and innovation activity in the Republic of Belarus. Статистический сборник на русском и английском языках. Ответственный за выпуск: О. А. Довнар. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012, 151 с. 21. **Як Фитц** – энц Рентабельность инвестиций в персонал / Под общей ред. В. И. Ярных / Як Фитц. – М. : ВЕРШИНА, 2006. – 319 с. 22. **Шеннон П. Пратт**. Стоимость капитала: Расчет и применение. – Пер. с англ. Бюро переводов Райд. 2-е изд. / Шеннон П. Пратт. – М. : ИД „Квинто-Консалтинг”, 2006. – 455 с. 23. **Бланк И. А.** Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с. 24. **Л. фон Бергаланфи** Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем: Сборник переводов / Общ. ред. и вст. ст. В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина / Л. фон Бергаланфи. – М.: Прогресс, 1969. С. 23 – 82. 25. **Перегудов Ф. И.** Введение в системный анализ / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасеко. – М.: Высшая школа, 1989 26. **Акофф Р. Л.** Планирование будущего корпораций / Р. Л. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 328 с. 27. **Блауберг И. В.** Становление и сущность системного подхода / И. В. Блауберг, Э. Г. Юдин. – М.: Наука, 1973. – 270 с. 28. **Марков Ю. Г.** Функциональный подход в современном научном познании / Ю. Г. Марков. – Новосибирск: Наука, 1982. – 255 с. 29. **Fayol H.** General and industrial management. – London: Sir Isaac Pitman and Sons, 1969. – 110 p. 30. **Финансовый менеджмент: теория и практика** / Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова, И. Т. Балабанов и др.; Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Издательство „Перспектива”, 1998. – 656 с.

#### **Богатырева В. В. Управление людским капиталом в инновационной экономике**

У статті розглянуто роль людського капіталу в

становленні інноваційної економіки; представлено розроблені теоретико-методологічні основи фінансового управління людським капіталом, які слугували початковими положеннями моделі управління досліджуваною категорією в контексті основних підходів фінансового менеджменту.

*Ключові слова:* людський капітал, людські ресурси, фінансовий менеджмент, чинник, підсистеми системи управління, цикл фінансового управління, процес управління.

#### **Богатырева В. В. Управление человеческим капиталом в инновационной экономике**

В статье рассмотрена роль человеческого капитала в становлении инновационной экономики; представлены разработанные теоретико-методологические основы финансового управления человеческим капиталом, которые послужили исходными положениями модели управления исследуемой категорией в контексте основных подходов финансового менеджмента.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, человеческие ресурсы, финансовый менеджмент, фактор, подсистемы системы управления, цикл финансового управления, процесс управления.

#### **Bogatyrova V. V. Management of the Human Capital in the Innovation Economy**

The article considers the role of human capital in the development of an innovative economy; the theoretical and methodological foundations of the financial management of the human capital were represented, which served as the source of the model management category in the context of the study of the main approaches of financial management.

*Key words:* human capital, human resources, financial management, factor, subsystems of the management system, the cycle of financial management, the process of management.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2012

Прийнято до друку 20.12.2012

---

## НАШІ ЮВІЛЯРИ

### ЮБИЛЕЙ ВЫДАЮЩЕГОСЯ УЧЕНОГО – 85 лет академику Национальной академии и Национальной академии правовых наук Украины, доктору юридических наук, Заслуженному деятелю науки и техники Украины **ВАЛЕНТИНУ КАРЛОВИЧУ МАМУТОВУ!**

С каждой областью научных знаний время и история прочно связывают имена людей – самоотверженных исследователей, благодаря усилиям и достижениям которых создаются их основы. Для многих последователей Валентина Карловича Мамутова, встретившего 30 января 2013 года свой 85-летний юбилей на подъеме творческих сил, профессиональный путь этого выдающегося ученого, уважаемого руководителя и талантливого организатора является образцом блестящей работоспособности и активной жизненной позиции.

Валентин Карлович Мамутов родился в 1928 г. в Одессе. После окончания в 1949 г. Свердловского юридического института начал свою профессиональную деятельность в Государственном арбитраже при исполкоме Свердловского областного совета. За шесть лет работы на этом участке, где довелось рассмотреть не менее 10 тысяч споров между предприятиями, строительными и другими организациями, он всесторонне использовал возможность углубить познания в законодательстве, вникая в сущность вызывающих их причин – в первую очередь, экономических, организационных и юридических. Свою первую научную статью ученый опубликовал в 1954 г. в журнале „Советское государство и право”, а в 1956 г. успешно защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата юридических наук.

Валентин Карлович Мамутов возглавлял юридические отделы Министерства строительства предприятий угольной промышленности УССР (1956–1957 гг.), Донецкого Совета народного хозяйства (1957–1965 гг.), Министерства угольной промышленности УССР (1965–1966 гг.). Под его руководством (1958–1965 гг.) работала правовая секция технико-экономического совета Донецкого Совнархоза. Более 10 лет было посвящено исследованию проблем улучшения взаимоотношений предприятий с высшими хозяйственными органами управления, правового регулирования „горизонтальных” и „вертикальных” отношений, реализации норм права – его результаты Валентин Карлович обобщил в своей докторской диссертации, которую защитил в 1965 г.

Все эти годы Валентин Карлович совмещал научную работу с практической. С 1966 г. он работает заместителем руководителя и заведующим экономико-правового сектора Донецкого отделения Института эконо-

мики АН УССР, а также директором Общественного института экономико-социологических исследований Донецкого областного совета профсоюзов. В 1969 г. становится заместителем директора по научной работе и заведующим отдела экономико-правовых проблем Института экономики промышленности АН УССР, созданного на базе отделения Института экономики АН УССР.

В 1972 г. ученого избирают членом-корреспондентом, а в 1988 г. – действительным членом Академии наук УССР. В январе 1992 г., согласно с постановлением Президиума АН УССР, он организует и возглавляет Институт экономико-правовых исследований.

Научные исследования Валентина Карловича Мамутова составляют принципиально новое, междисциплинарное направление в современном обществоведении, развившееся на основе теории хозяйственного права. Получив заслуженное признание, хозяйственное законодательство стало одной из ведущих отраслей, и в деле его систематизации существенный вклад был сделан Валентином Карловичем Мамутовым. По поручению Верховной Рады Украины и Кабинета Министров Украины в 1991–2002 гг. под его руководством был подготовлен проект Хозяйственного кодекса Украины, который был принят в 2003 г.

Валентин Карлович – автор более 650 научных работ и признанный основатель Донецкой школы хозяйственного права, утверждающей неразрывную связь юридических исследований с хозяйственной практикой. Под его руководством были защищены свыше 40 кандидатских и докторских диссертаций.

В 1992–1993 гг. Валентин Карлович входил в состав Социально-экономического совета при Президенте Украины и Комиссии Кабинета Министров Украины по экономической реформе. В дальнейшем он становится арбитром Международного коммерческого арбитражного суда, членом Координационного комитета по вопросам осуществления рыночных реформ и преодоления экономического кризиса; возглавляет Координационное бюро по хозяйственному праву Академии правовых наук Украины, является членом Президиума общества „Знание” Украины, совета Союза юристов Украины, бюро Отделения экономики НАН Украины, Конституционной Ассамблеи Украины, заместителем председателя Донецкого научного центра НАН Украины, почетным профессором Ужгородского

---

національного університета, входить в Наблюдательний совет Киевського національного економічного університета, а також в склад редколегій багатьох наукових журналів.

Високі наукові результати і плідотворна науково-організаторська діяльність академіка Валентина Карловича Мамутова відзначені високими державними нагородами СРСР і України: орденом Дружби народів, медаллю „За доблесний труд”, орденом князя Ярослава Мудрого V, IV і III ступенів, Почетними грамотами Верховної Ради України і Кабінету Міністрів України, Почетним знаком Міністерства вугільної промисловості України „Шахтерська слава”, Державною премією за наукові трудові в області регіональних досліджень. В 2002 г. Донецький державський

совет присвоил ученому звання „Почетный гражданин города Донецка”, а в 2008 г. он был удостоен звания „Почетный гражданин Донецкой области”.

Мудрий, дальновидний наставник, неутимимий, самоотвержений труженик, уважливий, справедливий керівник – таким знають його колеги.

Учені ради Інституту економіки промисловості НАН України і Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, редколегія журналу щиро вітають шанованого ювіляра! Желаети довгих років яскравого життя, повного оптимізму, натхнення, любов'ю близьких і рідних, душевної сили, міцного здоров'я, а також подальших успіхів в усіх починаннях, щоденних справах, сміливих планах і надіях!

*Учений Совет Інституту економіки промисловості НАН України,  
Учений Совет Луганського Національного університету імені Тараса Шевченка,  
Редколегія журналу*



## **70-річчя академіка НАН України Б. В. БУРКИНСЬКОГО**

Борис Володимирович Буркинський – визнаний вчений в галузі сталого розвитку економіки промисловості, природокористування, реструктуризації господарчих комплексів і регіональної економіки – народився 3 листопада 1942 року в м. Вознесенськ Миколаївської області в сім'ї службовця. Розпочав свою наукову діяльність у 1967 р. після закінчення Одеського технологічного інституту ім. Ломоносова і служби в армії. У 1970 році прийшов в систему Національної академії наук України і все його подальше творче життя пов'язане із заснованим у тому ж році Одеським відділенням Інституту економіки Академії наук УРСР, яке у 1991 році реорганізовано у Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, де він пройшов шлях від старшого інженера до керівника Одеського відділення і директора Інституту.

Уже перші його наукові роботи, що були присвячені методології та інструментарію програмно-цільового планування, підвищенню економічної ефективності виробничих систем на засадах оптимальної організації транспортної, енергетичної, інструментальної, ремонтної та інших складових системи обслуговування, яскраво виявили талант дослідника.

У 1975 році Б. В. Буркинський захистив кандидатську дисертацію, а в 1989 році – докторську дисертацію, одночасно поєднуючи наукові дослідження з проблем інтенсифікації виробництва в різних галузях промисловості та керівництво їх практичним впровадженням в Південному регіоні України. Під його науковим керівництвом і при безпосередній участі в ті роки в системі національної Академії наук України було проведено комплекс досліджень і розроблено концеп-

---

цію інтенсифікації машинобудівного виробництва на основі удосконалення управління обслуговування основного виробництва.

На сьогодні Б. В. Буркинським опубліковано понад 300 наукових робіт, зокрема 40 монографій. Коло його наукових інтересів надзвичайно широке і охоплює найактуальніші проблеми сучасної економічної науки від задач інституційної економіки до проблем загальносистемної інтеграції економіки, екології і соціального розвитку.

Фундаментальні наукові дослідження Б. В. Буркинського в період формування національної ринкової економіки присвячені: розвитку теорії й методології реструктуризації господарських комплексів, раціональному функціонуванню господарських структур в умовах ринкових відносин, особливостям економічної модернізації та трансформації моделей функціонування підприємств; формуванню механізмів інституційних перетворень в економіці; становленню інноваційно-інвестиційної політики в регіоні та оцінці ефективності інноваційних процесів; теорії та методології розвитку конкуренції та підприємництва; стратегії та механізмам зміцнення виробничого, соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу Українського Причорномор'я.

Б. В. Буркинський один із перших розпочав дослідження інтеграційних форм відкритої економіки як одного з найважливіших стратегічних напрямів в розвитку держави та регіонів. Під його керівництвом було розроблено та запропоновано уряду ряд законопроектів щодо створення спеціальних (вільних) економічних зон, із урахуванням специфіки соціально-економічних умов України.

Значний внесок зроблено Борисом Володимировичем в розробку теоретичних основ, концепції і прикладних засад стосовно виходу морського транспорту України із кризи, формування транспортних коридорів з прив'язкою до вітчизняних портів. Широко відомими стали його роботи із становлення інституційних засад сучасної національної морської політики України, розвитку її торговельного судноплавства, функціонування морських портів та особливостей їх приватизації. Під його керівництвом розроблено „Морську доктрину України” та обґрунтовано пропозиції щодо створення першого в державі міжнародного реєстру суден України.

Науковим працям Б. В. Буркинського притаманий широкий діапазон дослідження проблем інноваційної економіки. В центрі уваги вченого та очолюваного ним колективу науковців – системний аналіз і визначення глибинних явищ, що відбуваються на всіх рівнях ієрархічної структури господарювання, розробка надійної теорії структурних зрушень економіки на регіональному рівні, обґрунтування відповідних механізмів регулювання ринкової системи господарювання.

Б. В. Буркинський очолив розробку Концепції розвитку підприємництва в регіонах України як цілісної системи взаємодії влади та підприємництва. Обґрунтовано необхідність державної ініціативи стосовно системи заходів щодо стимулювання розвитку малого бізнесу в реальному секторі економіки.

Під керівництвом Бориса Володимировича розроблено концепцію формування регіональних виробничо-логістичних комплексів. Значний народногосподарський ефект мають розробки, пов'язані з функціонуванням і регулюванням товарних ринків як одної із складових Стратегії економічного зростання, ці дослідження дали можливість спеціалістам Інституту обґрунтувати доцільність ініціювати розробку КМУ Цільової державної програми створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Академік Б. В. Буркинський зробив вагомий внесок у розвиток наукових засад політики інституційно-організаційних перетворень і формування економічних відносин у сфері природокористування, забезпечення екологічної безпеки і сталого розвитку. Національна академія наук України високо оцінила доробок ученого у теорію та методологію екологічної безпеки та раціонального природокористування і у 2005 році за цикл наукових праць „Екологізація регіонального розвитку” Б. В. Буркинському, В. М. Степанову та С. К. Харічкову було присуджено премію НАН України ім. М. І. Туган-Барановського.

Новітніми рішеннями, на визнання наукової спільноти, є розробка теоретико-методологічних положень екологізації морського природокористування. Він разом з науковцями Інституту розробив основні положення системи механізмів забезпечення антикризових управлінських рішень в сфері використання ресурсів екологічно депресивних територій. Обґрунтував стратегічні напрями соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я, що знайшло своє відображення в „Державній Програмі комплексного розвитку Українського Придунав'я на 2004 – 2011 роки”. В рамках координації робіт з виконання цієї Програми Б. В. Буркинський проводить велику роботу з експертно-аналітичної оцінки та обґрунтування доцільності майбутньої господарської діяльності та режиму використання лиману Сасик на півдні Одещини.

Б. В. Буркинський є одним з ідеологів становлення Стратегії сталого розвитку в Україні. Він разом з колегами розвинув теорію соціально-економічного зростання національної економіки з урахуванням екологічного обмежувального чинника, особливо звертаючи увагу на необхідність формування національних інвестиційних стратегій і економічних реформ у напрямку становлення принципів екологізації систем господарювання.

За ініціативою академіка Б. В. Буркинського Національна академія наук України запропонувала на

вищий державний рівень Концепцію впровадження екологічно чистого виробництва в Україні. В своїх роботах Б. В. Буркинський обґрунтовує необхідність формування системи екоінноваційного розвитку на основі поєднання екологічних та інноваційних факторів у стратегії соціально-економічного поступу розвитку держави та її регіонів.

Роботи в галузі теоретико-методологічних та прикладних питань екологізації та „зеленого” вектору економічного розвитку посідають особливе місце в науковому доробку Бориса Володимировича. Під його керівництвом та безпосередньої участі обґрунтовано необхідність запровадження принципів „зеленої” економіки в Україні. За підтримки ЮНЕП вперше в Україні під керівництвом Бориса Володимировича розроблено регіональну Стратегію „зеленого” розвитку Одеської області.

Б. В. Буркинський як керівник потужної академічної установи є безпосереднім ініціатором створення низки нових наукових напрямів, які сформували підґрунтя визнаних наукових шкіл: з проблем регіональної економіки, економіки природокористування, розвитку підприємництва, економіки транспортної галузі та соціально-економічного і соціально-екологічного розвитку приморських територій, і нині плідно працюють в Інституті під науковим керівництвом та консультуванням академіка Б. В. Буркинського.

Особливу увагу Б. В. Буркинський приділяє роботі над стратегічними документами по забезпеченню економічного зростання України та Українського Причорномор'я. Він є науковим консультантом та експертом вищих органів законодавчої та виконавчої влади, зокрема позаштатний консультант Комітетів Верховної Ради України з питань промисловості і регуляторної політики та підприємництва та з питань науки і освіти, є радником Міністерства економіки України. Входить до складу робочої групи при Кабінеті Міністрів України з підготовки проектів нормативних актів з питань правового регулювання діяльності морського транспорту, міжвідомчої робочої групи при Міністерстві екології та природних ресурсів України з розробки „Комплексної програми Українсько-Російського співробітництва в сфері захисту природного середовища Азово-Чорноморського басейну, р. Дніпр та транскордонних водотоків” і т. ін.

За роки плідної творчої праці професор Б. В. Буркинський підготував чимало талановитих учених та керівників різного рівня. Серед його учнів понад

50 кандидатів та докторів наук. В Інституті, починаючи з 2004 року, за ініціативою Бориса Володимировича розпочалось створення науково-навчальних комплексів та філій кафедр економічного профілю спільно з провідними вищими навчальними закладами Південного регіону. Зараз в Інституті працює п'ять таких комплексів та дев'ять спеціалізованих кафедр, де цілеспрямовано ведеться підготовка висококваліфікованих наукових кадрів, зокрема для набору в аспірантуру.

Вагомий внесок Бориса Володимировича у науково-громадську діяльність Південного регіону. На посаді голови обласної спілки економістів України в Одеській області та заступника голови Південного наукового центру НАН та МОН молодьспорту України він координує економічні дослідження регіону, впровадження результатів наукової діяльності та їх практичне втілення.

Б. В. Буркинський – головний редактор журналу „Економічні інновації” – ПРРЕД НАН України та „Економіка харчової промисловості”; заступник головного редактора збірника наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту, серія „Економіка і управління”; член науково-редакційної ради Науково-практичного журналу „Економіка промисловості” – ІЕП НАН України м. Донецьк; журналу „Регіональна економіка” – ІРД НАН України м. Львів.

Академік Буркинський Б. В. користується заслуженим авторитетом та повагою серед наукової спільноти. Має численні наукові зв'язки і співпрацює з ученими США, Угорщини, Польщі, Білорусі, Молдови, Росії та інших країн світу. Він є членом багатьох міжнародних і національних наукових товариств, комісій, входить до складу секції Комітету з Державних премій України в галузі науки і техніки, входить до складу Міжвідомчої ради з координації фундаментальних досліджень.

За видатні наукові та науково-організаційні досягнення Б. В. Буркинський удостоєний високих державних нагород. Його плідну й самовіддану працю відзначено у 2002 році орденом „За заслуги” III ступеня, а у 2008 році – орденом „За заслуги” II ступеня.

Наукова громадськість, колеги, учні, друзі щиро вітають Бориса Володимировича з ювілеєм, бажають йому міцного здоров'я, нових наукових звершень, творчого натхнення, невичерпної енергії, здійснення задумів і планів в ім'я розвитку вітчизняної науки та процвітання України.

*Учена рада Інституту економіки промисловості НАН України,  
Ректорат та Учена рада Луганського національного університету імені Тараса Шевченка,  
Редколегія журналу*

---

**До 75-річчя академіка Академії економічних наук України, доктора економічних наук, професора, завідувача відділу розвитку підприємництва Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України**

**А. І. БУТЕНКА**

Бутенко Анатолій Іванович народився 23 лютого 1938 року, у м. Миргород Полтавської області. Трудову діяльність почав робітником. Після закінчення Одеського політехнічного інституту працював на різних посадах на підприємствах м. Одеси, з 1970 по 1980 роки – на партійній роботі. З 1980 по 1992 роки працював заступником, першим заступником і головою Одеського облвиконкому. Був обраний народним депутатом Верховної Ради України першого скликання.

З моменту утворення у 1992 р., очолює відділ розвитку підприємництва Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України.

Широкому колу наукової громадськості України відомий значний внесок професора Бутенка А. І. у розвиток наукових фундаментальних досліджень та прикладних розробок, в тому числі в регіональному контексті, спрямованих на поглиблення теоретичного фундаменту забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Як академік Академії економічних наук України, Бутенко А. І., один з перших звернувся до нової тематики – розвитку підприємницького сектору в трансформаційній економіці країни. Надалі він вніс вагомий внесок у розвиток наукового підґрунтя підвищення ефективності підприємницького сектору економіки та його впливу на соціально-економічний розвиток регіонів та держави в цілому; створення наукових засад формування підприємницького середовища та факторів, що його утворюють, розробку методології, концепцій і методичних підходів до функціонування системи інституційного забезпечення підприємницького сектору економіки; розвиток підприємництва за секторами реальної економіки та механізми підвищення його конкурентоспроможності; дослідження механізмів узгодження інтересів підприємницьких структур та органів влади тощо.

За цей час, під його безпосереднім керівництвом, відділом розвитку підприємництва Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України виконано більше 10 держбюджетних та понад 20 госпдоговірних тем з промисловими підприємствами різних форм власності, комерційними банками та органами влади різних рівнів на загальну суму більш ніж 700 тис. грн.

За результатами проведених під керівництвом А. І. Бутенко досліджень підготовлено понад 80 доповідних та аналітичних записок, які направлено до органів влади різних рівнів, зокрема Кабінету Міністрів, Верховної Ради та Академії Наук України, обласних державних адміністрацій. Майже на половину з них отримано позитивні відгуки про те, що пропозиції використані при підготовці законів, підзаконних актів, регіональних Програм підтримки розвитку малого підприємства та інших регуляторних документів.

Професор Бутенко А. І. приділяє значну увагу підготовці та атестації наукових кадрів. Він є членом двох спеціалізованих Вчених Рад із захисту докторських та кандидатських дисертацій. За цей час у відділі, який очолює Анатолій Іванович, підготовлено та захищено понад 20 кандидатських та докторських дисертацій. Зокрема, під його науковим керівництвом захищено 14 дисертацій: 2 докторських та 12 кандидатських.

Бутенко А. І. приймає участь у роботі державних екзаменаційних комісій Одеського національного політехнічного інституту та Одеської національної академії харчових технологій. Він також є членом редакційних колегій наукового збірника „Економічні інновації” та журналу „Економіка харчової промисловості”.

У науковому доробку А. І. Бутенко більше 120 наукових праць, з них понад 30 монографій, 5 методичних рекомендацій, 5 навчальних посібників, 2 брошури та 2 авторських свідоцтва.

За вагомий особистий внесок у сприянні розвитку підприємницького сектору національної економіки, впровадження регіональних програм розвитку малого підприємництва, високий рівень підготовки наукових кадрів А. І. Бутенко нагороджений почесною відзнакою голови Одеської обласної державної адміністрації, голови Одеської обласної ради, Одеського міського голови, неодноразово отримував Почесні грамоти та Подяки Президії Верховної Ради України, Південного наукового центру НАН України.

Наукова громадськість, колеги, друзі, учні щиро вітають Анатолія Івановича з ювілеєм, бажають йому міцного здоров'я та творчої наснаги і невичерпної енергії для нових наукових звершень.

*Вчена рада Інституту економіки  
промисловості НАН України  
Редколегія*





**75 років від дня народження  
доктора економічних наук, професора,  
академіка Академії економічних наук  
України та Кримської академії наук,  
заслуженого працівника освіти  
Автономної Республіки Крим,  
завідувача кафедри менеджменту  
та маркетингу, засновника та декана  
факультету управління (1994 – 2012 рр.)  
Таврійського національного університету  
імені В. І. Вернадського**

## **ПОДСОЛОНКА ВОЛОДИМИРА АНДРІЙОВИЧА**

Народився 9 грудня 1937 року в Новосибірській області (Російська Федерація) в сім'ї переселенців початку ХХ століття із України до Сибіру.

Завершивши навчання у Кузнецькому металургійному технікумі 1956 року, почав працювати підручним сталевара на Кузнецькому металургійному комбінаті.

За час служби в Радянській Армії (1956 – 1958 рр.) закінчив льотне училище та отримав диплом штурмана авіації. Після демобілізації повернувся на попереднє місце роботи, де працював на посадах техника, інженера-економіста, начальника сектору планового відділу Кузнецького металургійного комбінату.

Вищу освіту здобув у 1962 році, отримавши диплом інженера-економіста Московського інженерно-економічного Інституту ім. С. Орджонікідзе за спеціальністю „Економіка та організація металургійної промисловості”.

У січні 1966 року Володимир Андрійович створив і очолив плановий відділ об'єднання „Сибвостоксталь”. У період 1966 – 1974 та 1979 – 1986 років обіймав посади завідувача сектору, завідувача відділу, заступника директора з наукової роботи Інституту економіки промисловості НАН України, керував Дніпропетровським відділенням ІЕП НАН України.

З 1975 по 1979 рік завідував кафедрою організації механізованої обробки економічної інформації Дніпропетровського металургійного інституту, від 1987 року очолив відділ економіки Інституту чорної металургії.

Уже більше двох десятиліть, з 1990 року, науковець працює в Таврійському національному університеті імені В. І. Вернадського. За цей час професор В. А. Подсолонко пройшов шлях від завідувача кафедрою економічної інформатики і автоматизованих систем управління до декана факультету управління,

заснувавши спочатку факультет економіки, менеджменту і права, потім економіки і менеджменту, та після його реструктуризації – факультет управління. Володимир Андрійович відродив в університеті підготовку студентів для економіки та управління підприємств, галузей, територій, держави. Активно розвиває міжнародну діяльність на факультеті, в університеті та АР Крим. З 1993 року він ініціював, організував та є керівником біля 30 спільних міжнародних освітніх проєктів. Створив умови для студентів, аспірантів та співробітників факультету та університету для навчання та підвищення кваліфікації та стажувався сам в університетах Бельгії, Великобританії, Германії, Естонії, Італії, Іспанії, Норвегії, Португалії, Фінляндії, Франції та інших країнах світу.

Науковець сформулював перспективний науковий напрямок „Випереджаюче управління розвитком економіки”, у процесі формування якого створив науково-дослідницький Центр Випереджаючого Розвитку при ТНУ.

З 1980 року входить до складу спеціалізованих вчених рад при Інституті економіки промисловості НАН України, при Дніпропетровському металургійному інституті, Дніпропетровському державному університеті, Кримському аграрному університеті, Національній академії природоохоронного і курортного будівництва. В 2001 році відкрив спеціалізовану вчену раду у Таврійському національному університеті імені В. І. Вернадського.

Під його науковим керівництвом захищено 16 кандидатських і 3 докторські дисертації. Автор понад 270 наукових статей і монографій, серед яких „Опережающее управление развитием экономики” (2007 г.), „Опережающее управление: благосостояние населения” (2011 г.), „Опережающее управление инновационным развитием экономики” (2011 г.), „Электронное

управление” (2012 г.), „Опережающее управление социально-экономическим развитием регионов: благосостояние населения & электронное управление” (2012 г.), „Ресурсный потенциал приоритетных направлений развития Автономной Республики Крым” (2012 г.), учебные пособия „Підприємництво” (2003 г.), „Развитие инноваций” (2010 г.), „Электронная коммерция и электронное управление” (2012 г.).

Активне громадське життя повністю спирається на професійний досвід. З 1990 року Володимир Андрійович член редколегії наукових журналів „Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского”, „Культура народов Причерноморья”, „Економіка Криму”, „Економіка і управління” та інших.

Нагороджений Знаком Міністерства освіти і науки України „Петро Могила” за розвиток Вищої освіти (2007); „Знаком пошани” Міністерства праці та соціальної політики України за вагомий особистий вне-

сок у реалізацію державної соціальної політики, самовіддану працю та високий професіоналізм (2008), Знаком Асоціації навчальних закладів України приватної форми власності „За розбудову освіти” (2009), Золотою Медаллю Туган-Барановського за значний особистий внесок у розвиток економічної та науково-технічної сфер та активну громадську діяльність на благо і розвиток України (2012).

У всіх членів родини В. А. Подсолонко – дружини, сина та невістки – спільні наукові інтереси та захоплення.

Життєве кредо: Розвивати і розвиватися! Не заспокоюватися на досягнутому! Об'єднувати особисті інтереси з громадськими для досягнення більш високих результатів для кожного члена колективу! Працювати на випередження можливостей над потребами!

Щиро вітаємо Вас, вельмишановний Володимире Андрійовичу, зі знаменною датою, зичимо міцного здоров'я, сімейного благополуччя, творчої наснаги і нових наукових звершень.

*Учена рада Інституту економіки  
промисловості НАН України  
Редакційна колегія*

## **ИЗВЕСТНОМУ ЭКОНОМИСТУ-УГОЛЬЩИКУ Л. Л. СТАРИЧЕНКО – 75 ЛЕТ**

9 ноября 2012 года исполнилось 75 лет со дня рождения Леонида Лазаревича Стариченко – ученого, посвятившего свой труд обеспечению эффективного функционирования предприятий отечественной угольной промышленности.

После окончания в 1960 году горного факультета Новочеркасского политехнического института, Л. Л. Стариченко начал свою трудовую деятельность на предприятиях угольной промышленности в бывшем тресте „Октябрьуголь”, шахтоуправлении „Ждановское”. Волею судеб молодому горному инженеру-разработчику пришлось в большей мере заниматься экономическими вопросами. Вскоре экономика станет его призванием и многие десятилетия в стенах отраслевого – Донецкого научно-исследовательского угольного института, а потом и академического – Института экономики промышленности НАН Украины – Л. Л. Стариченко будет заниматься теорией и практикой экономического развития угледобывающих предприятий.

В 1980 году Л. Л. Стариченко защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук, имеет ученое звание старшего научного сотрудника.

Большая часть его творческой биографии, насчитывающей 46 лет из 52 лет общего трудового стажа, приходится на работу в Донецком научно-исследовательском угольном институте (Донуги), где он профессионально поднялся до должности заведующего лабораторией. Леонид Лазаревич Стариченко как вдумчивый, скрупулезный и творческий специалист был хорошо известен на предприятиях отрасли. Его методики и рекомендации успешно применяли на многих шахтах, и не только в Украине.

В Институт экономики промышленности НАН Украины Л. Л. Стариченко перешел на работу в 2001 году. Здесь круг его научного внимания как руководителя отдела проблем перспективного развития топливно-энергетического комплекса весьма широк: реформирование и реструктуризация угольных предприятий в условиях рыночных трансформаций и интеграционных процессов; регулирование рентных доходов и государственной поддержки угледобывающих предприятий, в том числе с учетом требований ВТО и ЕС; финансирование и стимулирование инновационного развития отрасли; привлечение негосударственных инвестиций на государственные предприятия; влияние на

---

повышение безопасности труда, развитие форм и систем оплаты труда шахтеров и многое другое. Л. Л. Стариченко высоко квалифицированный руководитель проблемных отраслевых тем разработки Методики и Положения по определению величины государственной поддержки угольным предприятиям, по экономическому стимулированию научно-технического развития угольной промышленности, разработке бизнес-планов; безупречный и бесслесный ответственный исполнитель директивных заданий, четко соблюдающий и ценящий каждую минуту рабочего времени, неутомимый труженик отдела, не знающий ни отдыха, ни праздников личных и государственных во имя выполнения тематики отдела и института, весьма пунктуальный редактор лично своих и разработок отдела, отличный библиограф, скрупулезно отбирающий и комплекующий отечественную и зарубежную литературу по тематике исследований и к тому же оформляющий беспрекословно в срок абсолютно всю отчетную документацию отдела – одним словом равных ему в этом плане в руководимом им отделе нет.

Л. Л. Стариченко активно и доброжелательно участвует в обсуждении назревших отраслевых вопросов на страницах местной печати. Самая свежая публикация его – „Вечерний Донецк” в ноябрьском номере газеты, где ученый раскрывает сущность корпоратизации – преобразовании государственного унитарного предприятия в акционерное общество, затрагивает проблему переходности на безубыточную работу угольной промышленности, предусмотренной Программой экономических реформ на 2010 – 2014 годы, реализацию которой ученый видит и акцентирует правильность Программы реформ в переориентации господдержки на социальную защиту работников, высвобождаемых в процессе реструктуризации отрасли.

Результаты выполненных лично и при участии Л. Л. Стариченко исследований имеют практический отклик – они внедрены либо учтены при подготовке ряда государственных актов, либо использованы непосредственно на шахтах.

Внес большой личный вклад в разработку экономических основ и законодательных механизмов обеспечения постоянного функционирования горного производства, формирование нормативно-методологических положений инвестиционно – инновационного развития отечественной угольной промышленности.

Среди многих наград, которыми по праву признаны достойными за многолетнюю и чрезвычайно эффективную научно-практическую и общественную деятельность: кавалер ведомственного знака „Шахтерская слава”, Шахтерская доблесть третьей степени, ветеран труда – признание личного вклада Л. Л. Стариченко в решение задач государственного значения – научного обеспечения стабильного функционирования и развития отечественной угольной промышленности к конкурентоспособному уровню, что удовлетворяет потребности национальной экономики.

Л. Л. Стариченко – автор более 130 публикаций – большого количества научных статей, 6 монографий. Авторитет Л. Л. Стариченко как ученого нашел заслуженное признание: он заместитель руководителя отделения ИЭП НАН Украины, член ученого совета института. Леонид Лазаревич Стариченко – большой патриот Украины, принципиальный, честный, душевный и отзывчивый Человек.

*Ученый совет Института экономики  
промышленности НАН Украины,  
Редколлегия журналу,  
Коллеги*

---

## Поздравляем с юбилеем доктора экономических наук, профессора, **ПАВЛОВА КОНСТАНТИНА ВИКТОРОВИЧА!**

Константин Викторович Павлов – доктор экономических наук, профессор – родился 3 декабря 1957 г. в г. Баку. В 1981 г. он окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности „Планирование народного хозяйства” с присвоением квалификации „Экономист-кибернетик”. Однако способности к исследовательской деятельности у Павлова К. В. проявились еще в средней школе, что выразилось в сдаче школьных экзаменов экстерном и досрочном переводе его из 6-ого в 8-ой класс (это был всего второй случай перевода экстерном школьника в истории средней школы Азербайджана за период ее советского развития), в достигнутых победах на республиканских и городских олимпиадах по математике и физике. За успехи в учебе он был награжден поездкой в Международный лагерь „Артек”, а также многочисленными грамотами.

После окончания Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова Павлов К. В. около 15 лет работал в системе Российской Академии наук, где прошел путь от стажера-исследователя и младшего научного сотрудника до заведующего сектором и главного научного сотрудника. Сначала работал в Институте экономических и международных проблем освоения океана Дальневосточного отделения АН СССР, а с 1989 г. – в Институте экономических проблем Кольского научного центра РАН. Затем 8 лет (с 1995 г.) возглавлял Институт региональной и национальной экономики при Удмуртском государственном университете, после чего был приглашен для работы в Белгородский государственный университет, где с 2003 г. работал заведующим кафедрой мировой экономики Белгородского государственного университета. В 2009 г. он вернулся в Ижевски, в настоящее время работает проректором по научной работе в Ижевском институте управления, а также профессором в Ижевском государственном техническом университете им. М. Т. Калашникова и в Российском университете кооперации (Ижевский филиал).

В 1988 г. К. В. Павлов защитил кандидатскую диссертацию на тему „Экономическая эффективность трудосберегающего направления интенсификации производства (на примере рыбной промышленности Дальнего Востока)” во Всесоюзном НИИ экономики рыбного хозяйства, г. Москва; в 1993 г. защитил докторскую диссертацию по экономике на тему „Интенсификация производства в условиях неопределенности экономической среды” в Институте социально-экономических проблем РАН (с 1998 г. переименован в Институт проблем региональной экономики РАН), г. Санкт-

Петербург. В 1991 г. ему присвоено ученое звание „Старший научный сотрудник”, а в 1998 г. – ученое звание профессора. В 2001 г. ему присвоили звание „Заслуженный деятель науки Удмуртской Республики”.

Под его научным руководством защищено около 20 кандидатских и 3 докторских диссертации экономического профиля. С 1993 г. Павлов К. В. является членом диссертационных советов по экономике, около 5 лет был заместителем председателя докторского диссертационного совета. Им опубликовано более 650 научных работ, в том числе около 45 книг и более 160 статей в центральных и зарубежных журналах. В частности, он публикуется в таких известных журналах, как „Общество и экономика”, „Экономист”, „Вопросы статистики”, „Человек и труд”, „Проблемы теории и практики управления”, „Экономика и управление”, „Российское предпринимательство”, „Общественные науки и современность”, „Региональная экономика: теория и практика”, „Национальные интересы: приоритеты и безопасность”, „Региональная экология”, „Экономический вестник Донбасса”, „Вестник экономической науки Украины” и многих других.

Кроме издания своих книг в различных издательствах Ижевска, Белгорода, Сыктывкара, Мурманска, Донецка, Луганска, Киева, Минска, им опубликовано около 20 индивидуальных и коллективных монографий в Москве и Санкт-Петербурге в таких издательствах, как „Экономика”, „Магистр”, „Наука”, „Экономист” и других. В последние два года Павлов К. В. опубликовал также три индивидуальных монографии в Германии в одном из крупнейших в мире издательств „LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG” (последнюю книгу „Хозяйственно-экологическая политика на разных уровнях общественной иерархии” в этом издательстве издали в 2012 г. в 2-х частях общим объемом более 1100 страниц).

Павлов К. В. сформулировал принципы оптимальной структуры форм собственности и форм хозяйствования в условиях развитой рыночной экономики, а также разработал концепцию об оптимальных общественных структурах. Он обосновал идею о волнообразном характере соотношения рыночных и государственных методов регулирования экономики в переходной и устойчивой организационно-экономической среде, а также разработал концепцию о сущности, структуре и элементном составе экономического ядра на разных уровнях иерархической системы управления как основы формирования оптимальной социально-экономической и экологической политики. Им также разработаны

---

основы теории патологических процессов и явлений в социально-экономической и экологической сферах.

Большой вклад К. В. Павлов внес в развитие методологических и методических аспектов теории интенсификации общественного воспроизводства. В частности, им разработана методика экономической оценки интенсификации производства на основе сравнения эффектов от использования экстенсивного и интенсивного способов решения производственных проблем, выявлены отраслевые и региональные особенности интенсификации, а также разработана система показателей, характеризующих уровень и темпы интенсификации производства. Им предложено выделять инвестиции и инновации экстенсивного и интенсивного типов.

В Удмуртском государственном университете под его руководством и при его непосредственном участии было осуществлено исследование многообразных проблем социально-экономического развития крупных территорий и районов в условиях формирования рыночных отношений. Особенно следует выделить разработку К. В. Павловым системы показателей, характеризующих межрегиональные социально-экономические отношения, определение особенностей функционирования и развития пригородных районов, формулировку принципов и условий разработки оптимальной стратегии социально-экономического развития регионов и муниципальных образований. За период работы в различных вузах страны он был также научным руководителем различных магистерских диссертаций, дипломов и дипломных проектов в общей сложности более 200 раз.

Павлов К. В. действительный член Русского географического общества, заслуженный деятель науки Удмуртской Республики, а также академик четырех общественных академий: Российской академии социальных наук, Международной академии наук экологии, безопасности человека и природы (МАНЭБ), Академии труда и занятости и Академии экономических наук Украины. Кроме этого, его избрали членом Международной ассоциации институционалистов. Он является

членом редколлегии ряда журналов, рекомендованных ВАК России и Украины для соискателей ученой степени доктора экономических наук, таких, как „Региональная экономика: теория и практика” (Москва, Издательский дом „Финансы и кредит”), „Вестник Челябинского университета”, „Региональная экология” (Санкт-Петербург, Издательство РАН) и „Экономический вестник Донбасса” (Украина). Кроме этого, он основал и несколько лет был главным редактором журнала „Проблемы региональной экономики”, издаваемого в Удмуртском государственном университете, который выиграл грант Фонда Сороса во Всероссийском конкурсе журнальных проектов в вузах, который проходил в 1998 г. Он также был основателем и главным редактором журнала „Вопросы экономики и менеджмента”, который несколько лет издавался в Белгородском государственном университете.

Павлов К. В. около сотни раз участвовал в работе Международных, Всесоюзных, Всероссийских и региональных конференциях и симпозиумах, причем значительное число раз в пленарных заседаниях. Сведения о Павлове К. В. содержатся в издаваемой в Швейцарии энциклопедии „Whoiswho” в России в трех выпусках – за 2010, 2011 и 2012 годы; во всех изданиях энциклопедии МАНЭБ, издаваемой в г. Санкт-Петербурге; в энциклопедии, посвященной 80-летию образования Кольского научного центра РАН, а также в других престижных изданиях. В советский период он был награжден тремя знаками ЦК ВЛКСМ: „Молодой гвардеец 11 пятилетки второй степени”, „Молодой гвардеец 11 пятилетки первой степени” и знаком „60 лет с именем Ленина”, грамотой Общества „Знание” РСФСР, в 1983 г. выиграл конкурс „Лучший молодой лектор Дальневосточного научного центра АН СССР”. В советский период его избирали заместителем Председателя Совета молодых ученых Дальневосточного научного центра АН СССР и Председателем Совета молодых ученых Кольского научного центра РАН, а также членом областных и районных комитетов ВЛКСМ. За период работы в целом награжден многочисленными грамотами и благодарностями.

*Редколлегия журнала*