

ISSN 2078-1628

*Міністерство освіти і науки України  
Східноєвропейський університет  
економіки і менеджменту*

*Вісник  
Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту*

*Науковий журнал*

*СЕРІЯ  
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ*

*Заснований у серпні 2007 року*

*№ 2 (8), 2010*

*Черкаси 2010*

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ №16612-5084Р від 23.04.2010 р.*

Рекомендовано до друку вченою радою  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту,  
протокол № 8 від 24 квітня 2010 р.

Засновник: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту  
Видавець: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту  
Адреса: вул. Н.-Левицького, 16, м. Черкаси, 18036, Україна

**Постановою президії ВАК України від 02 липня 2008 року № 1-05/6 журнал  
визнано науковим фаховим виданням**

---

---

#### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

**Почесний редактор - Аблязов Р.А.** – д-р техн. наук, проф., заслужений діяч науки і техніки України, академік Інженерної академії України, президент «Східноєвропейського університету економіки і менеджменту».

**Головний редактор** – д-р екон. наук Козловський В.В.

**Заступник головного редактора** – к.е.н. Дмитрук Б.П.

**Редакційна колегія** - д-р екон. наук Войтоловський М.В.; д-р наук з держ. упр. Гаман П.І.; к-т. техн. наук Казарінова Н.Л.; д-р. екон. наук Кисель Р.; д-р екон. наук Медведєв В.Ф.; д-р наук з держ. упр Молодцов О.В.; д-р екон. наук Садеков А.А.; д-р екон. наук Столяров В.Ф.; д-р техн. наук Ус М.Ф.; д-р екон. наук Чаплигін В.Г.

**Відповідальний секретар** – Дьячук І.В.

---

---

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

© Вісник Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту, 2010  
Серія: економіка і менеджмент



## ЗМІСТ

Колонка редактора .....	4
<b>НОВА ЕКОНОМІКА</b>	
<i>Казарінова Н.Л.</i> Методологія аналізу та прогнозування інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання України в умовах інформаційного устрою мегаекономіки .....	6
<i>Кавецький В.В.</i> Стратегія формування і розвитку інтелектуального капіталу шляхом збалансованих інвестицій.....	15
<i>Здір В.А.</i> Проблеми формування інноваційної моделі розвитку національної економіки .....	22
<i>Чернега О.Б., Опалько В.В.</i> Глобальні проблеми сучасності та їх вплив на розвиток світового господарства .....	31
<i>Харченко С.В.</i> Інноваційно-орієнтовані засади максимального використання потенціальних можливостей підприємств в умовах глобалізації .....	46
<i>Процаликіна А.М.</i> Проблеми і перспективи формування інноваційних кластерів в Україні.....	55
<i>Глухова С.В.</i> Обґрунтування системи оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств.....	63
<i>Чудаєва І.Б.</i> Техпарки світу: основні моделі та типи .....	75
<i>Мошек Г.Є.</i> Впровадження нововведень як системний керований процес в діяльності організації.....	82
<b>ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ</b>	
<i>Трухан О.Л.</i> Предмет і об'єкти стратегічного управління підприємствами .....	88
<i>Оліховський В.Я.</i> Методика розрахунку сумарного податкового навантаження виробництва певного виду продукції.....	95
<i>Маринич Л.В.</i> Проблеми нормування робочого часу: історико-правовий аналіз.....	101
<i>Ольвач В.І.</i> Підкомплекс по виробництву та переробці зернових культур: сутність, структура, специфіка формування.....	108
<i>Кирилюк Є.М.</i> Трансформація суб'єктної та об'єктної структури економічних відносин на аграрному ринку: тенденції та наслідки .....	115
<i>Коверко Ю.А.</i> Господарства населення в структурі аграрного бізнесу.....	125
<i>Бабицька О.О., Жмайлова О.Г.</i> Аналіз прибутковості сільськогосподарських підприємств: методи проведення та доцільність.....	131
<i>Перехрест Л.М.</i> Методологія імовірно-автоматного моделювання як інструмент прогнозування стабільного розвитку банку .....	140
<b>ФІНАНСИ І КРЕДИТ, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, СТРАХУВАННЯ</b>	
<i>Дернова І.А.</i> Вплив монетарних факторів на динаміку курсу національної валюти .....	148
<i>Вовканич А.І.</i> Особливості формування ресурсів комерційних банків .....	157
<i>Саєнко О.О.</i> Лізинг як альтернативне джерело фінансування реальних інвестицій .....	164
<i>Проскуріна Н.М.</i> Формалізація дії аналітичних процедур на базі інтенсифікації процесів в аудиторській діяльності .....	174
<i>Волкова В.Л., Береза І.В.</i> Недержавне пенсійне страхування додаткової пенсії як метод підвищення добробуту пенсіонерів .....	180
<i>Товстопят Л.М.</i> Історія становлення системи державного соціального страхування в Україні і світі .....	192
<b>МЕНЕДЖМЕНТ СИСТЕМИ ОСВІТИ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</b>	
<i>Ус М.Ф.</i> Підходи к построению системы управления декларативными знаниями в корпоративных обучающих средах .....	203
<i>Козловский В.В., Ус Г.А.</i> Моделирование дистанционного обучения с использованием ИТ-технологий.....	209



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

### *Шановні колеги, друзі!*

Для України, яка вступає в другу декаду ХХІ століття, як ніколи актуальним є прискорення реалізації стратегії модернізації реального сектора економіки. Технологічний прорив в економічному розвитку України є життєво необхідним, оскільки мегаекономіка переходить до нового – VI, інформаційного укладу економічного розвитку. Шостий уклад розвитку держав мегаекономіки характеризується виділенням в якості основного, поряд з основними факторами землі, праці і капіталу – і інтелектуального чинника. Виділення інтелектуального чинника вносить істотні зміни в економічний процес, що вимагає переосмислення багатьох звичних положень менеджменту, а в деякому сенсі і в цілому напрямі економічної теорії. Сучасний інформаційний уклад мегаекономіки, обумовлений і розвитком процесу глобалізації, насамперед, стосується теорії менеджменту, як особливого феномена теорії трудової організації виробничого процесу людства в цілому, яке становить незмінну основу життя людини і людства в цілому.

Науковий розгляд нових процесів у мегаекономіці, що торкаються також і економічного розвитку України, є необхідним, оскільки процес трудової діяльності, а відповідно і управління нею стає зовсім іншим, перетворюючись на складну і навіть надскладну систему менеджменту. Новий продукт (або послуга) у багатьох випадках перетворюється на віртуальну цінність, матеріальна цінність якої в мегаекономіці, а відповідно і в національних економіках, у десятки, а то й сотні разів перевищує рівень оцінки матеріально – речового продукту. Однак, незважаючи на настільки глибокі зміни в сучасній економіці, теорії економічного розвитку, наукові підходи, їх трактування в науці і процесах навчання як і раніше, спираються на положення минулого століття, які у ХХІ столітті, в нових умовах часто виявляються непридатними.

Величезні зміни не можуть не позначитися на теорії менеджменту в сучасному інформаційному укладі мегаекономіки та пов'язані з ним переосмислення теорії менеджменту, підготовці креативних, висококваліфікованих фахівців для економіки України. Одне тільки осмислення синергетичного підходу, завдяки якому економічна наука «знімає лінійні окуляри», змушує переосмислювати звичні положення економічної теорії, у тому числі міцно усталені в теорії менеджменту. Актуальність теоретичного опрацювання проблем управління та управління новим інтелектуальним процесом трудової діяльності є особливо важливим для реального сектора економіки України в даний час, оскільки сучасний етап можна визначити як «креативний командний менеджмент». Такий підхід набуває особливої значущості в силу специфіки природних ресурсів України, він стає основним і особливо цінним у контексті використання креативного



інтелекту трудових ресурсів України.

Зміни в характері трудової діяльності (перехід до інформаційного укладу) і механізм управління (управління інтелектом, командний менеджмент) неминуче ставить нові завдання у сфері освіти і науки. Майбутні фахівці, котрих готує Східноєвропейський університет економіки та менеджменту, що є елементом Національної системи вищої освіти України та освітнього простору Європи, повинні вже зараз вміти використовувати у професійній діяльності останні наукові досягнення. Тому забезпечення відповідної якості освіти є головним завданням Східноєвропейського університету економіки та менеджменту. Використання в навчальному процесі значущих досягнень науки в галузі сучасної економічної теорії та менеджменту вимагає наявності та інформаційних ресурсів, їх глибоке осмислення, наукова оцінка. Науково-практичний журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки та менеджменту» спрямований на створення нового інформаційного простору, насиченого науковими дослідженнями, що забезпечує впровадження в практику сучасного менеджменту та забезпечує теоретичне осмислення перспективних теорій менеджменту.

Науковий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» рекомендований ВАК України для публікацій наукових результатів учених і молодих фахівців. Концепція журналу відображає основний підхід в освітньому процесі – підготовку нового фахівця, магістра чи аспіранта, котрі крім відповідності наявним стандартам Вищої школи мають нові креативні здібності, тобто можливості та мотивацію до постійного процесу освіти, а також здатних сприймати новації. На сторінках науково-практичного журналу «Вісник Східноєвропейського університету економіки та менеджменту» ми плануємо відображати дослідження з актуальних проблем менеджменту як найважливішого елементу економічного розвитку сучасної держави, а також наукового осмислення нових явищ в сучасній економіці, в тому числі і на міждержавному рівні.

Редакція журналу нарівні з науковим співтовариством України, інших країн СНД і Європи буде намагатися з найбільшим ступенем об'єктивності висвітлювати у нашому науковому виданні економічні проблеми і науково обґрунтовані шляхи їх вирішення.

Редакційна колегія запрошує авторів до співпраці для освітлення назрілих проблем сучасності.

***З повагою та впевненістю у плідній співпраці -***  
*Почесний редактор журналу «Вісник Східноєвропейського університету*  
*економіки і менеджменту»*  
*д.т.н, проф., Заслужений діяч науки і техніки України*  
*Р.А. Аблязов*



## ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ

---

УДК 35:330.2

*Казарінова Н.Л.,  
к.т.н., професор*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО УСТРОЮ МЕГАЕКОНОМІКИ**

*В статті розглянуто механізм залучення інвестицій в умовах нового укладу мегаекономіки і запропоновано нову методiku визначення інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання інвесторів.*

***Ключові слова:** креативність, нова економіка, активні інвестиції, інформаційних склад, інновації, креативна економіка, мегаекономіка*

#### **ВСТУП**

Ефективність діяльності інвесторів в сучасних умовах інформаційного укладу мегаекономіки залежить від ступеню стійкості фінансового стану і економічної самостійності суб'єктів господарювання, в які інвестори готові направляти інвестиції. В національній моделі економічного розвитку України саме параметр фінансової стійкості, в тому числі під гарантії уряду України, характеризує інвестиційну привабливість реального сектора національної економіки України, який забезпечує перспективний розвиток країни шляхом переважно інноваційного типу.

#### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Методологічні питання оцінки та аналізу інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання не в повному обсязі відповідають стандартам потенційних інвесторів і вимагають подальшого розгляду. У статті надається теоретичне обґрунтування і розробка на даній основі методологічних питань попереднього і прогностичного аналізу інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання в умовах нової креативної економіки.

В даній роботі зроблена спроба вирішення наступних прикладних задач:

- розробка теоретичних основ оцінки інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання у взаємозв'язку з оцінкою його фінансової стійкості та інвестиційної активності;



- обґрунтування складу економічних завдань, що вирішуються в процесі проведення аналізу та обґрунтування інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання України, в умовах інформаційного устрою економіки;
- обґрунтування розробленої методики прогнозованого аналізу змін в рівні інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання України в результаті реалізації інвестиційних проектів.

Основним завданням аналізу інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання в сучасних умовах інформаційного складу мегаекономіки є:

- оцінка достойності власного та позикового капіталу для інвестиційно-інноваційної діяльності, раціонального застосування новацій, наявності ефективної стратегії подальшого інноваційного розвитку, адекватного сучасному устрою мегаекономіки;
- оцінка досягнутого рівня стійкості фінансового стану національного суб'єкта господарювання, його фінансової незалежності, забезпеченості власниками обіговими засобами, достатності основних засобів, виробничих запасів і незавершеного виробництва для забезпечення конкурентоспроможності та рентабельності продукції, що випускається;
- оцінка платоспроможності національного суб'єкта господарювання, ліквідності майна, а також збалансування грошових потоків;
- аналіз інвестиційного і інноваційного портфелю, оцінка його впливу на зміну фінансового стану і діяльності майна підприємства і засобів, які вкладаються в підприємство:
  - зміни платоспроможності національного суб'єкта господарювання;
  - зміни фінансової стійкості національного суб'єкта господарювання;
  - зміни ефективності застосування майна і рентабельності продукції, яка випускається;
  - підтвердження якості та конкурентоспроможності продукції національного суб'єкта господарювання;
  - зміни техніко-технологічного рівня національного суб'єкта господарювання;
  - формування оцінки можливостей подальшого саморозвитку включаючи інноваційний аспект.
- виявлення масштабів впливу факторів ризику і невизначеності (з урахуванням інфляції та податкової політики держави) на фінансовий стан національного суб'єкта господарювання, його інвестиційну привабливість;
- виявлення внутрівиробничих резервів і розробку управлінських рішень, які направлені на підвищення стійкості фінансового стану



- національного суб'єкту господарювання і економічної спроможності;
- підвищення економічної обґрунтованості бізнес-планів, в частині спрямованої на поліпшення економічної стійкості.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

У сучасній економічній літературі не представлено єдиної і цілісної позиції з проблем методології і оцінки інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання в умовах інформаційного укладу мегаекономіки.

Основа методологічної оцінки інвестиційної привабливості окремих суб'єктів господарювання, організацій, компаній, фірм складає: оцінка фінансового стану, фінансова стійкість, життєвий цикл виробляємої продукції, надійність та інше. В якості показників аналізується динаміка наступних показників виробничо-господарської діяльності: зростання об'ємів виробництва продукції, зростання суми активів, зростання власного капіталу, зростання суми отриманих прибутків, ступеню зносу основних фондів, темпи оновлення. Так згідно з Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій, які задовольняють міжнародний меморандум IASC введений алгоритм розрахунку показника інтегральної оцінки визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних вимог і інтересів інвестора [1, 19].

У роботі під керівництвом Ю.Г. Лисенка пропонується оцінка інвестиційної привабливості підприємства як в умовах мінімізації ризику отримання економічного ефекту від вкладання в акції даного об'єкта [2, 29].

У пропонованих оцінках абсолютно справедливо пропонується взаємозв'язані показники, які базуються на фінансовій стійкості, майновому стані об'єкта, прибутковості і т.і., без урахування інтелектуального характеру сучасної економіки і процесів, обумовлених глобалізацією.

У роботах цілого ряду економістів справедливо відмічаються ознаки нової економіки яка має особливі інтелектуальні характеристики і визначається як креативна економіка [3, 4]. Обумовленість креативної економіки початку XXI століття вимагає уточнення, доповнення і подальшого розвитку у визначенні інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання та виробітки показників які їх характеризують. Інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання в умовах нового інформаційного укладу мегаекономіки і зв'язаного з ним нового економічного явища – трансформації уявної праці яка потребує уточнення, доповнення та подальшого розвитку.

Насамперед, у складі показників, які застосовуються





вітчизняними науковцями для оцінки фінансової стійкості відсутні такі, які б відображали платоспроможність в сучасних умовах передкризового стану світової кредитно-грошової системи. Поряд з цим, відсутні загальні показники, які характеризують ступінь забезпеченості національних суб'єктів господарювання власниками обіговими коштами, в нових економічних умовах відкритості національної економіки. Без урахування аналізу і оцінки означених показників відповідним параметром можливо зробити помилковий висновок про фінансову стійкість потенційного для інвестора суб'єкта господарювання, яка в цілому може негативно позначитись на інвестиційному іміджі країни. Вітчизняними економістами пропонується коефіцієнт поточної ліквідності і коефіцієнт гранично допустимої оцінки ліквідності, рекомендується розраховувати виходячи із балансової вартості активів і обов'язків, без урахування ринкової вартості активів, вартості інтелектуальних активів, що адекватно сучасній креативній економіці.

В сучасних умовах інвестору необхідно отримати інформацію не тільки про досягнуту національним суб'єктом господарювання рентабельності активів, але і мати інформацію щодо її відповідності потрібній нормі на вкладений капітал з поправкою на захищеність активів в умовах розвитку світової фінансової кризи.

В сучасних економічних умовах необхідно враховувати зріст цін на продукцію що випускається суб'єктом господарювання з одного боку і зростанням ціни на паливно-енергетичні і матеріальні ресурси з іншого боку. Друга складова інвестиційної привабливості є інноваційність підприємства яке прямо пов'язане з міськими характеристиками робочої сили суб'єкта господарювання, а саме її промисловість. Виробничі потужності, які базуються на застарілій технології, мають низьку віддачу, низькі інтелектуальні показники робочої сили не можуть оцінюватися інвестиційно привабливими. В сучасних умовах інформаційного укладу мегаекономіки, оцінка інвестиційної привабливості враховує інтелектуальний потенціал робочої сили, який включає: рівень освіти, професійні компетенції, рівень продуктивності праці, креативність (спроможність сприймати новачі) та інші якісні характеристики товару робочої сили саме якісна сила має важливіше значення в сучасних умовах.

Оцінка інвестиційної привабливості національного суб'єкта господарювання потребує застосування методик, які надають можливість враховувати рівень професійно-кваліфікаційного складу працівників, рівень технології, умов трудової активності, механізми безперервної освіти, плинність кадрів і т.і. одночасно з даними характеристиками потрібно враховувати креативність працівників, їх бажання підвищувати кваліфікацію (в умовах інформаційного укладу), бажання, вміння навчатись – все це напряму позначається на



продуктивність праці.

Третя складова інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання є інвестиційна активність самого суб'єкта господарювання, ступінь забезпеченості інвестиційних проектів джерелами як інновацій так і фінансового забезпечення. В таких умовах, з урахуванням відкритості національної економіки, слідє приділяти увагу раціональному застосуванню фінансових ресурсів і суворо цільовий характер їх застосування в реальному секторі національної економіки України.

В оцінці інвестиційної привабливості національного суб'єкта господарювання важливо враховувати і склад факторів, резервів підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Інформаційний уклад мегаекономіки потребує доповнення характеристики сутності категорій інвестиції суттєвим компонентом – *активністю інвестиції*. Активні інвестиції - це інвестиції, які забезпечують підвищення конкурентних позицій національних суб'єктів господарювання на підставі нової інноваційної складової інвестицій з урахуванням впроваджених нових технологій, техніки яка користується підвищеним попитом, формуванням нових сегментів на ринку товарів та послуг.

Виходячи з вище зазначеного в економічну категорію «активні інвестиції» виходить процес активної інвестиційної діяльності національних суб'єктів господарювання, у співвідношенні з повним використанням інвестиційних можливостей національного суб'єкту господарювання і інвестора, наукової спрямованості і ставки рефінансування НБУ (з урахуванням інфляційного тиску), яка забезпечує більш високу ефективність, ніж середньогалузева рентабельність активів. Об'єкт активних інвестицій в умовах інформаційного складу мегаекономіки є перш за все, новостворені інноваційні засоби і предмети праці, а також інноваційні технології, але забезпечуються адекватним інституціональним менеджментом. Саме інноваційна складова нової економіки є головним фактором, що характеризує сучасний процес інвестиційної діяльності, а саме, в цьому напрямі повинно здійснюватися стимулювання інвестиційної діяльності.

Активність інвестиційної діяльності в сучасній економіці залежить від механізму управління, наявності відповідної структури для реалізації управлінської складової керування інвестиційною діяльністю адекватно до інформаційного укладу мегаекономіки. Внутрішній механізм управління активністю інвестиційної діяльності повинен вимагати таких підсистем:

1. Формування інвестиційної мети, цілі, завдання інвестування та їх погодження з загальною стратегією суб'єктів господарювання.



2. Аналіз альтернативних інвестиційних проектів.
3. Планування і контроль грошових потоків суб'єкта господарювання з позицій фінансової реалізації інвестиційного проекту (концепція контролінгу в частині фінансового забезпечення інвестиційного проекту).
4. Формування інвестиційного портфелю суб'єкта господарювання.
5. Затвердження інвестиційного портфеля суб'єкта господарювання (перш за все з позиції відповідальності інноваційної складової).
6. Доведення інвестиційних рішень до виконавців всіх організаційних структур національного суб'єкта господарювання.

«Нова» економіка в якості міри ліквідності і інноваційної привабливості застосовує робочий капітал, котрий представляє собою перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями. Економічний зміст робочого капіталу перш за все відображає наявність власних обігових коштів, які спрямовуються на формування виробничих запасів, а саме запаси сировини, матеріалів, готової продукції на складі, незавершене виробництво. Недостатня кількість робочого капіталу для формування виробничих запасів може означати залежність від кредиторів, наявність проблемних кредитів (перекредитування), що буде впливати на ефективність інвестиційного проекту і утворювати низьку інвестиційну привабливість. Оскільки ліквідність має суттєве значення для різних контрагентів національних суб'єктів господарювання, включаючи інвесторів, на попередньому етапі аналізу інвестиційної привабливості проекту потрібно ретельно вивчити склад поточних активів та поточних зобов'язань.

Найбільшого розповсюдження отримав коефіцієнт поточної ліквідності, який визначається як співвідношення поточних активів до поточних пасивів, формула (1):

$$K_{nl} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{P_1 + P_2} \quad (1)$$

де  $A_1$  – найбільш ліквідні активи – (гроші), а також короткострокові фінансові вклади та цінні папери;

$A_2$  – активи, що швидко реалізуються – дебіторська заборгованість;

$A_3$  – інші активи, що реалізуються нові;

$P_1$  – негайні пасиви кредиторської заборгованості за товари, поточні зобов'язання за рахунками;

$P_2$  – короткострокові пасиви, короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковим зобов'язаннями.

Коефіцієнт поточної ліквідності має наступні недоліки:

- показник розраховується на певну дату і таким чином носить статистичний характер;



- коефіцієнт поточної ліквідності характеризує наявність обігових активів; якісні характеристики з точки зору ліквідності не враховані (серед запасів можуть бути не ліквідні);
- дебіторська заборгованість приймається без урахування реальної ринкової вартості.

Перелічені недоліки коефіцієнта поточної ліквідності, особливо в умовах нової економіки можуть негативно вплинути на прийняті рішення інвесторами. В сучасних умовах інвестиційної діяльності пропонується застосовувати метод реальної оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання національної економіки, в основі якої два головних критерії:

- 1) збалансовані грошові потоки суб'єктів господарювання, адекватні по економічному змісту інвестиційних проектувань;
- 2) оцінки достатності резервів для погашення зобов'язань суб'єкта господарювання, яка визначається за допомогою коефіцієнта реальної платоспроможності суб'єкта господарювання.

Головна мета управління грошовими потоками є контроль за надходженням та вибуттям грошових потоків, підтримка платоспроможності національних суб'єктів господарювання, а також підвищення ефективності господарської діяльності в наслідку прискорення операційних і фінансових циклів в сучасних умовах інформаційного укладу мегаекономіки. Вплив збалансованості грошових потоків на фінансову стійкість національних суб'єктів господарювання має прояв в таких аспектах:

а) при раціональній організації руху грошових засобів зменшується потреба в позиковому капіталі;

б) відсутність збоїв в оплаті за матеріали, цінності які придбаються;

в) дотримання платежів по об'ємах і строках дає можливість своєчасно набувати всі необхідні ресурси, залучати найбільш кваліфікований персонал, що поліпшує ритмічність виробничого процесу;

г) при раціональному застосуванні грошових коштів скорочуються виробничі і фінансові ціни;

д) при ефективному розміщенні вільних грошових коштів в активах, які дають дохід (в фінансових вкладеннях), підвищується загальна сума прибутку суб'єкта господарювання.

Для планування необхідного залишку грошових ресурсів слід розраховувати ступінь обіговості грошових активів, який (з урахуванням залишків на рахунках в кредитній установі і в касі суб'єкта господарювання) в достатньо повній мірі забезпечує безперервну платоспроможність, яка розраховується за формулою (2):



$$A_{ГК_{нл}} = \frac{V_{ГК_{ф}} \cdot IV_{ГК_{нл}} \cdot I_{Ц_{нл}} \cdot K_{ОБ_{нл}}}{K_{ОБ_{ф}} \cdot K_{з_{нл}}} \quad (2)$$

$V_{ГК_{ф}}$  – витрати грошових коштів за всіма вкладками діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової) за попередній період і по плану витрат звітного року (в порівняних цінах, грн.);

$IV_{ГК_{нл}}$  – індекс витрат грошових коштів у звітному періоді в порівнянні з попереднім роком;

$I_{Ц_{нл}}$  – середній виважений індекс зростання цін на виробничі ресурси, короткострокові і довгострокові фінансові вкладення, інвестиції в основних капіталах, грн;

$K_{ОБ_{нл}}$  – коефіцієнт, відображаючий збільшення витрат грошових в загальній сумі розрахунків грошовими коштами за допомогою товарообігових операцій;

$K_{з_{нл}}$  – коефіцієнт уповільнення (прискорення) обіговості грошових коштів, які характеризуються зменшенням грошових запасів.

У спрощеному вигляді - формула (3):

$$A_{ГК_{нл}} = \frac{V_{ГП_{нл}} \cdot I_{Ц_{нл}}}{K_{ОБ_{о}} \cdot K_{з_{нл}}} \quad (3)$$

Виходячи з вище викладеної методики аналізу збалансованості грошових потоків національних суб'єктів господарювання, коефіцієнт реальної платоспроможності можна більш точно визначити за формулою (4):

$$K_{рзл} = \frac{ЕДС - КФБ * КР_{ст} + ДЗ * КР_{ст}}{КО - (Д + ДБП + Рпрз)} + \frac{СДПЗ_{кк} - ДПІ(нл) * РП / З_{вб}}{КО - (Д + ДБП + Рпрз)} + \frac{РП - С / З_{вб} * ДПЗ_{ко}}{КО - (Д + ДБП + Рпрз)} \geq \quad (4)$$

де РП – об'єм виручок від продажу продукції, грн;

$Z_{вб}$  – кількість днів за рік;

С – собівартість продукції;

$K_{рсі}$  – коефіцієнт, який враховує ринкову вартість фінансових вкладів;

$K_{рстч}$  – коефіцієнт, який враховує ринкову вартість конкретних вкладів дебіторської заборгованості;

$ДПЗ_{ко}$  – середньозважена кількість календарних днів погашення кредиторської заборгованості;

$ДПЗ_{ве}$  – середньовизначена кількість календарних днів інкасації і дебіторської заборгованості.

Аналіз фінансової стійкості національних суб'єктів господарювання в сучасних умовах є основною складовою. Фінансова стійкість характеризується фінансовою незалежністю суб'єктів господарювання, його здатністю маневрувати власним капіталом, фінансовою забезпеченістю і інвестиційною привабливістю. Оцінка фінансової стійкості дозволяє потенційним інвесторам і партнерам по



бізнесу визначити фінансові можливості суб'єкта господарювання та перспектив.

На фінансову стійкість в сучасних умовах інформаційного укладу мегаекономіки надає вплив різноманітних факторів, основними з яких є :

- положення суб'єкта господарювання на товарному ринку;
- виробництво, випуск рентабельної продукції, яка користується попитом на ринку;
- потенціал господарювання в інноваційному співробітництві і розвитку, адекватного сучасному інформаційному укладу мегаекономіки;
- ступінь залежності суб'єктів господарювання від зовнішніх кредитів і інновацій;
- наявність платоспроможності дебіторів;
- ефективність інноваційних і фінансових операцій, що проводять суб'єкти господарювання.

На основі даних про розміри залишків грошових ресурсів за звітній та попередній період, необхідно розрахувати ефективність застосування власних грошових ресурсів суб'єкта господарювання, який рекомендується проводити по формулі, яка характеризує залученість грошових ресурсів в процес інноваційного оновлення і модернізації національного суб'єкта господарювання

Фінансова стійкість в сучасних умовах інформаційного укладу мегаекономіки і наявності факторів інноваційного розвитку, є відображенням стійкого перевищення доходів над витратами, вмю чи маневрувати вільними грошовими ресурсами суб'єкта господарювання.

Запропонована методика оцінки впливу реалізованих інвестиційних проектів на показники ефективності виробничої діяльності в умовах інформаційного укладу мегаекономіки, відкритості національного економічного простору і глобальних викликів, які показують прямий вплив на стійкість суб'єкту господарювання, починається з побудови схем взаємозв'язку між показником ефективності господарської діяльності і показником ефективності інвестиційного проекту, при забезпеченні стійкості національного суб'єкта господарювання.

## **ВИСНОВКИ**

Проведене дослідження по оцінці інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання в умовах інформаційного укладу в умовах мегаекономіки на основі запропонованої методики дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення по вибору об'єкта інвестування, національним суб'єктам господарювання забезпечити більш високу ступінь інвестиційної привабливості і для



зовнішньої, перш за все іноземних інвесторів. Механізм більш повної оцінки економічної спроможності і стійкості національних суб'єктів господарювання в умовах глобальних викликів і може застосовуватися при аналізі впливу інвестиційних проектів і їх впливу на виміри ефективності функціонування національних суб'єктів господарювання в умовах всесвітньої фінансової кризи .

### **SUMMARY**

В статті розглянуто механізм залучення інвестицій в умовах нового укладу мегаекономіки і запропоновано нову методику визначення інвестиційної привабливості національних суб'єктів господарювання інвесторів.

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

[1,19] Методика інтегральної оцінки інноваційної привабливості підприємств і організацій: Затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23 лютого 1998 № 22 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. - № 7. – С. 18-28; [2, 29] Стратегія формування інвестиційної привабливості металургічних підприємств України / Под общ. ред. проф. Ю.Г. Лысенко. – Донець: ООО «Юго-Восток, ЛТД» - 2005. – 381 с.; [3, 4] John How Kins, The Creative Economy / Penguin press 2002, ISBN 0-14-028794-9.

**УДК 331.102.344**

**Кавецький В.В.,**  
ст. викладач

*Вінницький національний технічний університет*

### **СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ШЛЯХОМ ЗБАЛАНСОВАНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

*У даній статті розглянуто можливість побудови ефективної інвестиційної стратегії формування і розвитку всіх елементів інтелектуального капіталу підприємства та проаналізовано процес відтворення інтелектуального капіталу підприємства.*

**Ключові слова:** *інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, споживчий капітал, інвестиції, відтворення інтелектуального капіталу*

### **ВСТУП**

Сучасний розвиток економічних відносин підприємств та організацій змістовно характеризують тенденції становлення постіндустріального суспільства, які проявляються у зростанні значимості людського фактору у виробництві. На сьогоднішній день безпосередніми елементами продуктивних сил стають інформація,





знання, креативність, що у своїй цілісності і синергії формують інтелектуальний капітал, надаючи йому рівня одного з основних факторів виробництва.

Дослідженню інтелектуального капіталу та його впливу на економічний розвиток, особливо останнім часом, приділяється значна увага як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Значний внесок в розробку наукових досліджень та практичного застосування їх результатів внесли в кінці ХХ століття праці Е. Брукінг, Т. Стюарта, Л. Едвінссона, М. Мелоуна, Ф. Фукуяма, Р. Уотермена, К. Свейбі, М. Портера, В. Іноземцева, С. Клімова, М. Бендікова, О. Гапоненко, А. Козирева, Б. Леонтєва та інших. Суттєвий внесок у розвиток наукового знання у сфері досліджень інтелектуального капіталу зробили й українські вчені такі як: Д. Богиня, О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць, О. Кендюхов, А. Чухно, П. Цибулев, А. Колот, В. Прошак, В. Мандибура та ін.

Але у той же час дане поняття інтелектуального капіталу знаходиться у розвитку, що вимагає наукового узагальнення й систематизації існуючих вже положень та подальшої розробки теоретичних аспектів особливостей формування, розвитку та застосування його в Україні.

Більшість науковців визнає найбільш доцільним поділ інтелектуального капіталу на людський капітал, організаційний (або структурний) капітал і споживчий (або клієнтський) капітал [1].

Людський, організаційний і споживчий капітал повинні підтримувати один одного, забезпечуючи синергетичний ефект, і тоді відбувається перехресний вплив одних видів інтелектуального капіталу на інші. Так, наприклад, організаційний капітал може зміцнювати престиж, сприяти придбанню нових споживачів. Споживчий (клієнтський) капітал трансформується у фінансовий капітал за допомогою взаємодії зі структурним і людським капіталом. Окремі складові інтелектуального капіталу не адитивні, тобто в процесі взаємодії різних складових можна отримати позитивний ефект, не пропорційний прикладеним зусиллям. Тому один із секретів успішного формування інтелектуального капіталу організації криється в ефективній взаємодії різних видів інтелектуального капіталу.

Також важливою ознакою інтелектуальної організації та рівня розвитку інтелектуального капіталу є обсяг інвестицій, які спрямовані на дослідження та розробки: якщо вони перевищили обсяги інвестицій в основні фонди, то цей показник може слугувати однією з основних характеристик інтелектуальної організації [2].

Аналіз іноземної практики та вітчизняного досвіду розробки і реалізації ефективних інвестиційних стратегій розвитку інтелектуального капіталу довів, що прибуток від капіталовкладень в інтелектуальний капітал перевищує прибуток від інвестицій в





матеріальні активи в декілька разів [3, 4, 5, 6].

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Останнім часом проведено велику кількість досліджень в напрямку вивчення інтелектуального капіталу. Однак при цьому не акцентуються особливості інвестування в інтелектуальний капітал промислових підприємств. Тому необхідне більш глибоке вивчення даного напрямку, з концентрацією уваги на тому, яким чином можлива побудова ефективної інвестиційної стратегії формування та розвитку всіх елементів інтелектуального капіталу підприємства.

Метою даного дослідження є розгляд особливостей інвестування в інтелектуальний капітал підприємства, можливості формування ефективної інвестиційної стратегії в даному напрямку та побудова процесу відтворення інтелектуального капіталу підприємства.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збалансоване інвестування в окремі складові інтелектуального капіталу – це важлива база виробництва інтелектуального продукту. Як вже було відмічено, елементи інтелектуального капіталу не володіють властивістю адитивності, їх взаємодія має явно виражений синергетичний характер. Тому до інвестицій в інтелектуальний капітал пред'являють підвищені вимоги збалансованості: важливо таким чином співвіднести вкладення в людський, організаційний та споживчий капітал, щоб спільно вони дали значний позитивний ефект. Помилка в балансі між різними складовими інтелектуального капіталу призводить до значних втрат.

Інвестиції в інтелектуальний капітал мають ряд особливостей, які відрізняють їх від інших видів інвестицій:

- не розраховуються амортизаційні відрахування;
- спостерігається підвищений ризик;
- існує невизначений термін повернення;
- об'єктами інвестицій в інтелектуальний капітал виступають знання, досвід, кваліфікація, мотивація працівників, організаційні можливості, комунікаційні канали;
- інвестиції спрямовуються на придбання таких активів, якими можуть володіти зовсім не ті, хто їх закупавав (людський капітал належить працівникам, які найняті власниками бізнесу, організаційний капітал належить всьому колективу);
- наявність ефекту мережевої взаємодії, яка обумовлена одночасною і спільною роботою великої кількості сучасної техніки в єдиній мережі;
- ефективність інвестицій підвищується по мірі розповсюдження об'єктів інвестування.

Інвестиції в інтелектуальний капітал представляють собою матеріальні (основні фонди, фінанси) і нематеріальні (визнання, увага,



інформація) вкладення, які спрямовуються на підвищення знань, досвіду, на підвищення кваліфікації, покращення мотивації працівників, збільшення організаційних можливостей, на розвиток каналів комунікації організації тощо.

В роботі [7] відмічалось, що інтелектуальний капітал ґрунтується в основному на знаннях організації, тому виникає можливість обґрунтування стратегії формування і розвитку інтелектуального капіталу на базі використання знань організації.

Дана стратегія будується з врахуванням одночасної взаємодії усіх трьох елементів інтелектуального капіталу. Отже можна запропонувати стратегію перехресних інвестицій в елементи інтелектуального капіталу. При інвестуванні в одну зі складових, або в організаційні знання, спостерігається вплив на розвиток іншої. Тобто всі три види інтелектуального капіталу знаходяться у взаємозв'язку: людський, організаційний та споживчий капітал. Таким чином проявляється ефект перехресних інвестицій, які викликають позитивний ефект в розвитку різних видів інтелектуального капіталу при інвестуванні в один з них. Отже перехресне інвестування повинне створити умови для ефективної взаємодії між людським, організаційним та споживчим капіталом для забезпечення максимального ефекту від вкладених в них інвестицій.

Процес відтворення інтелектуального капіталу можна подати у вигляді схеми (рис. 1). Згідно з наведеною схемою виділяється така сукупність взаємозв'язків між різними елементами інтелектуального капіталу та інвестиціями в них.

Інвестиції в людський капітал, які впливають на організаційний капітал проявляються в таких напрямках:

- інвестиції в навчання працівників, які сприяють вдосконаленню маркетингової діяльності;
- інвестиції в підвищення задоволеності працівників діяльністю в організації (організаційна культура, організаційна структура, просування по службі, доступність інформації, участь в прийнятті рішень), які сприяють підвищенню продуктивності праці;
- інвестиції в підвищення мобільності працівників в організації, які сприяють підвищенню продуктивності працівників.

Інвестиції в організаційний капітал містять в собі такі напрямки, які сприяють розвитку споживчого капіталу:

- інвестиції в маркетингову та інноваційну діяльність, які створюють умови для освоєння нових напрямків діяльності;
- інвестиції в розвиток маркетингової діяльності, які підвищують імовірність залучення нових клієнтів і забезпечують зростання попиту на продукцію та послуги підприємства;
- пришвидшення виконання заявок, яке відповідає інтересам замовника і яке підвищує лояльність клієнта до підприємства;



- інвестиції в комунікації з клієнтом для підтримки зв'язків зі старими клієнтами.

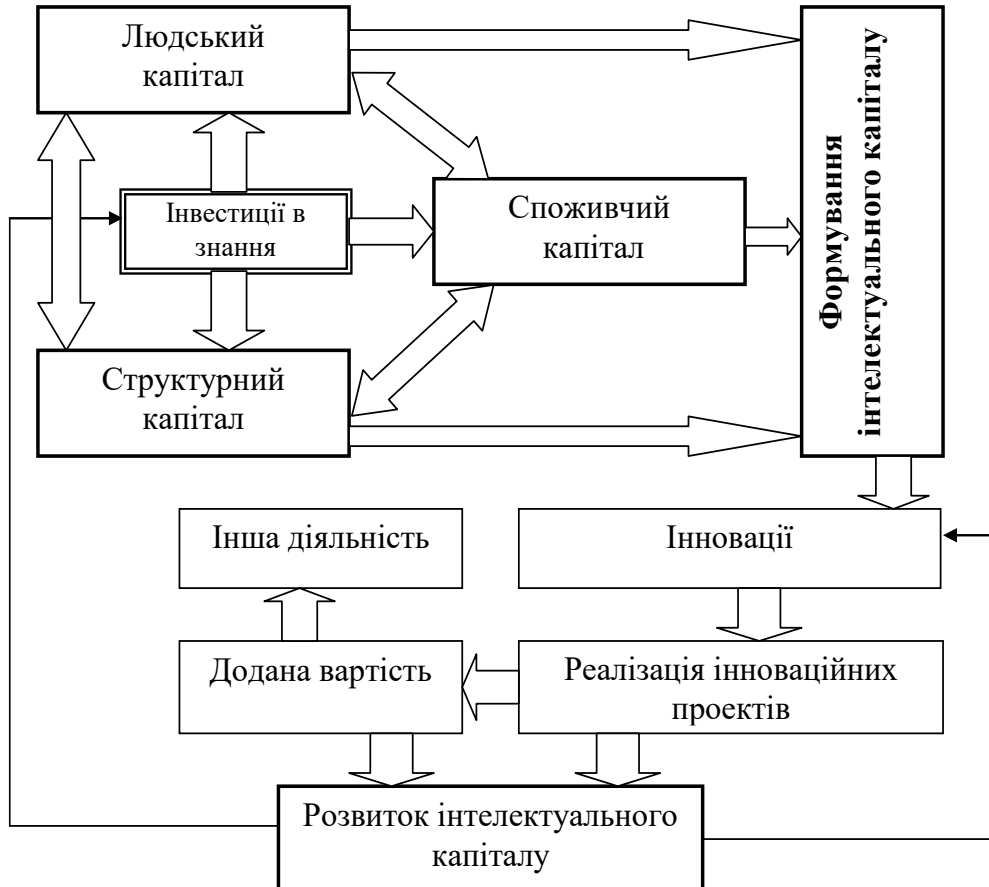


Рисунок 1 – Схема процесу відтворення інтелектуального капіталу організації

Серед інвестицій в організаційний капітал, які створюють умови для розвитку людського капіталу виділяються:

- створення бази знань та комунікаційних мереж, використання новітніх технологій документообігу, які стимулюють необхідність освіти та самоосвіти персоналу;
- інвестиції в автоматизацію процесів управління організацією, процесів збору та розподілу інформації, які полегшують працю працівників, підвищують достовірність інформації, а отже і якість індивідуальної праці працівників.

Інвестиції в споживчий капітал містять такі фактори, які сприяють розвитку організаційного капіталу:

- інформаційна відкритість в відносинах зі споживачем, поглиблення ділових контактів з постійними клієнтами, яке сприяє покращенню маркетингової діяльності;



- взаємне вивчення бізнес-процесів всіма партнерами, для вдосконалення методики виконання договорів, скорочення часу транзакцій, підвищення продуктивності праці працівників;
- взаємовигідні стосунки зі споживачами і постачальниками, які забезпечать формування системи управління якістю продукції.

Інвестиції в розвиток людського капіталу, в свою чергу впливають на споживчий капітал за такими напрямками:

- інвестиції в навчання працівників одночасно забезпечують підвищення рівня освіти та дають можливість налагодження соціальних контактів з потенційними клієнтами;
- підвищення матеріальної зацікавленості працівників, яка сприяє їх більшій зацікавленості у споживачах продукції або послуг організації.

В інвестиціях в споживчий капітал, які викликають позитивний ефект в розвитку людського капіталу, доцільно виділити такі аспекти як:

- формування інновацій спільно зі споживачем, для забезпечення максимальної якості продукції з позицій споживача та поповнення обсягу знань працівників підприємства;
- залучення нових клієнтів, створення нових маркетингових зв'язків сприяє підвищенню рівня знань працівників, кваліфікації, соціальних зв'язків.

Взаємодії між людським, організаційним та споживчим капіталом дозволяють сформуванню якісний інтелектуальний капітал організації який є сукупністю знань, вмінь, навичок працівників, інтелектуальної власності підприємства і інших нематеріальних активів які активно використовуються для забезпечення ефективної науково-дослідної, виробничої та комерційної діяльності, формуючи інноваційні продукти або послуги і забезпечуючи конкурентні переваги.

Використання інтелектуального капіталу організації найчастіше проявляється у вигляді інновацій, які можна трактувати не тільки як радикальні зміни, пов'язані зі створенням нових рішень, але також як реалізовані крок за кроком заходи, що впливають з досвіду організації, та застосування рішень, апробованих у даному сегменті ринку. Самі ж інновації, в даному випадку, проявляються у двох видах: як технічні та як організаційні.

Технічні інновації пов'язані з продукцією, що виробляється підприємством, впровадженням нових рішень у виробництво та з технологіями.

Підприємства, які використовують технічні інновації і впроваджують нові види продукції, найчастіше намагаються досягнути провідної позиції на обраному сегменті ринку. Впровадження нової продукції часто зумовлює необхідність проведення заходів, спрямованих на створення попиту або задоволення потенційного



попиту.

Інновації організаційного характеру змінюють систему управління та організацію процесу створення продукції або послуг, і зазвичай базуються на впровадженні нового способу управління підприємством, який може привести до зміни технології виробництва продукції та надання послуг. Інновації організаційного типу можуть виникати на підприємствах, які бажають посісти провідні позиції на ринку, а також тих, які з різних причин постають перед необхідністю змінити засади функціонування.

Під час впровадження інновацій істотне значення відіграють стосунки із постачальниками та споживачами, внаслідок чого може відбуватися постійний обмін інформацією та створення партнерських відносин.

Наступним етапом процесу відтворення інтелектуального капіталу є безпосередня реалізація інноваційних проектів, яка пов'язується з можливістю формування доданої вартості і, як результат, прибутку. Прискорення термінів реалізації інноваційних проектів сприяє прискоренню економічного розвитку підприємства загалом, а чим швидше реалізується програма розробок і впровадження інноваційних проектів, тим швидше формується додатковий грошовий потік у вигляді прибутку від інвестицій. Для оцінювання інновацій і відбору інноваційних проектів підприємство може використовувати співвідношення обсягів реалізації нової і старої продукції, яке для зручності можна представити у вигляді відношення загальних обсягів реалізації до реалізації обсягів старої продукції. Розрахунок загального валового доходу, отриманого від реалізації нової продукції у цьому році, і загального валового доходу від продукції, вдосконаленої і випущеної на ринок у наступні роки, дасть змогу отримати цифри, необхідні для розрахунку співвідношення сукупних обсягів реалізації і старих обсягів реалізації продукції.

Реалізація інноваційних проектів та отриманий в результаті валовий дохід або прибуток закріплює отримані організаційні знання, даючи поштовх розвитку інтелектуального капіталу підприємства у вигляді навичок, вмінь працівників, інтелектуальної власності, глибшому розвитку взаємовідносин з учасниками ринку.

Додаткові інвестиції в формування знань організації в свою чергу забезпечують розвиток людського, організаційного та споживчого капіталу підприємства, завершаючи поточний процес відтворення інтелектуального капіталу підприємства.

## **ВИСНОВКИ**

Синергетичний ефект взаємодії компонентів інтелектуального капіталу проявляється також і в процесі інвестування. При інвестуванні в один з напрямків спостерігається вплив на розвиток



іншого. Тобто всі три види інтелектуального капіталу знаходяться у взаємозв'язку: людський, організаційний та споживчий. Таким чином проявляється ефект перехресних інвестицій, які являють собою інвестиції, в один з видів інтелектуального капіталу які викликають при цьому позитивний і збільшений ефект в розвитку інших видів інтелектуального капіталу.

Значна частина інтелектуального капіталу підприємства пов'язана з працівниками підприємства, які є основним джерелом і генератором знань. Для того щоб при звільненні працівника з підприємства інтелектуальний капітал підприємства не знижувався, актуальними є задачі формування структурної складової інтелектуального капіталу на основі людського капіталу. Дані задачі проявляються при розв'язанні внутрішніх протиріч людського капіталу.

Інтелектуальний капітал в основному формується на рівні особи. Розвиток творчих здібностей особи відбуваються на основі інвестицій передусім у людський капітал та організаційні знання. Інвестиційні потоки спрямовуються в освіту, культуру людини тощо. У подальшому механізми розподілу інвестицій створюють необхідні передумови для формування інтелектуального капіталу, для застосування початково сформованого інтелектуального капіталу у вигляді інновацій, які шляхом реалізації інноваційних проєктів, забезпечують формування доданої вартості підприємству.

### **SUMMARY**

*In this article possibility of construction of effective investment strategy of formation and development of all elements of the intellectual capital of the enterprise is considered and process of reproduction of the intellectual capital of the enterprise is analysed.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Интеллектуальный капитал - стратегический потенциал организации: Учебное пособие. Под ред. д.э.н., проф. Гапоненко А.Л., д.э.н. Орловой Т.М. - М.: Издательский Дом "Социальные отношения", 2003. - 184 с. – ISBN 5-94907-009-7.
2. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Идентификация и измерение интеллектуального капитала инновационно активного предприятия / М.А. Бендиков, Е.В. Джамай // Экономическая наука современной России. – М., 2001. – №4. – С.83-108.
3. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / А. Томас Стюарт / Пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с. – ISBN 978-5-9763-0010-1.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг / Пер. с англ. Под ред. Л.Н. Ковалик. СПб., 2001. – 288 с. ISBN 5-318-00249-8.
5. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал [Текст] / М. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. - М. 1999. - С. 435 - 436.
6. Лось В.О. Концепція впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток підприємства / В.О. Лось // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2008. – № 2. – С. 125-130.
7. Кавецький В.В. Управління організаційними знаннями як засіб формування інтелектуального капіталу організації / В.В. Кавецький // Проблеми



формування конкурентоспроможності підприємств за умов нестабільності світової економіки: матеріали доповідей Всеукр. науково-практ. конф. (м. Вінниця, 27 квітня 2009 р.). – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – 341 с. – ISBN 978-966-641-305-8.

УДК: 330.341.1

**Здiр В. А.,**  
*аспірант КНЕУ імені Вадима Гетьмана,*  
*Черкаський державний бізнес-коледж*

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Проаналізовано стан інноваційної діяльності національної економіки. Визначено місце України щодо її інноваційності в системі світового господарства. Охарактеризовані основні проблеми активізації інноваційної діяльності національної економіки.*

**Ключові слова:** *інтелектуальний потенціал, інноваційна модель розвитку, інноваційна діяльність, інноваційно-активні підприємства, проблеми розвитку національної інноваційної системи.*

### **ВСТУП**

Конкурентне позиціонування України в глобальному економічному середовищі значною мірою залежить від її можливостей вчасно і ефективно адаптуватися до світових інноваційних процесів. Головними факторами ефективного розвитку української економіки за сучасних умов є системне задіяння інноваційного потенціалу в економічній діяльності. На цій основі можливе гарантоване нарощування темпів зростання валового внутрішнього продукту і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. На сьогодні в Україні рівень інноваційної активності, впровадження інновацій та відтворення ринкового сегменту виробництва інноваційної продукції залишаються недостатніми для забезпечення інноваційного прориву національної економіки. У таких умовах стрижнем сучасної української моделі конкурентоспроможності економіки має стати реалізація інноваційної моделі розвитку національної економіки, а в подальшому – втілення цієї моделі в життя.

Це вимагає розробки та обґрунтування інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Проблеми розвитку інноваційної діяльності національної економіки отримали широке висвітлення як у зарубіжних, так і вітчизняних наукових працях. Для розуміння сучасних тенденцій і проблем розвитку інноваційної діяльності велике теоретичне і методологічне значення мають роботи Г. Андрощука [2], А.





Гальчинського [3], В. Геєця. [4], В. Полохала та багатьох інших.

Разом з тим, недостатньо розробленими залишаються питання дослідження проблеми формування інноваційної моделі розвитку національної економіки, визначення факторів впливу та розвитку інновацій економіці та розроблення пропозицій щодо активізації та підвищення ефективності інноваційної моделі розвитку.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою дослідження є висвітлення напрямків активізації інноваційної моделі розвитку економіки України.

Основними завданнями даного дослідження є:

- проаналізувати стан інноваційної діяльності національної економіки;
- визначити місце України щодо її інноваційності в системі світового господарства;
- характеристика основних проблем активізації інноваційної діяльності національної економіки.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Унаслідок непослідовності у проведенні та низької ефективності державної науково-технічної та інноваційної політики спостерігаються тенденція щодо подальшого відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу. Зменшується кількість інноваційно-активних підприємств, гальмується розвиток високотехнологічних галузей промисловості. Це призводить до зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки.[4]

У той час, як провідні країни світу широко використовуючи можливості інноваційної розбудови економіки формують постіндустріальне суспільство, промисловість України базується переважно на традиційних технологіях, започаткованих ще на ранніх стадіях індустріалізації. Неefективною лишається галузева структура промислового виробництва. Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси. Частка продукції соціальної орієнтації знаходиться на рівні 1/5 загального обсягу промислового виробництва і має тенденцію до зниження. Галузь машинобудування, хоча і додала в темпах розвитку, але її частка в структурі промисловості (13 % у 2007 р.) майже у 2-3 рази нижча за рівень, який мають розвинені європейські країни. [5]

Сировинна спрямованість виробничої структури, розрахована переважно на потреби експорту, робить промисловість і економіку в цілому надзвичайно залежними від кон'юнктури зовнішнього ринку, стримує розвиток внутрішнього ринку і звужує національні можливості щодо розвитку економіки та призводить до виснажливого





та нераціонального використання природних ресурсів, прискорення процесів забруднення і деградації довкілля. Вкрай загострилася проблема технологічного стану промислового виробництва. Досвід розвинених країн показав, що досягнення високого рівня споживання і якості життя можливо лише на засадах нової постіндустріальної цивілізації, найсуттєвішими ознаками якої є інноваційний розвиток.

Інтелектуальний потенціал України й дотепер залишається досить потужним (за даними ЮНЕСКО, за інтелектом нації Україна посідає 23-є місце, в той час як Фінляндія – 1-е, США – 13-е, Росія – 27-е), незважаючи на те, що за останні роки її науково-технічний потенціал скоротився у 2,5-3 рази.

В Україні, яка має високі показники розвитку сфер, що є первинними джерелами інноваційного розвитку, інноваційний потенціал використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно. Це створює загрозу перетворення України у країну, яка експортує сировинні ресурси і для промислового виробництва і інтелектуального виробництва.

При збільшенні протягом 2000-2007 років обсягу фінансування з державного бюджету технологічних інновацій майже у 19 разів (з 7,7 млн. до 144,8 млн. гривень), щорічного обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у 3,4 рази (з 1978,4 млн. до 6700,7 млн. гривень) зменшилася частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції з 6,8 до 6,7 відсотка, частка підприємств, які провадили інноваційну діяльність, у 1,27 рази (з 18 до 14,2 відсотка) та кількість освоєних такими підприємствами інноваційних видів продукції в 6 разів (з 15 323 до 2526).

Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна серед 134 країн зайняла у 2009 році у сфері розвитку початкової освіти 37 місце, у сфері розвитку вищої освіти – 45, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52, за оснащеністю сучасними технологіями – 65, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114 місце, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, перетворення України в державу, яка експортує сировинні ресурси з незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній та національній безпеці. [6]

Результати аналізу економічного зростання країн – лідерів рейтингів конкурентоспроможності свідчать про необхідність формування та забезпечення розвитку національної інноваційної системи як безальтернативного шляху реалізації системної та послідовної державної політики, спрямованої на активізацію інноваційних процесів, забезпечення технологічного розвитку та оновлення національної економіки.

Національна інноваційна модель розвитку – це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів



(інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу. [3]

Національна модель інноваційного розвитку включає підсистему:

- державного регулювання, що складається із законодавчих, структурних і функціональних інституцій, які встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем національної інноваційної системи;
- освіти, що складається з вищих навчальних закладів, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою, а також навчальних закладів, які проводять підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;
- генерації знань, що складається з наукових установ та організацій незалежно від форми власності, які проводять наукові дослідження і розробки та створюють нові наукові знання і технології, державні наукові центри, академічні та галузеві інститути, наукові підрозділи вищих навчальних закладів, наукові та конструкторські підрозділи підприємств;
- інноваційної інфраструктури, що складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової, а також з технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, інституційних державних та приватних інвесторів;
- виробництва, що складається з організацій та підприємств, які виробляють інноваційну продукцію і надають послуги та (або) є споживачами технологічних інновацій. [6]

Метою формування інноваційної моделі розвитку національної економіки є створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників шляхом технологічної модернізації національної економіки, підвищення рівня їх інноваційної активності, виробництва інноваційної продукції, застосування передових технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для покращення добробуту людини та забезпечення стабільного економічного зростання. [1]

На сьогодні в Україні не визначені основні засади державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи. Державне регулювання розвитку національної інноваційної системи за такими напрямками, як формування інституційного забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та



інноваційної діяльності, програмно-цільове фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, підтримка підприємницької діяльності у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій, здійснюється неефективно, дії центральних органів виконавчої влади не координуються, має місце дублювання їх функцій. Знижується рівень технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки, втрачаються перспективи забезпечення його розширеного відтворення, знижується конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників.

Зазначені та інші недоліки спричинено:

- непослідовністю реалізації зовнішньої та внутрішньої економічної політики;
- відсутністю стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, непослідовністю у формуванні та реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності;
- недостатньою результативністю вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок, зокрема низькою активністю державних наукових установ у сфері патентування і ліцензування прав інтелектуальної власності;
- низьким рівнем інноваційної культури суспільства та неефективністю впливу освіти на його підвищення;
- домінуванням галузевого підходу до провадження інноваційної діяльності над функціональним;
- нерозвинутою інноваційною інфраструктурою;
- відсутністю ефективних економічних стимулів до оновлення суб'єктами господарювання основних фондів та здійснення інвестицій у розвиток інноваційного потенціалу;
- зниженням стимулюючої ролі плати за працю, продуктивності праці та рівня фондоозброєності працівників у наукоємних галузях національної економіки;
- недостатньою підтримкою з боку держави вітчизняних експортерів інноваційної продукції в умовах високої конкуренції на світовому ринку високотехнологічних товарів і послуг;
- незавершеністю процесів перерозподілу власності шляхом приватизації, які об'єктивно пов'язані, зокрема, з банкрутством окремих підприємств та галузей промисловості. [8]

Тому, основними проблемами у формуванні інноваційної моделі економічного розвитку національної економіки є:

- відсутність стратегії переходу України до інноваційної моделі розвитку;
- недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності;
- неефективність адміністративно-організаційної структури управління науково-технічною та інноваційною діяльністю;
- слаборозвинена інноваційна інфраструктура, не здатна забезпечити



- ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки;
- недостатній рівень фінансового забезпечення реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики;
  - неефективне використання наявних фінансових та інвестиційних ресурсів для реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики;
  - повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції, інфраструктури інноваційної діяльності.

Розв'язання проблеми розвитку національної інноваційної системи, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, потребує забезпечення координації діяльності органів виконавчої влади, громадських та наукових інституцій, що є неможливим в рамках окремої програми розвитку галузей національної економіки або регіонів, а також засобами територіального чи галузевого управління. [9]

Вирішення питань, які гальмують інноваційні процеси, дадуть можливість зробити вагомі кроки до переходу економіки нашої держави на інноваційний шлях розвитку.

Механізм впровадження інноваційної моделі розвитку національної економіки ґрунтується на визначенні основних засад формування та реалізації збалансованої державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Доцільно обґрунтувати два варіанти побудови моделі розвитку вітчизняної економіки з точки зору її інноваційності.

Перший варіант передбачає розвиток національної інноваційної системи шляхом надання першочергової підтримки підсистемі генерації знань з метою збільшення кількості проведених наукових досліджень і розробок.

Основним недоліком першого варіанта є значний ризик виникнення невідповідності результатів наукових досліджень і розробок вимогам і потребам національної економіки та переорієнтації вітчизняного науково-технічного потенціалу на задоволення потреб інноваційного розвитку економік інших держав.

Розв'язання проблеми за першим варіантом передбачає, що формування та реалізація державної інноваційної політики у відповідних галузях економіки здійснюватиметься відповідними органами виконавчої влади самостійно, що може спричинити дублювання їх функцій та ускладнити процес вирішення окремих стратегічних питань розвитку національної інноваційної системи.

Другий, оптимальний варіант передбачає розвиток національної інноваційної системи шляхом здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів



господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Розв'язання проблеми за другим варіантом потребує узгодження державної промислової, фінансової, податкової політики з державною політикою у сфері освіти, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності.

Необхідно проголосити здійснення високотехнологічного прориву і формування інноваційної економіки, що вказує на необхідність реалізації таких складових:

- активну та всебічну підтримку державою, спеціальними та регіональними органами влади новостворених інноваційно-орієнтованих структур та їх потенційних утворювачів;
- розробку альтернативи відтоку висококваліфікованих фахівців з країни, оскільки високий рівень «відтоку мізків» унеможливило побудову високотехнологічної економіки;
- створення ринкових механізмів, що роблять розвиток науки і впровадження її досягнень економічно вигідними, оскільки інноваційні тенденції не можуть бути сформовані лише централізованими рішеннями;
- заохочення прямого співробітництва із закордонними науково-дослідними установами;
- залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку сфери венчурного фінансування інновацій. Формула «високий ризик – високі технології – високий рівень життя» стала гаслом для всіх країн з розвинутою економікою. Бурхливе зростання нових напрямів виробництва, таких, як виробництво персональних комп'ютерів, виявилось можливим переважно за участі венчурних інвестицій;
- сприяння активному розвитку і функціонуванню малого інноваційного підприємництва, що є мобільнішим, більшою мірою спроможний до оперативної розробки й впровадження нововведень у виробництво;
- створення умов сполучення елементів інноваційної інфраструктури та великих наукових і освітянських центрів;
- сприяння залученню внутрішніх та іноземних інвестицій до науково-технічної сфери шляхом створення сприятливого податкового клімату.

Інноваційний розвиток національної економіки дасть змогу:

- створити умови для провадження ефективної діяльності суб'єктами, які створюють (сприяють створенню) та поширюють нові знання та технології, а також застосовують їх у господарській діяльності;
- збільшити частку інноваційної продукції в прирості валового внутрішнього продукту, яка повинна досягти не менш як 30 відсотків загального обсягу приросту валового внутрішнього продукту;



- забезпечити інтеграцію вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок до світового науково-технологічного простору;
- активізувати залучення об'єктів інтелектуальної власності, матеріальних, фінансових і кадрових ресурсів для забезпечення технологічного розвитку національної економіки;
- збільшити частку інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції;
- підвищити частку інноваційно-активних підприємств у промисловості та до 30 відсотків частку сектора високотехнологічних виробництв у структурі обробної промисловості;
- збільшити обсяг експорту високотехнологічної продукції та технологій.

### **ВИСНОВКИ**

Результати проведеного дослідження дозволили визначити наступні тенденції: по-перше, інноваційний потенціал України використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно; по-друге, зменшується кількість інноваційно-активних підприємств; по-третє, гальмується розвиток високотехнологічних галузей промисловості; по-четверте, неефективною лишається галузева структура промислового виробництва.

Зокрема основними проблемами у формуванні інноваційної моделі економічного розвитку національної економіки є:

- відсутність стратегії виходу України на інноваційний шлях розвитку;
- недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності;
- слабкість адміністративно-організаційної структури управління інноваційною діяльністю;
- недосконалість функціонування інноваційної інфраструктури;
- низький рівень фінансового забезпечення реалізації інноваційної політики;
- неефективне використання наявних фінансових ресурсів для реалізації інноваційної діяльності;
- повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції.

Необхідно здійснити високотехнологічний прорив і сформувати інноваційну модель економіки, що має базуватися на таких складових:

- підтримка державою новостворених інноваційно-орієнтованих структур та їх потенційних утворювачів;
- розробка альтернативи відтоку висококваліфікованих фахівців з країни,;
- залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку сфери венчурного фінансування інновацій;
- сприяти активному розвитку і функціонуванню малого





- інноваційного підприємництва;
- створити умови сполучення елементів інноваційної інфраструктури;
  - сприяння залученню внутрішніх та іноземних інвестицій до науково-технічної сфери шляхом створення сприятливого податкового клімату.

### SUMMARY

*The state of innovative activity of national economy is analyzed. Certainly a place of Ukraine is in relation to its innovativeness in the system of world economy. The basic problems of activation of innovative activity of national economy are described.*

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 січня 1999 р. // *Голос України*. - 2003. - № 28. - С. 3-4.
2. Андрощук Г. Стимулювання інноваційної діяльності // *Стратегія економічного розвитку України*. - 2001. - Вип. 1-3. - С. 177-184.
3. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. *Інноваційна стратегія українських реформ*. - К.: Знання, 2002. - С. 324.
4. Геєць В.М., Семиноженко В.П. *Інноваційні перспективи України* – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Державний комітет статистики України//[www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. Комітет з питань науки і освіти//<http://kno.rada.gov.ua>.
7. Лапко О.О. Інноваційна діяльність як фактор підвищення ефективності вітчизняної економіки // *Фінанси України*. - 1998. - № 6. - С. 31-36.
8. Лапко О. О. Розвиток системи управління науково-інноваційною сферою в Україні // *Економіка та прогнозування*. - 2002. - № 1. - С. 55-63.
9. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України // *Вісник НАН України*. - 2001. - № 2. - С. 11-18.

УДК 316.32:35

**Чернега О.Б.,**

*д.е.н., професор*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
ім. М. Туган-Барановського*

**Опалько В.В.,**

*к.е.н., доцент*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

### ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*Визначено сутність глобальних проблем, класифіковано їх за змістом та специфікою виникнення. Проаналізовано сучасні глобальні проблеми світового господарства, визначено їх вплив на стійкий розвиток суспільства. Запропоновано шляхи розв'язання сучасних проблем світового господарства.*

**Ключові слова:** *глобалізація, індекс глобалізації, глобальні проблеми розвитку, Римський клуб, територіальні претензії, проблема збереження екосистем, міжнародний тероризм.*



## **ВСТУП**

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується перманентною трансформацією національних економічних політик, поки що невдалими спробами здійснювати наддержавне регулювання в межах світового господарства (хоча досвід регулювання в ЄС потрібно визнати досить ефективним) та поглибленням економічної і політичної взаємодії країн світу. «Глобальне суспільство» налічує понад 200 країн, які розрізняються за рівнем забезпеченості ресурсами, особливостями використання виробничого і трудового потенціалів, динамікою економічного розвитку. Глобалізація є об'єктивним незворотнім процесом і виступає постійно діючим чинником внутрішнього, міжнародного економічного життя і характеризує завершення початкового етапу формування економічної єдності світу і підсистем світового господарства. Проте нерівномірність економічного зростання створює умови для посилення розбіжностей між рівнем розвитку країн та накопиченням глобальних проблем.

Складність та численність глобальних проблем пов'язана зі змінами у світовому розвитку, реорганізацією світового порядку, неоднозначністю підходів та механізмів їх розв'язання тощо. При наявності суперечностей між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом людства виникають об'єктивні причини для появи глобальних проблем.

У контексті теоретичного обґрунтування виникнення, існування і вирішення ключових глобальних проблем розвитку протягом останніх десятиріч значну увагу приділяли у своїх дослідженнях ряд зарубіжних та вітчизняних вчених: О. Білорус, В. Загладін, Г. Климко, Д. Лук'яненко, М. Максимова, Д. Медоуз, В. Рокоча, А. Румянцев та ін. Предметом дослідницьких підходів переважно були групування та класифікація глобальних проблем людства, проте поза увагою залишилися питання оцінки впливу глобальних проблем на стійкий розвиток суспільства, формування міжнародних та національних механізмів скорочення рівня бідності, взаємозв'язків між економічною безпекою та рівнем бідності в країні чи регіоні.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою дослідження є аналіз сучасних глобальних проблем розвитку та обґрунтування шляхів їх подолання. Досягнення цієї мети обумовлює розв'язання таких завдань:

- визначити сутність глобальних проблем;
- проаналізувати еволюцію виникнення та класифікацію глобальних проблем;
- дослідити вплив глобальних проблем на стабільність розвитку світового господарства;





- запропонувати шляхи розв'язання сучасних проблем світового господарства.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

На початку XXI сторіччя глобалізація визначається як ключова тенденція світового розвитку. Сучасні системні трансформації надають їй нової якості – із тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що має складну мотиваційну природу, позитивні та негативні впливи системного характеру.

Розвиток світогосподарських процесів в умовах глобалізації відбувається при збереженні значного розриву в рівнях добробуту населення в різних країнах світу. Зростання ВВП, яке відбувалося в багатьох країнах світу до світової фінансової кризи 2008-2009 рр., відбувалося на тлі збільшення кількості населення ще більш швидкими темпами, що фактично нівелювало позитивні ефекти глобалізації.

В цілому глобалізацію можна трактувати як процес перманентного зростання взаємозв'язку та взаємозалежності усіх економічних та соціальних агентів, що формує якісно нову організацію світового господарства, нову організаційну архітектуру світової економіки. Це пов'язано, з одного боку, з колосальним накопиченням капіталу окремими компаніями та країнами, що супроводжується переростанням цього капіталу в політичний фактор. З іншого боку, зростає потреба у постійному створенні новітніх технологій, товарів і послуг, формуванні нової матеріальної культури, серед елементів якої Інтернет-технології та послуги, космічні технології, мобільний зв'язок, швидкісний транспорт, новітні медичні препарати та багато іншого.

Серед позитивних наслідків глобалізації доцільно відокремити такі:

1) зростають людські можливості, створюються умови для гармонізації світу; 2) поглиблюється спеціалізація і міжнародний поділ праці, що дозволяє найбільш ефективно використовувати ресурси, створювати нові ключові компетенції; 3) зростає мобільність населення Землі, що сприяє переміщенню досвіду, знань, демократичних настанов побудови суспільства в найвіддаленіші куточки планети; 4) формуються стимули для подальшого розвитку нових технологій і розповсюдження їх між країнами; 5) підвищується продуктивність праці за рахунок раціоналізації виробництва на глобальному рівні, залучення новітніх технологій, безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі.

З іншого боку глобалізацію можливо розглядати як процес, що призводить до появи суперечливих, небажаних соціальних, економічних та політичних наслідків, формуванню глобальних проблем людства. Серед них: 1) загострення злиденності і «... драматичного посилення нерівності між націями і всередині нації» [1].



У світовій економіці відбувається не конвергенція або вирівнювання доходів, а їх поляризація. Глобалізація призводить до виникнення нової моделі світу –20:80, коли 80% всіх ресурсів контролює так званий «золотий мільярд», який охоплює одну п'яту частину населення світу (у тому числі США і країни Західної Європи – 70% світових ресурсів); 2) обмеження можливостей самостійної розробки стратегій розвитку національних економік в зв'язку з необхідністю забезпечення вимог міжнародних організацій; 3) зниження економічної і соціальної безпеки країн, посилення глобальних ризиків; 4) зростання кількості «економічних епідемій» та фінансових криз тощо.

Глобалізація створює нові протиріччя і проблеми у світовій економіці. Термін "глобальні проблеми" був уведений у наукову літературу і отримав широке розповсюдження завдяки діяльності Римського клубу. „Римський клуб” (РК) – міжнародна неурядова суспільна організація, заснована у 1968 р. з ініціативи італійського громадського діяча економіста Ауреліо Печчеї з метою «поглиблення розуміння особливостей розвитку людства в епоху науково-технічної революції». З позицій Римського клубу, *глобальні проблеми* – це проблеми, що зачіпають інтереси (у тій чи іншій мірі) всіх країн і народів, розв'язання яких можливе лише об'єднаними зусиллями всього світового суспільства. З вирішенням цих проблем пов'язано саме існування світової цивілізації та її подальший розвиток.

Глобальні проблеми мають комплексний характер, умовно їх можна згрупувати у два основних блоки: 1) проблеми, пов'язані з протиріччям між суспільством і навколишнім середовищем (система «суспільство - природа»); 2) соціальні проблеми, пов'язані з протиріччями всередині суспільства (система «людина - суспільство»).

Перелічені проблеми виникали послідовно. Англійський економіст Т. Мальтус ще на початку ХІХ ст. зробив висновки про загрозу надмірного зростання населення. Після 1945 р. постала наступна загроза розвитку – застосування зброї масового знищення. В 60–70-х рр.. ХХ ст. Д. Медуз, О. Тоффлер, Р. Фолк, Дж. Форрестер, Р. Хейлбрнер, аналізуючи особливості розвитку світової економіки, політичних та соціальних процесів, відокремили такі глобальні проблеми як збереження миру, перенаселення планети, порушення екологічної рівноваги, вичерпання ресурсів. У першій доповіді «Межі зростання» Д. Медузом зазначено, що «якщо сучасні тенденції зростання чисельності населення, індустріалізації, забруднення навколишнього середовища, виробництва продуктів харчування і виснаження ресурсів будуть продовжуватися, протягом наступного століття світ підійде до меж росту» [2].

У 70–80-ті рр. ХХ ст. значно збільшилась кількість досліджень глобальних проблем. Групою вчених із Голландії, Японії та Великобританії (Х. Ліннеман, Й. Кайа, Й. Судзукі, Я. Тінберген,



Е. Ласло, Д. Габора та ін.) було доведено, що обмеженість джерел енергії, продуктів, мінералів не абсолютна, це відносний параметр, який є наслідком структурних диспропорцій. У дослідженнях, що проводились в межах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) («До повної зайнятості і стабільності цін») та проекту «Інтерф'ючерс» відзначено, що у перспективі не буде існувати фізичних меж економічного зростання. До цих висновків прийшли й експерти ООН.

Грунтовні дослідження виконувалися у 80-х роках вченими СРСР (В. Загладін, Д. Гвішіалі, М. Максимова, І. Фролов та ін.), які встановили причини виникнення та загострення глобальних проблем; визначили критерії, які дають можливість виділити їх серед інших проблем; розкрили конкретні та специфічні форми їх прояву, визначили внутрішні зв'язки і взаємозалежності між окремими проблемами, а також запропонували їх розв'язання. Авторами монографії «Глобальні проблеми сучасності» (М. Максимова, О. Биков та ін. [3]) сформовано критерії, яким відповідають глобальні проблеми:

- ✓ мають загально планетарний характер за своїми масштабами і значенням, пов'язані з життєвими інтересами всіх народів, усіх держав і груп країн;
- ✓ несуть загрозу всьому людству у випадку їх не вирішення, або загибель цивілізації, чи суттєвий регрес умовам життя для сучасного і майбутнього розвитку всього людства;
- ✓ спричиняють значні економічні і соціальні втрати і потребують невідкладного вирішення;
- ✓ можуть бути вирішені спільними зусиллями всіх країн світу, сумісними діями всіх народів і співробітництвом в загально планетарному масштабі.

Найбільш повну типологізацію глобальних проблем пропонують російські вчені В. Загладін і І. Фролов. Згідно з їх дослідженням всі глобальні проблеми поділяються на три великі групи. Першу групу становлять ті проблеми, що пов'язані з відносинами між основними спільнотами світового господарства, які мають єдині політичні, економічні та інші інтереси. Друга група об'єднує ті проблеми, які породжені взаємодією суспільства і природи. Третя група проблем безпосередньо пов'язана з людиною, з її індивідуальним буттям.

Українські дослідники (О. Білорус, А. Гальчинский, А. Кредисов, П. Леоненко, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, А. Поручник, А. Рум'янцев, В. Савчук, А. Сиротенко, А. Філіпенко та ін.) визначають по-різному причини появи глобальних проблем. Згідно з дослідженнями, це: і швидкий економічний розвиток, який не може забезпечити потреби нерівномірно зростаючого населення; і технологічна відсталість людства, що унеможливує практичне використання нетрадиційних джерел енергії, сировини, продовольства, ліків; і недостатність



ресурсів для освоєння Світового океану і Космосу тощо.

Як зазначає Д. Лук'яненко, серед сучасних проблем розвитку виокремились глобальні проблеми, які породжують глобальні конфлікти, і відповідають таким рисам: всеохоплюючий характер, що відображає, з одного боку, суперечності і конфлікти всього спектра взаємовідносин людини, природи, суспільства; а з другого – планетарно катастрофічні наслідки в разі їх невирішення; динамізм, обумовлений як їхньою акселеративною природою, так і просторовий і функціональний «ланцюговий ефект»; складність у розумінні та ідентифікації, особливо в підходах і засобах вирішення, оскільки потребується організована консолідація колосальних ресурсів, яка неможлива на сьогодні.

Плідний підхід до систематизації та ранжування численних глобальних проблем наведено у монографії «Глобалізація і безпека розвитку» [5], згідно з яким усі проблеми поділено на декілька груп: загальнополітичні, соціально-економічні, природно-економічні, екологічні, інформаційні, технологічні, науково-інтелектуальні та проблеми «змішаного характеру». Ранжуючи ці проблеми за пріоритетністю, головною проблемою у першій групі автори виділяють «глобальну проблему сталого розвитку світу» і пов'язану з нею проблему підвищення рівня суспільної організованості та керованості світовим співтовариством («проблема глобального управління»). Існують чисельні авторські класифікації глобальних проблем людства, які відрізняються повнотою охоплення явища та різноманітністю критеріальних ознак, але необхідно погодитися з О. Білорусом, Д. Лук'яненко, що «неможливо вивчати і вирішувати проблеми глобального розвитку, якщо хоч одна глобальна проблема виключена з їх системи» [5].

А. Ельянов, Е. Ковалев, Б. Пасхавер, Е. Румянцева визначають, що на початку ХХІ ст. перші місця серед глобальних проблем, поряд із сировинною та демографічною, займають проблеми голоду та бідності.

Таким чином, глобальні проблеми за сферами їх виникнення доцільно поділяти на три групи: геополітичні, природні, соціально-економічні (табл. 1).

Кожна глобальна проблема об'єктивна за своїм характером і має матеріальну основу. В основі формування глобальних проблем знаходяться суперечності глобального масштабу, загострення суперечностей в одній ланці світового господарства веде до деструктивних процесів у цілому, породжує нові проблеми. При аналізі глобальних проблем потрібно врахувати загальні закономірності історичного процесу; загальні тенденції розвитку виробничих сил та впливу на них НТР; соціальні фактори. За таких умов оптимальне вирішення глобальних проблем вимагає поєднання науково-технічних та соціально-політичних чинників у єдиний



механізм, основою якого будуть колективні дії всіх держав. Координація зусиль сторін, які беруть участь у вирішенні глобальних проблем, ґрунтується на визначенні посилюючого внеску кожної з країн та вимог до участі в системі глобального партнерства з урахуванням рівня розвитку та особливостей соціального устрою.

Зупинимося на «відносно нових» глобальних проблемах, які впливають на стабільність світового господарства.

Таблиця 1

**Класифікація глобальних проблем за сферами виникнення**

Групи проблем		
<i>Геополітичні</i> (у сфері взаємовідносин між державами та міждержавними угрупованнями)	<i>Природні</i> (у сфері взаємодії суспільства з природою)	<i>Соціально-економічні</i> (у сфері розвитку людини)
1. Загроза виникнення світової ядерної війни	1. Деградація навколишнього середовища (проблема збереження екосистем, зміна клімату)	1. Швидке зростання чисельності населення в країнах, що розвиваються
2. Міжнародний тероризм	2. Нераціональне використання енергосировинних ресурсів	2. Голод та бідність
3. Територіальні претензії	3. Зниження запасів корисних копалин	3. Низька якість охорони здоров'я
4. Цивілізаційні та релігійні протиріччя	4. Нераціональне використання глибин світового океану	4. Урбанізація
5. Протиріччя у забезпеченні сталого розвитку світу	5. Зростання кількості стихійних лих антропогенного або змішаного походження	5. Трансформація духовних цінностей

**Міжнародний тероризм.** Тероризм є методом, за допомогою якого організована група прагне досягти визначених цілей переважно через систематичне застосування вмотивованого насилля (диверсії, захоплення заручників, хайджекінг – захоплення транспортного засобу, підпали, вибухи, кібертероризм – напад на комп'ютерні мережі тощо) [6].

Терор, як засіб зведення політичних та інших рахунків, метод залякування або нав'язування своєї волі, існує на протязі багатьох сторіч. Терористичні дії завжди мають публічний характер і спрямовані на здійснення впливу на владу чи суспільство. З 70-х років найчастіше використовується термін міжнародний тероризм, який у проекті Кодексу злочинів проти світу та безпеки людства ООН (стаття 126 – міжнародний тероризм) визначено, як організацію здійснення на



території іноземної держави вибуху, підпалу та ін. руйнівних дій, або здійснення таких актів, які спрямовані проти осіб чи власності і які за своїм характером викликають острах у державних діячів, груп осіб чи населення в цілому з метою провокації міжнародних ускладнень, війни чи дестабілізації внутрішнього становища іноземної держави. Цим зумовлений широкий спектр форм його прояву: від окремих акцій до ведення диверсійно-терористичних війн.

Міжнародний тероризм сьогодні представлений потужними структурами і забезпечений сучасними технологіями. До найбільш поширених міжнародних терористичних організацій належать: «Аль Каїда», «Джамаат Та бліх», «Хізб ур-Тахрір», Бойова ісламська марокканська група, Бригади Абу Хаос Аль-Марсі.

За останні десятиліття тероризм, безсумнівно, переріс в одну з найнебезпечніших проблем людства. Якщо в середині ХХ ст. тероризм вважався локальним явищем, то вже наприкінці століття він охопив більшу частину світу. Зараз на землі не залишилося місця, куди не проник тероризм. Акти тероризму мали місце на кожному континенті. Зрозуміло, не у всіх країнах відбувалися акти саме міжнародного тероризму, але від цього аж ніяк не зменшується небезпека самого явища. Чим більше поширюється картографія національного тероризму, тим більша загроза його переростання в міжнародний. Міжнародний тероризм сьогодні стає геополітичним викликом усієї світової спільноти.

Необхідна консолідація зусиль усіх країн світу у боротьбі з тероризмом; формування системи взаємного інформування в інтересах адекватного реагування на прояви тероризму; відпрацювання системи і методів спільного планування антитерористичних дій та підготовки відповідних засобів; розробка нормативно-договірної бази антитерористичної діяльності; уніфікація національних законодавств у цій галузі у відповідності до міжнародних рекомендацій; розробка моделей комплексних антитерористичних операцій.

**Територіальні претензії.** Територіальні претензії споконвіку істотно впливали на стратегії розвитку окремих країн, поведінку їх лідерів і суспільства в взаємовідносинах з сусідами. Перерозподіл територій після завершення Другої світової війни навіть у ХХІ ст. заважає розвитку економічного і культурного співробітництва між Росією, Японією, деякими країнами Європи. Зрозуміло, що територіальна невизначеність деяких країн (у договірному порядку) завжди буде приваблювати бажаючих захопити (привласнити) чужі території. У 1900 р. на планеті було близько 100 міждержавних кордонів, а сьогодні їх понад 600. Більшість нових кордонів з'явилася після розпаду колоніальної системи та СРСР. Песимістичні сценарії перерозподілу глобальної карти світу прогнозують перерозподіл територій у зв'язку з накопиченням економічної і політичної сили





Китаєм та Індією, зростанням цивілізаційного протистояння між західною та східною цивілізацією, накопиченням протиріч між країнами, що розвиваються, які мають спільні кордони.

Зрозуміло, що чим більша територія країни, тим важче здійснювати ефективне управління територіальним розвитком, здійснювати інфраструктурні проекти. Ситуація стає ще більш проблемною, якщо відсутня демаркація кордонів та наявні територіальні претензії сусідів.

Найбільші територіальні претензії сьогодні пов'язані з Антарктикою, на територію якої претендують європейські країни (Данія, Ісландія, Фінляндія, Швеція, Великобританія, Норвегія) та США і Канада [7]. Гостро стоїть питання про розмежування вод Берингової протоки між Росією та Японією. Також Японія має претензії до Росії щодо групи Південних Курильських островів. Подібні претензії має значна кількість країн. Україна не може з'ясувати з Росією статус Керченської протоки і Азовського моря; Румунія пред'являє претензії до Молдови (Південь Бессарабії) й України (Північна Буковина і частина Одеської обл.); Туреччина висунула нові територіальні претензії до Сирії (Лепський район) і до Іраку (Мо-Скульський район); Норвегія - на частину російського шельфу, Польща, Німеччина і Литва - на цілий російський суб'єкт - Калінінградську область; латиші хотіли б повернути споконвіку слов'янський Питайлівський район Псковської області, естонці - форпости Росії - Ізборськ і Печори, фіни - Выборг і Карелію.

Важливо відмітити, що з урахуванням глобального характеру територіальних претензій існує загроза подальшому мирному розвитку світового господарства, тому вирішити проблему прикордонної безпеки держав можливо лише через інтеграцію зусиль суміжних держав і міжнародних організацій. Дипломатичні кроки у сфері міждержавного прикордонного співробітництва мають бути спрямовані на реалізацію довгострокової стратегії прикордонної безпеки.

**Деградація навколишнього середовища (проблема збереження екосистем).** Виснаження навколишнього середовища в результаті нераціонального природокористування, забруднення твердими, рідкими і газоподібними відходами, отруєння радіоактивними матеріалами призвели до значної деградації глобальної екосистеми. В економічній та політичній літературі з'явилося поняття «кризовий екологічний район». Швидкими темпами змінюється клімат Землі, активно руйнується озоновий шар стратосфери.

Саме з аналізу взаємовідносин людини і природи почалися роботи Римського клубу. Початкову роботу над пропозицією Клубу провів американський фахівець з комп'ютерного моделювання Дж. Форрестер. Результати його дослідження, опубліковані у книзі Світова динаміка (1971), показали, що збереження існуючих на той час



темтів споживання природних ресурсів призведе в 2020-х до світової екологічної катастрофи. Подальші дослідження було здійснено групою вчених під керівництвом Д. Медоуза, за їх висновками проблема деградації навколишнього середовища пов'язана не з руйнівною силою самої природи, а з діяльністю людини. Інтенсифікація промислової діяльності веде до порушення екосистем біосфери.

За даними Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку, нині щорічно перетворюється на пустелю 6 млн. га родючих земель, на 11 млн. га скорочується площа тропічних лісів; 31 млн. га лісів загублено забрудненням та кислотними дощами. Інтенсивна хімізація сільського господарства і промислові викиди шкідливих речовин спричинюють непоправні наслідки. Тільки у США 50 видів пестицидів отруюють ґрунтові води у 32 штатах, 2500 звалищ токсичних відходів потребують термінового очищення. У світі від отруєння пестицидами щорічно помирає 14 тис. осіб і захворює понад 700 тис. У низці районів Африки, Китаю, Індії та Північної Америки резервуари підземних вод скорочуються внаслідок перевищення попиту на воду над її природним поповненням. Усе це не може не впливати на рослинний і тваринний світ. Очікується, що у найближчі 20 років може зникнути 1/5 всіх існуючих видів тварин і рослин. Як зазначено у четвертому звіті ООН «Глобальна екологічна перспектива – розвиток навколишнього середовища» (2007 р.) [8] «екологічна деградація напряму пов'язана з проблемами здоров'я людей, навколишнє середовище надає основні матеріальні ресурси і економічну базу для життєдіяльності людей». Невдовзі невідоме споживання природних ресурсів призведе до «екологічної кредитної кризи», наслідки якої будуть ще катастрофічнішими, ніж від нинішньої фінансової кредитної кризи. Якщо попит людини на природні ресурси перевищить екологічну межу, суспільство зруйнує здоров'я біологічних систем Землі. У кінцевому підсумку це загрожує життю людини, говориться у звіті ООН. Зміни клімату фіксуються на усіх континентах як наслідок глобального потепління.

Генофонд тваринного і рослинного світу України також перебуває під загрозою. На відміну від США, Німеччини, Великобританії, Франції, Канади та інших країн, де розорано близько чверті земель, в Україні цей показник сягнув за 80%. Площа природного фонду, де заборонено чи обмежено господарську діяльність, в Україні становить лише 2% території, у США – 7,8; Канаді – 4,5; Японії – 5,6; Норвегії – 12%. Нині в Україні під загрозою знищення перебуває 531 вид диких рослин і грибів, 380 видів диких тварин.

Деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища і втрата біологічного різноманіття скорочують здатність екологічних систем до самовідтворення. В даний час все більша





кількість країн починає об'єднувати зусилля для вирішення проблеми деградації навколишнього середовища. Світова спільнота виходить з того, що головний шлях вирішення екологічної проблеми - це така організація виробничої та невиробничої діяльності людей, яка забезпечила б нормальний екорозвиток, збереження та перетворення навколишнього середовища в інтересах людства і кожної людини. На сьогодні людство ще не має єдиної програми розв'язання екологічних проблем. Зусилля вчених і господарників зосереджені на розробці й запровадженні нових технологій (перехід на ресурсозберігаючі та безвідходні технології); пошуку коштів для фінансування заходів щодо охорони навколишнього середовища; розробці національних програм раціонального природокористування.

***Зростання чисельності населення у країнах, що розвиваються.***

Демографічний вибух у розвинутих країнах світу, який було зафіксовано в післявоєнні роки, дуже швидко змінився на стагнацію. Інша картина спостерігається в країнах, що розвиваються. За даними ООН чисельність сукупного населення розвинених регіонів світу складає 1,2 млрд. осіб, або 19% від загальної чисельності населення світу; більша частина людства – 5,3 млрд. осіб, або 81% - проживає у менш розвинених регіонах світу, у тому числі 759 мільйонів осіб (12%) – у 50 найменш розвинених країнах (табл. 2).

*Таблиця 2*

Чисельність населення та прогноз по окремих регіонах світу, млн. осіб  
[10]

Групи країн, регіон	Чисельність населення млн. осіб					
	1950 р.	1990 р.	2009 р.	Прогноз 2050 р.		
				Середній показник*	Постійний показник**	Різниця
Весь світ	2535	5295	6828	9191	11858	2666
Найбільш розвинуті регіони	814	1149	1229	1245	1218	-27
Країни, що розвиваються	1722	4146	5599	7946	10639	2693
Найменш розвинуті країни <sup>1</sup>	200	525	843	1742	2794	1052
Інші слабозрозвинуті країни	1521	3620	4755	6204	7845	1641
Африка	224	637	1009	1998	3251	1253
Азія	1411	3181	4121	5266	626	1259
Європа	548	721	731	664	939	-38
Латинська Америка і Кариби	168	444	587	769	460	170
Північна Америка	172	284	345	445	57	15
Океанія	13	27	35	49		8

<sup>1</sup> – також категорія країн, що розвиваються

\* – з розрахунку % міграції, показника фертильності та ін. демографічний процесів

\*\* – природний приріс

У 2009 р. ООН опублікувала доповідь «Світові демографічні тенденції», згідно з якою до 2050 р. населення світу досягне 9,1 млрд. осіб і понад 80% приросту світового припадає на країни, що розвиваються. Темпи приросту населення планети скоротяться вдвічі і становитимуть близько 30 млн. осіб у рік. За прогнозом у 2012 р.



кількість осіб, які проживають на Землі, досягне 7 млрд., у 2025 – 8 млрд. [9].

Проте тенденції приросту населення у країнах відрізняються. У розвинутих країнах темпи приросту населення зменшаться, а у країнах, що розвиваються, чисельність населення з період з 2009–2050 рр. зросте на 2,3 млрд. осіб, чисельність жителів найменш розвинутих країн подвоїться. Очікується, що у таких країнах, як Бразилія, Індія, Індонезія, Нігерія, Пакистан у період з 2009–2050 рр. приріст населення складе 828 млн. осіб. А у низці країн, що належать до найменш розвинутих (Афганістан, Бурунді, Гвінея-Бісау, Демократична республіка Конго, Ліберія, Нігер, Уганда тощо) у означений період спостерігатиметься приріст населення утричі і крім того Бангладеш, Демократична Республіка Конго й Ефіопія – ввійдуть до десятки країн з найбільш численним населенням. Ці та багато інших країн вже гранично напружують свої природні ресурси, що загрожує цілісності екосистем. У 46 країнах світу, таких як Німеччина, Італія, Японія, Корея, більшість країн колишнього СРСР, згідно прогнозу, суттєво скоротиться чисельність населення (зокрема в Україні у 2050 р. буде проживати 20 млн. осіб; у Росії – 31 млн. осіб). Внаслідок таких демографічних тенденцій через десятки років відбудеться зміна демографічної структури світу, і до 2050 р. 86% світового населення буде зосереджено у країнах, що розвиваються, із них 19% у найменш розвинутих регіонах і тільки 14% у розвинутих, що буде мати незворотні наслідки для розвитку країн і їх діяльності.

Швидкий приріст населення світу за останні 150 р. (майже у 6 разів) супроводжувався тридцятикратним зростанням споживання, яке розподіляється між країнами нерівномірно. Загрозою для перспектив розвитку країн також стають обсяги й темпи депопуляції, тобто абсолютне зменшення населення внаслідок перевищення кількості померлих над кількістю народжених. В результаті зниження народжуваності населення країни «старіє». Кількість осіб похилого віку становить понад 1/5 всього населення.

**Голод та бідність.** Міжнародні організації при розгляді питань щодо збереження значної кількості голодуючих у світі пов'язують цю проблему з доступом до продовольства. Загальна декларація про ліквідацію голоду та недоїдання (прийнята 16 листопада 1974 р. Всесвітньою продовольчою конференцією) визначила, що майже 2/3 людства проживає в країнах, де відчувається постійний брак продуктів і переважно у країнах, що розвиваються. У декларації було визнано подолання голоду глобальною проблемою і загальним обов'язком всіх країн міжнародного співтовариства, особливо розвинених країн, надавати допомогу. Щодня більше 20 тис. людей помирають у злиднях від браку їжі, чистої питної води, відсутності медичної допомоги.

Виробництво продовольства з 1970 р. зростало швидкими темпами, що дозволило в період 1990–1997 рр. суттєво скоротити



кількість голодуючих у світі з 959 млн. осіб до 791 млн. Проте до 2008 р. кількість голодуючих збільшилася до 854 млн. осіб, із них 800 млн. осіб із загального числа голодуючих живуть у країнах, що розвиваються, це більше чисельності населення Сполучених Штатів, Канади та Східної Європи. І це відбувається, незважаючи на те, що сьогодні у світі достатньо їжі для здорового і продуктивного існування кожної людини.

Згідно з доповіддю Всесвітньої продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні найбільше страждають від голоду й неповноцінного харчування – 642 млн. осіб, продовжують цей перелік країни Південної Африки – 265 млн. Кількість голодних людей зростало і до початку глобальної кризи 2008–2009 рр., яка лише погіршила ситуацію. У 2009р. налічувалося 1,02 млрд. людей, які страждали від голоду і недоїдання [10].

Для скорочення кількості голодуючих фахівці FAO пропонують використовувати подвійний підхід. Перша складова передбачає підвищення продуктивності праці в сільському господарстві та якості харчування на всіх рівнях з використанням двох шляхів: по-перше, екстенсифікації виробництва, тобто подальшого розширення орних, пасовищних і рибпромислових угідь; по-друге, інтенсифікації виробництва - підвищенні біологічної продуктивності існуючих угідь. Вирішальне значення матимуть біотехнології, використання нових високоврожайних сортів, подальший розвиток механізації. Друга складова передбачає фінансування програм, які спроможні збільшити доступність продовольства для найбільш вразливих верств населення.

Проблема голоду безпосередньо пов'язана з бідністю окремих людей, держав, регіонів і континентів світу. З часів промислової революції середини XVIII ст. більша частина людства позбулася бідності. Проте близько 1,4 млрд. людей до цих пір є бідними. Добовий раціон бідних не більше 1,25 дол. США, у них немає можливості повноцінно харчуватися, отримувати чисту питну воду, мати нормальне житло, належні санітарні умови і елементарну медичну допомогу. Показники, які відображають динаміку бідності у світі з 1820 по 2008 р., відображено у табл. 3.

Під бідністю розуміється неможливість забезпечувати найпростіші і доступні для більшості людей в даній країні умови життя. Великі масштаби бідності, особливо у країнах, що розвиваються, представляють серйозну небезпеку не тільки для національного, але і для світової сталого розвитку.

Важливе значення має встановлення пріоритетності глобальних проблем, оскільки за оцінками різних дослідницьких центрів і міжнародних організацій щорічні витрати людства на їх вирішення складають не менше 1 трлн. дол., це близько 2,5% світового ВВП (розраховано на кінець 90-х років за ПКС). Визначення рейтингу тієї



чи іншої глобальної проблеми дозволяє обґрунтувати обсяги фінансування заходів щодо її подолання.

Таблиця 3

**Динаміка показників глобальної бідності, 1820–2008 рр.**

Показники	Роки						
	1820	1910	1950	1992	2004	2006*	2008
Чисельність населення світу, млн. чол.	1057	1719	2511	5459	6389	6671	6692
Світовий рівень ВВП на душу населення (ПКС), дол. США	658	1459	2145	4962	8833	8900	9900
Кількість бідних, добове споживання яких менше 1 дол. США, млн. чол.	880	1190	1376	1293	1100	1400	1400
Кількість бідних, що живе на 2 дол. США в день, млн. чол.	...	...	1800	2800	2800	2600	2800
Частка 20% найбіднішого населення у світовому доході, %	4,2	3,0	2,4	2,2	...	3,5	3,6
Частка 10% найбагатшого населення у світовому доході, %	42,8	50,9	51,3	53,4	36	30	36

\* Дані за 2006 р. розраховані за паритетом купівельної спроможності 2005 р.

На міжнародному рівні одним з найважливіших механізмів мобілізації світового суспільства на вирішення глобальних проблем є міжнародні конференції, спеціальні сесії Генеральної Асамблеї ООН, Світового банку тощо. Рекомендації цих організацій стають основою для формування та реалізації міжнародних стратегій розвитку. На сьогодні вже реалізовані три стратегії розвитку і вступила у дію четверта, в основу якої закладена Декларація тисячоліття, прийнята на Саміті тисячоліття 6-8 вересня 2000 р. у Нью-Йорку та підтримана 189 країнами світу (для виконання протягом 2000–2015 рр.). Таким чином, світовою спільнотою на вищому рівні піднімаються питання про вирішення задач, пов'язаних з конкретними аспектами міжнародного розвитку та подоланням глобальних проблем. Однак глобальна система, уособлена міжнародними організаціями та національними урядами, транснаціональними корпораціями, поки що не спроможна їх ефективно розв'язати. На сьогодні для кожної країни важливими є не тільки стратегічні геополітичні орієнтири розвитку дво- і багатосторонніх міжнародних взаємовідносин, але й орієнтири загальноцивілізаційні, тісно взаємозв'язані з глобальними детермінантами успіху національних економік – інтелектуалізацією життя, його соціалізацією, екологізацією виробництв і середовища життєдіяльності. Саме ці завдання розвитку задекларовано в стратегіях ООН. Виконання кожною країною цих завдань є найбільш суттєвим кроком у вирішенні глобальних проблем людства, формуванні підґрунтя для сталого економічного зростання світового господарства.

**ВИСНОВКИ**

Останнє десятиріччя ХХ ст. характеризується як період розвитку глобальної економічної системи, яких характеризується не тільки значними досягненнями в економіці, політиці та соціальній сфері, а й



накопиченням глобальних проблем. Глобальні проблеми – це проблеми, що зачіпають інтереси (у тій чи іншій мірі) всіх країн і народів, розв’язання яких можливе лише об’єднаними зусиллями всього світового суспільства. З вирішенням цих проблем пов’язано саме існування світової цивілізації та її подальший розвиток.

Глобальні проблеми доцільно поділити на дві складові: 1) проблеми, пов’язані з протиріччям між суспільством і навколишнім середовищем (система «суспільство - природа»); 2) соціальні проблеми, пов’язані з протиріччями всередині суспільства (система «людина – суспільство»). Серед геополітичних проблем найбільш важливими є: загроза виникнення світової ядерної війни, міжнародний тероризм, територіальні претензії; серед природних: деградація навколишнього середовища, нераціональне використання енергосировинних ресурсів, зниження запасів корисних копалин, зростання кількості стихійних лих антропогенного або змішаного походження; серед соціально-економічних: швидке зростання чисельності населення в країнах, що розвиваються, голод та бідність, низька якість охорони здоров’я тощо.

Найбільш значний вплив на напрямок і характер багатьох економічних і соціальних перетворень, що відбуваються у світі в останні 50 років, має ООН. Як глобальний центр формування політичного, економічного і соціального консенсусу, ООН визначає пріоритети і цілі міжнародного співробітництва з надання допомоги країнам у їх прагненні до розвитку, а також створення доброзичливого, сприятливого глобального економічного середовища. Міжнародні конференції та спеціальні сесії Генеральної Асамблеї ООН є одним з найважливіших інструментів мобілізації світового суспільства на вирішення проблем глобального розвитку. На цих форумах представники країн-членів ООН не тільки обмінюються думкою з поточних питань, але й акцентують увагу на проблеми, вирішення яких вимагає колективних дій як превентивного, так і коригуючого характеру. Рекомендації таких конференцій і сесій, як правило, знаходять відображення в міжнародних стратегіях розвитку.

Виконання цілей та завдань четвертої Міжнародної стратегії розвитку ООН дозволить закласти підґрунтя до розв’язання глобальних проблем світового господарства та сформуванню чинників стійкого економічного зростання.

### **SUMMARY**

The essence of global development issues, classified by their specific content and appearance. Modern global problems of the global economy as well as their impact on sustainable development of society. The ways of solving current problems of the world economy.



## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики. [пер. с англ. публикации Всемирного банка]. – М.: Весь мир. – 2004. – 216 с. 2. Пределы роста: Докл. по проекту рим. клуба «Слож. положения человечества» [Пер. с англ.] / Донелла Х. Медоуз, Деннис Л. Медоуз, Йорген Рэндерс, Вильям В. Беренс III / науч. ред. Д. Н. Кавтарадзе. – М.: Изд-во МГУ, 1991 – 205, [2] с.ил.; 22 см - Библиогр.: С. 202-203. Библиогр. в примеч.: С. 204–206. 3. Глобальные проблемы современности / М.М. Максимова, О.Н. Быков, Г.И. Мирский [и др.]; отв. ред. Н.Н. Иноземцев. – М.: Мысль, 1981. – 285 с. – В надзаг.: Ин-т мировой экономики и международных отношений АН СССР. 4. Самойлов Л.Н. Глобальные проблемы общественного прогресса. Философские вопросы типологии и взаимосвязи. – М.: Изд. Моск. ун-та, 1985. – 96 с; Гладкий Ю.Н. Глобалистика: трудный путь становления / Ю.Н. Гладкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. - № 10. – С. 104–116. 5. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко [та ін.]; наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с. 6. Длугопольський О. Використання інструментарію кризового менеджменту для вирішення проблеми тероризму як форми вияву глобальної суспільної кризи / О. Длугопольський // Вісник ТНЕУ. – 2007. - № 5. – С. 360 – 365. 7. Интегрум: территориальные претензии к России: информационно-аналитический обзор [Электронный ресурс]. – 2008 г., 23 июля. - № 106. – 10 с. – Режим доступа: [http://www.integrum.ru/Images/articles\\_author/analitika/Territorial\\_claims\\_RU\\_june.pdf](http://www.integrum.ru/Images/articles_author/analitika/Territorial_claims_RU_june.pdf). 8. Четвертый оценочный доклад "Глобальная экологическая перспектива – развитие окружающей среды (ГЕО - 4), 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unep.org/geo/geo4/media/fact\\_sheets/russian/RU\\_FactSheet\\_1\\_Environment\\_for\\_Development-Web.pdf](http://www.unep.org/geo/geo4/media/fact_sheets/russian/RU_FactSheet_1_Environment_for_Development-Web.pdf). 9. Мировые демографические тенденции. Доклад генерального секретаря ООН 2009. ООН: экономический и социальный совет, 2009. – 28 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N09/210/54/PDF/N0921054.pdf?OpenElement>. 10. Головна сторінка продовольчої та сільськогосподарської організації [http://www.fao.org/index\\_ru.htm](http://www.fao.org/index_ru.htm)

УДК 65.016.1

*Харченко С. В.,  
аспірантка*

*ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»*

## ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНІ ЗАСАДИ МАКСИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛЬНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Виділено теоретичні передумови дослідження потенціальних можливостей розвитку промислових підприємств в умовах глобалізації. Розглянуто зовнішні вимоги до економіки підприємств на інноваційних засадах, новітніх знань та інформаційного середовища. Аргументовано необхідність розробки інтегрального підходу до управління діяльністю підприємств на основі теорії результативності.*

**Ключові слова:** *стратегія, перетворення, інновації, знання, можливості, підприємство, потенціал підприємства, інформація, результативність.*





## **ВСТУП**

Починаючи з 80-х років ХХ ст. значна увага науковців та практиків зосереджена на проблемі побудови високоефективного бізнесу, шлях до успіху якого полягає в готовності досліджувати навколишнє бізнес-середовище, сприймати нові цілі, завдання та стилі поведінки. Існує багато прикладів компаній, що не змогли реалізувати свої стратегічні задуми, однак до сих пір не існує стандартних моделей забезпечення довгострокового виживання. На фоні зростаючого інтересу до високоефективного бізнесу в сучасному діловому світі багато компаній неспроможні виробити технологію втілення в життя стратегії, яка підтримуватиме баланс між внутрішніми здатностями і зовнішніми умовами, коротко- та довгостроковими цілями. Саме тому в роботах багатьох дослідників, таких як І. Ансофф [1], Г. Б.Клейнер [2], Г.Кокінз [3] та інші, ставиться питання подолання розриву між оголошеною стратегією і реальними процесами, побудови моделей, що визначатимуть реалізацію стратегії. В їх працях наголошується нагальна потреба в систематизації та узагальненні багаточисельних та іноді суперечливих рекомендацій в області розвитку діяльності підприємств в єдину теорію фірми, яка була б адекватною до реальної поведінки підприємств та теоретичним базисом стратегічного менеджменту. Тому актуальним питанням є вирішення двох взаємопов'язаних задач: діагностика можливостей підприємства та розробка шляхів їх розвитку.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статті є узагальнення поглядів зарубіжних та вітчизняних науковців щодо характеру стратегічних перетворень в економіці підприємств та обґрунтування необхідності запровадження інтегрального підходу до управління діяльністю на основі теорії результативності. Вказана ціль обумовлює необхідність постановки і реалізації наступних завдань: розглянути потенціальні можливості функціонування та розвитку підприємств в контексті змін та перетворень на підприємстві, зовнішні та внутрішні бар'єри щодо їх використання; вимоги до економіки підприємств на інноваційній основі, з використанням новітніх знань та інформаційної компоненти; охарактеризувати стратегічні аспекти покращень потенціальних можливостей вітчизняних підприємств.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Інтенсивні пошуки загальних припущень, що відбуваються на даний час, лежать в основі розуміння організації як економічної системи, її здатності до ефективного функціонування та розвитку у формі підприємства. Як зазначає Г. Кокінз, організації з'явилися як більш ефективний спосіб економічної діяльності групи людей,





оскільки дозволяють реалізувати такі проекти, які не під силу одній людині [3, с. 41]. Відповідно, успіх організації залежить від динамічної взаємодії людей та певних видів робіт, наслідком якої є сукупність процесів та відповідних станів організації.

Як складна відкрита соціально-економічна система підприємство виступає первинною ланкою національної економіки – її основним структуротворним елементом, засобом реалізації підприємницької ініціативи в певній організаційній формі, об'єктом управління в умовах обмеженості ресурсів, а його діяльність - предметом управлінського впливу. Оскільки потребу людини як економічного суб'єкта в реалізації власних ідей задовольнити повністю практично неможливо, її цілеспрямована діяльність супроводжується змінами та перетвореннями в своїх інтересах [4].

В основу системи поглядів, що орієнтується на зміни, покладено ідею, що перспективні можливості відкриваються для будь-якого підприємства в будь-якій ситуації, але для того, щоб ними скористатись, підприємство повинно мати певний потенціал як засіб здійснення необхідних перетворень. Розрив між розумінням необхідності перетворень та їх реалізацією складає зміст поняття прихованих можливостей для розвитку бізнесу. Саме слово «потенціальний» запозичене в XIX столітті з французької мови, де *potential* в буквальному значенні означав «такий, що може бути». При цьому, до уваги беруться два аспекти: наявність ресурсів (входів системи) та цільова спрямованість їх використання. Іншими словами, можливості тієї чи іншої системи, її внутрішні ресурси, потужність чи енергія, яка може бути мобілізована для тих чи інших цілей при тих чи інших умовах. Неоптимальність використання наявних та доступних ресурсів, недосконалість методів і процедур управління підприємством призводить до виникнення втрачених можливостей, і як результат, до значних втрат. Раціональне використання ресурсів в поєднанні з новітніми методами управління визначають подальше існування підприємства. Від того, наскільки високим буде рівень освоєння потенційних можливостей підприємства, залежить і рівень конкурентоспроможності підприємства [5, с. 31].

Сучасне підприємство функціонує в складній економічній обстановці, обумовленій великою кількістю і динамічністю факторів, що впливають на господарську діяльність. Глобалізація чинить вплив на світовий індустріальний клімат, проявами якої є зростання конкуренції, зменшення прибутків, скорочення життєвого циклу виробів, жорстка цінова кон'юнктура, збільшення вартості науково-технічних досліджень і розробок. Прискорення глобальних тенденцій, процесів структурних змін національної економіки ускладнюють постановку цілей діяльності підприємств, обмежують умови їх досягнення, тим самим порушують баланс соціально-економічної



підсистеми. Таким чином, зовнішні умови створюють структурно інше середовище діяльності, з довгостроковими і важко передбачуваними наслідками для компанії. Це в свою чергу ставить перед підприємством низку стратегічних викликів, таких як ризики попиту, що ініціюються ринком та пов'язані з можливими різкими коливаннями попиту чи навіть зниканням ринків, а це вимагає активної участі і пристосування до зовнішніх умов; ризики інновацій, пов'язані з необхідністю досліджень інновацій конкурентів; ризики неефективності внаслідок зміни інтересів власників чи на підприємстві накопичуються внутрішні протиріччя.

В 70-х роках ХХ ст. в провідних промислово розвинутих країнах були прийняті закони, які стимулювати діяльність підприємців, направлену на розвиток професійного і інтелектуального потенціалу робочої сили. Так, в Японії була запроваджена система «постійних маленьких покращень», під назвою Кайзен. Вона направлена на систематичний розвиток потенціалу підприємств з метою досягнення більш високих стандартів життєдіяльності фірми і особистості. В США широке звучання набула система збалансованих показників, що дозволяє знаходити потенціальні можливості розвитку фірми і використовувати їх для інноваційного прориву. Результатом еволюції теорії фірми є становлення сучасної системної парадигми управління поведінкою підприємств як суб'єктів економіки країни [2]. Вона фокусує увагу на динамічних характеристиках змін якісного характеру, об'єктами яких виступають процеси вдосконалення (табл. 1). На цій основі формується сучасна еволюційна концепція менеджменту, у відповідності з якою основною вимогою забезпечення ефективного менеджменту виступає безперервний розвиток стратегій, систем і структур управління.

Таблиця 1

**Особливості управлінських підходів до змін на підприємстві**

Критерії	Традиційний підхід	Сучасні імперативи
Діагностика підприємства	Пошук проблем та помилок	Пошук досягнень
Бажаний майбутній стан	Фокус на слабких сторонах	Фокус на сильних сторонах
Прагнення	Здійснити все можливе	Здійснити неможливе
Основа рішень	Здоровий глузд	Віра та ентузіазм
Засоби здійснення	Врахування наявних засобів, ресурсів і реальних досягнень	Потенціал підприємства
Ставлення до людських ресурсів	Обмеженість можливостей людей	Безмежні можливості людей
Ставлення до змін	Мінімізація	Інституціоналізація
Перспектива	Бачення обмежень і перешкод	Бачення майбутнього, заперечення нездійсненого
Точка відліку	Сьогодні	Майбутнє



Постіндустріальна модернізація, що охопила практично всі сфери суспільного життя, підвищує вимоги до виробничих економічних систем в структурі єдиного комплексу «наука-техніка-технологія-виробництво». Важливими завданнями стратегічно орієнтованих підприємств стає нарощування потенціалу та підвищення конкурентоспроможності. Якщо потенціал системи вдається оцінити кількісно, то можна говорити про рівень фактичного використання потенціалу при досягненні цілей, який буде дорівнювати відношенню запозичених ресурсів до всього потенціалу. Успішність в конкурентній боротьбі виступає ступенем використання потенціалу, який визначається рівнем розвитку властивостей організації і її системи управління. Щоб вижити і стійко розвиватись в сучасній глобальній економіці, підприємство повинно прямувати в певну бажану площину. Цього можна досягти шляхом адаптації внутрішніх параметрів до умов середовища господарювання та постійне удосконалення своєї діяльності на інноваційній основі.

Джерелом складнощів та протиріч на шляху до інноваційного розвитку підприємств можна виділити зовнішні (пов'язані з зовнішнім середовищем) та внутрішні (виникають на підприємстві з огляду на його специфіку) бар'єри [6]. До зовнішніх бар'єрів можна віднести: труднощі з отриманням зовнішніх інвестицій для початку інновації; проблеми ринкової конкуренції; брак кваліфікованих спеціалістів відповідного профілю; проблеми з місцевим оподаткуванням, а також адміністративним регулюванням цін на обласних ринках; порушення традиційних зв'язків підприємств з галузевою наукою; проблеми сертифікації продукції. До внутрішніх бар'єрів можна віднести: фінансові - необхідність акумулювати та вилучати з обігу засоби для проведення інновації; кваліфікаційні - навчання спеціалістів і робочих; економічні - складнощі у визначення трудомісткості, рентабельності, ціни та інших планових показників майбутньої продукції; організаційні - перебудова управлінської структури у відповідності до нових умов, зміни в режимі праці, організація набору персоналу тощо.

На сьогоднішній день синтез наукових напрямків та досліджень дозволяє віднести економіку підприємства до інноваційного типу, економіки знань та до суб'єкта нової економіки за таких умов [7]:

✓ до інноваційної як відповідь на виклики глобалізації, якщо у виробництві і менеджменті використовуються інновації і їх можна виміряти за допомогою натуральних, вартісних, трудових і інших показників; визначені фактори, створені механізми і інструменти, що дозволяють покращувати обрані фактори, наближаючи їх до заданих цільових критеріїв. Інновація – це переосмислення всього того, що ми робимо, створення галузі заново.

В аналітичних цілях дослідниками можуть бути виділені три типи інноваційних змін по їх спрямованості (сфері) і функціональній



значимості: продуктові (найбільш розповсюджений тип інновацій – зміна асортименту або суттєве розширення номенклатури поза межами традиційного профілю; диверсифікація виробництва з врахуванням розширення кола споживачів в рамках існуючої спеціалізації; підвищення споживчих якостей продукції традиційного профілю з врахуванням підвищення запитів споживача), техніко-технологічні, організаційно-управлінські (удосконалення методів управління виробництвом і персоналом) [6, с. 10].

Інновації виступають необхідним елементом ефективного бізнесу. Перемогу отримує бізнес, який організовує свою діяльність і управління є нею найбільш інноваційним чином, тобто якнайкраще управляє інноваційним образом компанії. Разом з тим, сучасні економічні теорії вказують на те, що інновації є джерелом розвитку лише за умови активного і ефективного їх використання, а також створення сприятливого середовища для їх появи. У зв'язку з цим необхідно говорити тільки про потенційну здатність нових ідей, продуктів і технологій створювати нові цінності, що проявляється в конкретних бізнес-процесах лише під впливом зацікавлених власників і грамотного управління людьми [8].

Як свідчить, зарубіжна, і вітчизняна практика господарювання підприємств, поряд з інноваціями як засіб виживання в конкурентному середовищі та інноваціями для підприємств після банкрутства, стратегічний характер мають інновації, що базуються на розумінні ситуації на ринку збуту та націлені на перспективу. Вони представляють собою не щохвилину реакцію на які-небудь події, наприклад зміна ринкової кон'юнктури, вони націлені на управління ситуацією. Третій тип інновацій здійснюється за ініціативою управління;

✓ до економіки знань, якщо підприємство створює і запозичує нові знання і створює на їх основі інновації; активно нарощує інтелектуальний потенціал і людський капітал, управляє знаннями і інформацією для створення нових нематеріальних активів, забезпечуючих конкурентні переваги на ринку.

Підприємство функціонує в межах так званої парадигми часу. На протязі історичного шляху розвитку людини рівень розвитку знань визначав рівень розвитку соціально-економічної формації. Досягнутий рівень знань, на базі якого формується сучасна управлінська парадигма, істотно впливає на спрямованість соціально-економічних перетворень і на ефективність управління ними.

✓ до структур нової економіки, якщо у виробництві, розподілі, обміні і управлінні активно, плідно застосовуються сучасні інформаційно-комунікаційні технології, засоби обчислювальної техніки, а також мережі в матеріально-технічному забезпеченні, виробництві (включаючи нові методи і засоби автоматизації, в тому



числі автоматизованого управління процесами і машинами) і збуті продукції, після продажному і супутньому сервісі. При цьому можуть бути визначені показники, цілі і цільові критерії, по яким можна ідентифікувати підприємство як суб'єкт нової економіки, сформувані бажаний процес управління, в якому використовуються механізми і інструменти, що дозволяють покращувати стан підприємства, забезпечуючи зміни показників у вибраному напрямку. Таким чином, моделюючи стан підприємства і процеси його змін, можна виділити фактори і показники, які будуть відповідати цілям інноваційного суб'єкта національної економіки, що створює і/чи використовує нові знання і сучасні інформаційно-комунікаційні технології і засоби.

Таким чином, створення підприємства, яке можна було б назвати інноваційно-активним, що функціонує в рамках нової економіки і економіки знань, потребує більш широкого набору методів, засобів, умов, механізмів і інструментів, але в будь-якому випадку центральною ланкою інноваційного менеджменту і успішного інноваційного підприємства залишиться людина, колектив, команди, які здатні розробляти і практично використовувати інновації. Тому доцільно коригувати і підвищувати як особисті компетенції працівників, так і командні, корпоративні компетенції, що визначають успіх підприємства на ринку, щоб сформувані організаційну культуру, що спонукає працівників і колектив підприємства до розвитку і самовдосконалення.

Значна кількість напрацювань з теорії фірми, інноватики, стратегії підприємства фокусує увагу на управлінських рішеннях, які відкривають для підприємства можливості в світі бізнесу. Разом з тим, системний рівень мислення потребує зосереджуватись на технологіях вимірювання результатів реалізації цих можливостей в певний період часу та в динаміці, враховуючи зміни детермінуючих показників діяльності підприємства.

Важливим напрямком загальної науки про управління є управління результативністю, яке охоплює велику кількість методів і технологій, кожна з яких є фундаментальною: стратегія, створення вартості, прийняття рішень і контроль діяльності. В умовах конкурентного середовища успіх підприємства визначає результативна діяльність (досягнення цілей діяльності та розвитку), ефективна діяльність (ступінь віддачі раціонально-організованої економіки підприємства), динамічна ефективність (спосіб підтримки високої конкурентоспроможності на протязі тривалого часу). Поєднання управління результативністю (ринкові результати) і ефективністю (фінансові результати) стає тим самим контрольним механізмом, необхідним для проведення змін на підприємстві, забезпечення високої конкурентоспроможності та утримання її на протязі тривалого часу. Управління результативністю займається пошуком відповіді на



питання – «Як досягти успіху шляхом підбору і реалізації відповідних стратегій?»).

До ключових причин проблем вітчизняних підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища можна віднести відсутність пошуку перспектив, неточність визначення цілей, необґрунтованість рішень, відсутність цілеспрямованих дій, неповна забезпеченість ресурсами, недостатній рівень організації та управління. В рамках системи управління реалізацією стратегії цього можна уникнути шляхом: діагностики зовнішнього середовища; формування системи показників вимірювання і оцінки результативності рішень та дій; планування, координації та збалансування діяльності та використання ресурсів; підбір, обробка та надання інформації для управлінських рішень; аналізу і контролю результатів діяльності; мотивації зацікавленості в загальних результатах.

Результативний підхід до управління, на противагу традиційному підходу, орієнтує підприємство на пошук можливостей (замість виявлення проблем) з використанням нестандартних схем та новаторських підходів, чітку розстановку пріоритетів з розробкою алгоритмів прийняття рішень, добре продуманий план дій у вигляді стратегії розвитку, усвідомлення корисності дій (а не їх необхідності) для зацікавлених в результатах роботи осіб. Вимірювання поточних результатів діяльності підприємства з точки зору перспектив його подальшого стратегічного розвитку ускладнюється багатоманітністю параметрів досягнення стратегічних цілей.

До першочергових завдань, вирішення яких сприяє процесу прийняття управлінських рішень, можна віднести: активізація комплексного застосування аналітичних засобів всіх видів, включаючи прогнозування і обґрунтування економічних сценаріїв, стимулювання превентивних заходів; збирання інформації, що відображає стан справ по всій компанії в єдиній базі та її оновлення в режимі реального часу; узгодження бізнес-процесів, пріоритетів, ініціатив та цілей, на які орієнтуються керівники та працівники, у відповідності до стратегічних корпоративних цілей; наочність економічних показників прибутковості клієнта та його потенційної цінності.

Враховуючи важливість питання реалізації стратегії, фокус в стратегічному менеджменті на даний час змістився з формулювання стратегії до її реалізації. Управління результативністю – це управління перетворення стратегії організації в життя, перетворенням планів в конкретні результати. Його можна представити як цілісну концепцію, що об'єднує відомі методології покращення бізнесу і технології. Методології вже не обов'язково використовувати окремо – їх можна гармонійно поєднувати. Управління результативністю об'єднує методології, показники, процеси, програмне забезпечення і системи управління діяльністю організації.





Г. Кокінз [3] пропонує управління результативністю розуміти не тільки як інтегрований набір інструментів, що використовуються при прийнятті рішення, але й як наукове знання, спрямоване на створення більш широкої картини і розуміння роботи організації як єдиного цілого. Результативне управління представляє собою систему виконання поставлених завдань і планів шляхом аналізу, правильної постановки завдань і контролю за їх виконанням. Суть результативного управління, які відмічає Л.Боссиди [9] складають три тісно пов'язані одне з одним ключові бізнес-процеси: управління персоналом, стратегічне планування і ведення основної господарської діяльності.

Актуальним питанням досягнення успіху в конкурентній боротьбі є здатність передбачити майбутні наслідки управлінських рішень, що приймаються сьогодні, оцінка майбутніх результатів на основі існуючих підходів. В своєму розпорядженні управлінці мають багатий арсенал класичних та новітніх управлінських, операційних, споживчих і фінансових методик, які мають на меті забезпечити для організації здобуття та утримання конкурентних переваг, серед яких: система організації праці Ф.Тейлора; метод обліку відхилень по витратам А.Черча; сегментування споживачів А.Слоуна; організаційна структура А.Чандлера; теорія конкурентних переваг М. Портера; теорія тотального управління якістю Е.Демінга, Д.Джурана та Ф.Кросбі; реінжиніринг бізнес-процесів М.Хамера; управління відносинами з клієнтами М.Роджерс і Д.Пеперса; підхід організаційного навчання П.Сенге; стратегічні карти і система збалансованих показників Р. Каплана і Д. Нортон. Ці та інші методики дозволяють швидше впроваджувати інновації та реагувати на зміни в зовнішньому оточенні.

В рамках результативного підходу до організації діяльності підприємства мають вирішуватись наступні завдання: актуалізація діяльності підприємства; розробка стратегії досягнення цілей; вироблення тактики реалізації стратегії; вибір організаційно-правової форми діяльності; постановка завдань відповідно до стратегії, тактики та цілей діяльності; розподіл обов'язків між виконавцями; встановлення правил і процедур виконання бізнес-процесів; створення відповідних робочих місць; забезпечення бізнес-процесів ресурсами [10].

Таким чином, зміст управління результативністю полягає в забезпеченні реалізації стратегії у відповідності до поставлених цілей, досягнення бажаних результатів, підвищення відповідальності керівників та проектних команд за результати і їх наслідки, деталізації загальної стратегії підприємства для працівників у вигляді сценарію дій, комплексного використання сучасних динамічних підходів в управлінні, гнучкої системи управління споживчою цінністю,





налагодження ефективної системи управління постачанням, оптимального балансу між необхідністю ризикувати заради фінансових результатів і заходами по зниженню ризиків. Разом з тим, до сих пір не існує єдиної методології управління результативністю, оскільки вона об'єднує весь управлінський цикл, починаючи від планування і закінчуючи контролем. Поява теорії побудови високорезультативного бізнесу ускладнюється багатоаспектністю та складністю системи координат результативності бізнесу, необхідністю врахування результатів діяльності підприємства як у визначений момент так і темпи росту за тривалий період часу.

### **ВИСНОВКИ**

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що подолання зовнішніх та внутрішніх бар'єрів на шляху до розвитку підприємства на інноваційних засадах значною мірою залежить від процесів покращення та вдосконалень. Можливості відкриваються для стратегічно орієнтованих підприємств, відкритих для інноваційних рішень та змін; здатних не тільки запозичувати нові знання, але й продукувати і управляти ними для створення нових нематеріальних активів; інтегруватись в новий інформаційний простір, і цим самим підвищувати результативність використання потенціалу. Відсутність стандартних моделей забезпечення довгострокового виживання підприємств потребує реалізації інтегрального підходу до управління на засадах результативності, що передбачає використання нестандартних схем та новаторських підходів, розстановку пріоритетів, деталізацію плану дій у вигляді стратегії, усвідомлення корисності дій для зацікавлених у результатах роботи осіб. Підвищити якість та ефективність управлінських рішень дозволить використання комплексних аналітичних засобів, формування єдиної інформаційної бази про стан справ на підприємстві та її оновлення в режимі он-лайн, узгодження всіх параметрів внутрішнього середовища у відповідності до загальних цілей. Це вимагає впровадження поряд з традиційними підходами новітніх технологій і прийомів комплексного управління розвитком підприємств та розробки єдиної методології, яка б забезпечувала весь управлінський цикл – від планування до контролю, з врахуванням результатів діяльності підприємства в конкретний момент часу та на протязі тривалого періоду.

### **SUMMARY**

*Defined theoretical background study of the potential for enterprise development in a globalizing world. We consider the external demands on the economy of the enterprise by innovation, new knowledge and information environment. Argued the need to develop an integrated approach to the management activities of enterprises on the basis of the theory of efficient management.*



## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ансофф И. Стратегическое управление/ Пер. с англ. – Экономика, 1989. – 519 с.
2. Клейнер Г. Б. От теории предприятия до теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента № 1. - 2003. – с. 31-56.
3. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Гэри Кокинз; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 318 с.
4. Мелия М. Бизнес – это психология: Психологические координаты жизни современного делового человека / Марина Мелия. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Суми: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
6. Инновации в постсоветской промышленности / Под редакцией В.И.Кабалиной. Часть 1. Сыктывкар: изд-во Сыктывкарского ун-та, - 2000. - 259 с.
7. Сербиновский Б. Ю., Захарова О. С. О содержании терминов «инновационная экономика», «новая экономика», «экономика знаний» // Научный журнал КубГАУ № 61 (07). – 2010.
8. [Дежкина Т.Г. Егоров И.В.](http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25915) Организационные системы: теория и практика управления. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25915>
9. Боссиди Л. Искусство результативного управления. Учебное пособие. - Издательство "Добрая книга". 2004.
10. Управление по результатам: Пер. с финск./ Общ. ред. и предисл. Я. А. Леймана. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 320 с.

УДК 330:334

*Процаликіна А. М.,  
викладач*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

## ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

*Розглянуто теоретичні та практичні засади формування та функціонування інноваційних кластерів. Досліджено механізм формування кластерів на основі визначення форм взаємодії між його учасниками. Розроблено рекомендації щодо формування інноваційних кластерів в Україні.*

**Ключові слова:** *інноваційний кластер, кластерна політика, інноваційна діяльність, національна інноваційна система, синергетичні ефекти.*

### ВСТУП

У сучасних умовах забезпечення сталого економічного розвитку країни суттєво залежить від активізації інноваційної діяльності в регіонах. Однією з найбільш ефективних форм територіальної організації інноваційної діяльності є кластери, які дають змогу об'єднати підприємства, державні інституції, освітні і наукові організації, фінансово-кредитні установи для формування дієвих механізмів співробітництва між ними. Це є головною передумовою формування ефективної національної інноваційної системи та підвищення конкурентоспроможності країни.



Дослідження проблем, пов'язаних з організацією кластерів, їх класифікацією, функціонуванням та визначенням перспектив розвитку здійснювали такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Е. Бергман, В. Геєць, М. Енрайт, О. Кузьмін, С. Паренте, І. Пилипенко, М. Портер, Т. Сван та інші.

Разом з тим, у науковій літературі недостатньо повно розкрито умови формування та наслідки розвитку інноваційних кластерів, потребують подальшого визначення та обґрунтування критерії та чинники їхнього ефективного функціонування. Тому обрана тема є актуальною і потребує подальшого дослідження.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основною метою статті є дослідження умов та проблем розвитку інноваційних кластерів та розробка практичних рекомендацій щодо їхнього формування в Україні.

Для досягнення поставленої мети поставлено такі завдання:

- визначити сутність та передумови формування інноваційних кластерів;
- виявити синергетичні ефекти, що виникають в процесі створення та функціонування інноваційних кластерів;
- розробити рекомендації щодо формування інноваційних кластерів в економіці України.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Важливу роль у активізації інноваційної діяльності регіонів і формуванні національних інноваційних систем мають кластери. Існує два підходи до визначення кластерів. Згідно з першим, кластер – це сукупність взаємозалежних фірм, об'єднаних у виробничий ланцюг, в межах якого створюється додана вартість. Такого підходу дотримуються М. Портер [5], М. Енрайт [8], В. Геєць та В. Семиноженко [1].

Інший підхід до визначення кластера розробили М. Стейнер і С. Хартман [10], Е. Бергман [7], Т. Андерсон [6], І. Пилипенко [4], О. Кузьмін та В. Жежуха [2]. Вони визначають кластер як ряд взаємозалежних фірм та інститутів, пов'язаних виробничими, технологічними та іншими зв'язками, та розміщених в одному регіоні. У цьому випадку кластери є стратегічними альянсами підприємств з державними структурами, університетами, дослідницькими установами, споживачами, посередниками.

На нашу думку, більш точним є другий підхід, оскільки виробничий потенціал кластера може бути реалізований лише при наявності на окремій території відповідного інституційного середовища. Синергетичний ефект, що виникає в результаті взаємодії суб'єктів кластера, пояснюється економією на трансакційних витратах при отриманні інформації, визначенні прав власності, зниженні витрат



обміну та ін. Крім того, в таких умовах здійснюватиметься системний вплив інновацій на розвиток регіону.

Кластерна політика, починаючи з 90-х років ХХ ст., є невід'ємною частиною інноваційної політики держави. Вона становить собою систему заходів, спрямованих на підтримку і розвиток кластерів. При цьому держава не лише сприяє їхньому формуванню, але стає безпосереднім учасником цих об'єднань. Сьогодні кластери є засобом підвищення ефективності інноваційної діяльності за рахунок раціонального використання всіх видів ресурсів регіону, посилення спеціалізації і кооперації виробництва й підвищення інноваційної сприйнятливості їхніх учасників. Різні кластери мають різний ступінь взаємодії між суб'єктами, що входять до них. Форми такої взаємодії можуть бути варіативними: від простої взаємодії типу мережевих асоціацій до складних, багаторівневих коопераційних утворень. Формування кластерів в економіці створює основу для стимулювання інноваційного розвитку економіки й активізації трансферту технологій.

Досвід розвинених країн доводить, що розвиток інноваційних кластерів стає значним поштовхом для активізації інноваційної діяльності. Згідно з дослідженнями, понад 28% підприємств на території ЄС залучені до кластерів [2, 18]. Активно створюються високотехнологічні кластери і в країнах Центрально-Східної Європи, що нещодавно приєдналися до ЄС. Прикладом успішного формування автомобільного кластера в Угорщині є PANAC. Він був створений у 2000 р. і об'єднав виробників автомобілів та комплектуючих, а також постачальників. Головними цілями його формування були: включення в міжнародну мережу постачання та збуту продукції, сприяння залученню місцевих ресурсів для виробництва, посилення міжфірмової взаємодії [9].

Прикладом успішного функціонування високотехнологічного кластера в Росії є Зеленоград. З 1999 по 2006 рр. число фірм у кластері збільшилось у 16 разів, обсяги продажів – в 33 рази, а рівень залучених інвестицій – в 15 раз [3, 60]. Окрім кількісних показників діяльності кластера є і значні якісні результати: суттєво зросла якість освіти завдяки безпосередньому навчанню студентів на інноваційних підприємствах, зменшився „відплив умів” серед інженерів. Це свідчить про необхідність подальшого розвитку різних видів інноваційної інфраструктури, що будуть взаємопов'язаними і сприятимуть інноваційному розвитку регіонів.

Різні моделі промислових кластерів функціонують у 13 областях України, однак поки що вони мають незначну інноваційну спрямованість внаслідок недостатнього співробітництва з науковими організаціями і освітніми закладами. Основними факторами, що стримують розвиток вітчизняних інноваційних кластерів є: відсутність законодавчого забезпечення, слабкий рівень взаємодії між освітою,



наукою і виробництвом, невідповідність освітніх програм потребам виробництва, нерозвиненість коопераційних відносин між підприємствами і низька ефективність взаємодії галузевих асоціацій, низький рівень інноваційної культури та довіри між учасниками кластера.

При формуванні інноваційних кластерів необхідно враховувати, що їхній ефективний розвиток можливий лише за умови наявності інноваційного потенціалу на території, відповідних виробничих ресурсів, розвинутої інфраструктури та коопераційних зв'язків між суб'єктами.

Формування кластерів повинно відбуватися за такими етапами: аналіз галузей регіону для визначення спеціалізації кластера; визначення можливих учасників кластера та дослідження ефективності їхньої діяльності та потенційних можливостей; визначення ресурсів, необхідних для розвитку кластера та аналіз їхньої наявності на даній території; визначення рівня існуючої взаємодії між учасниками (рівень співпраці, наявність спільних проектів, кооперативні відносини тощо), а також аналіз причин, що її стримують; дослідження розвитку інфраструктури, можливостей створення тих елементів, які відсутні на момент створення кластера; прогноз майбутніх витрат, можливостей їхнього покриття та величина отриманих ефектів.

В Україні є можливості для створення таких інноваційних кластерів: літакобудівного, космічного, енергомашинобудівного, фармацевтичного, нано- та біотехнологій, хімічного.

Слід зазначити, що кластери самі по собі не є основою для економічного зростання. Вони створюють можливості для створення нових форм об'єднань знань, стимулюють появу інноваційних формувань і посилюють взаємозв'язок освіти, науки і виробництва. Ефективність і стабільність їх функціонування залежить від послідовної та ефективної політики держави щодо стимулювання інноваційної діяльності та підтримки таких об'єднань.

Більш активне використання кластерного підходу дасть змогу посилити інтеграцію освіти, науки і виробництва, активізуватиме інноваційну діяльність в регіонах, а тому державі необхідно посилити увагу до стимулювання створення таких структур. Сприяння формуванню кластерів не потребує прямої фінансової підтримки з боку держави, але створення податкових пільг, зменшення бюрократичних перепон через участь державних органів у цих структурах та формування державних гарантій стане значними поштовхом для їхнього розвитку.

На наш погляд, механізм формування і функціонування кластерів повинен мати структуру, яка зображена на рисунку 1.

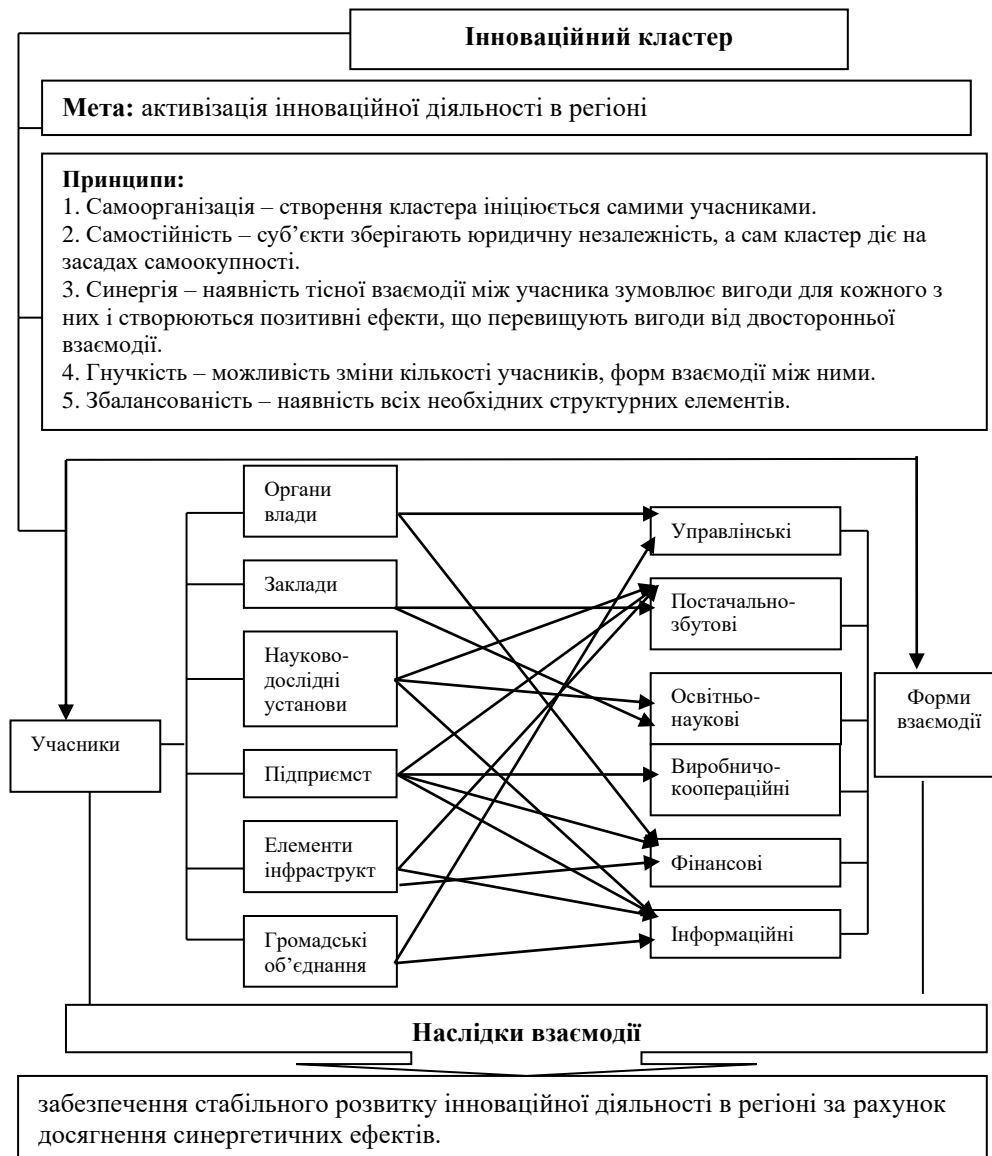


Рис. 1. Механізм формування і функціонування інноваційних кластерів [складено автором]

У зазначеному механізмі воедино пов'язані цілі, принципи, учасники та форми взаємодії між ними та визначені ефекти, що можуть виникати в результаті формування кластерів. Даний механізм підтверджує те, що двосторонньої взаємодії між учасниками кластера недостатньо для її системного розвитку: лише на основі ефективної багатосторонньої взаємодії між учасниками кластера можливе досягнення синергетичних ефектів.

Зазначені на рисунку форми взаємодії передбачають виникнення таких відносин:





1. **Управлінські** – спрямовані на формування нормативно-правового забезпечення та інформаційної підтримки кластерів, сприяння розвитку інфраструктури, створення спрощених умов реєстрації бізнесу та отримання дозволів. Громадські об'єднання можуть виконувати моніторинг ефективності управління, контроль за здійсненням зобов'язань учасниками, сприяти формуванню потрібних програм.
2. **Постачально-збутові** – передбачають взаємний обмін всіма видами ресурсів між учасниками кластерів, як на основі купівлі-продажу, так і на основі лізингу, оренди чи безоплатного користування.
3. **Виробничо-коопераційні** – пов'язані зі створенням інноваційної продукції, налагодженням коопераційних відносин між підприємствами, можливістю отримання вигод від спеціалізації. Важливим при цьому є розвиток відносин субконтрактації, що сприятимуть взаємодії великого і малого бізнесу, здійснюватимуть пошук партнерів та постачальників для національних і зарубіжних замовників.
4. **Фінансові** – передбачають пільгове кредитне забезпечення банками та іншими інвесторами інноваційних проектів, податкові пільги, розвиток механізмів взаємного кредитування, страхування ризиків, можливість формування спільних інвестиційних фондів за рахунок частини коштів отриманих від реалізації інноваційних проектів, взаємні гарантії, які сприятимуть формуванню довгострокової взаємодії між учасниками кластера.
5. **Освітньо-наукові** – передбачають відповідність системи освіти потребам економіки у фахівцях належних спеціальностей з необхідними професійними якостями, широке залучення науково-дослідних установ до вирішення проблем виробництва, що зменшуватиме необхідність створення спеціальних підрозділів на підприємстві. До розробки інноваційних проектів можуть залучатись і студенти на основі проведення відкритих конкурсів. Це допомагатиме розвитку наукового потенціалу молоді та спрямовуватиме їхні зусилля на вирішення виробничих завдань, сприятиме підвищенню гнучкості освітніх програм.
6. **Інформаційні** – пов'язані з формуванням єдиного інформаційного простору в межах кластера, що сприятиме підвищенню ефективності комунікацій, покращенню захисту прав інтелектуальної власності, здійсненню спільної розробки систем якості, створенню єдиних баз даних, інтернет-порталів, здійсненню спеціальних досліджень. Невід'ємною частиною інфраструктури в кластері має стати Координаційний інноваційний центр, який буде здійснювати моніторинг і коригування інформаційних баз даних, надавати консультаційні та інформаційні послуги при здійсненні інноваційних проектів.





Кластери сприяють розвитку інноваційної діяльності в регіоні де вони розташовані завдяки виникненню ряду синергетичних ефектів, коли результат мережевого об'єднання перевищує просту суму складових частин. На нашу думку, в результаті формування інноваційних кластерів виникають такі синергетичні ефекти:

- 1) ресурсний – спільне використання на пільгових умовах ключових видів ресурсів;
- 2) виробничий – економія від масштабу, зниження прямих і транзакційних витрат, пришвидшення обороту капіталу;
- 3) технологічний – спільне використання учасниками кластера технологій та можливість їх розробки спільними науково-дослідними установами;
- 4) управлінський – зниження ризиків інноваційної діяльності в результаті забезпечення стабільної взаємодії між державою і приватними суб'єктами, можливість спільного і ефективного вирішення проблем на рівні органів влади, інтеграція регіональних інноваційних систем у національні та міжнародні (шляхом створення транскордонних кластерів);
- 5) інфраструктурний – спільне використання елементів інфраструктури та можливості залучення коштів різних інвесторів на пільгових умовах;
- 6) інформаційний – формування єдиного інформаційного простору кластера;
- 7) маркетинговий – використання спільних каналів реалізації, здійснення продажів через загальні елементи інфраструктури, використання колективних складських приміщень, створення нових ринкових можливостей;
- 8) регіональний – виникнення міжгалузевих ефектів завдяки концентрації ресурсів у „полюсах зростання” регіону, формування тісних взаємовідносин на всіх стадіях інноваційного циклу, активізація інноваційної діяльності в регіоні та його стабільний розвиток;
- 9) соціальний – зростання соціальної відповідальності бізнесу за рахунок партнерської взаємодії між учасниками кластера, підвищення інноваційної культури, якості життя населення.

### **ВИСНОВКИ**

Формування кластерів дасть поштовх для комплексного розвитку інноваційного потенціалу регіону і сприятиме формуванню ефективних регіональних інноваційних систем та підвищенню конкурентоздатності країни. Розвиток механізмів формування і функціонування інноваційних кластерів дасть змогу досягти багатосторонньої взаємодії між їхніми учасниками. Така взаємодія зумовить виникнення ряду синергетичних ефектів: ресурсного,



виробничого, технологічного, управлінського, інфраструктурного, інформаційного, маркетингового, регіонального, соціального. Перспективні напрями подальших досліджень пов'язані з вдосконаленням механізмів управління інноваційними кластерами та розробкою критеріїв для оцінок їхньої ефективності.

### **SUMMURY**

*The theory and practical principles of forming and functioning innovation clusters are considered. The mechanism of forming clusters on the basis of determination of co-operation forms between it's participants is explored. Recommendations in relation to forming innovation clusters in Ukraine are developed.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / Геєць В.М., Семиноженко В.П. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
2. Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – №2. – С. 14 – 23.
3. Иванова Н. И. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии Европейского сообщества [Иванова Н. И., Дежина И. Г., Егоров И. Ю., Пипия Л. К. и др.] – М.: ИМЭМО РАН, 2008. – 221 с.
4. Пилипенко И. Кластерная политика в России / И. Пилипенко // Общество и экономика. – 2007. – №8. – С. 28 – 64.
5. Портер М. Международная конкуренция: конкурентное преимущество стран / Портер М. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
6. Andersson T. The cluster policies whitebook / T. Andersson, S. S. Serger, J. Sörvik, E. W. Hansson. – IKED, 2004. – 266 p.
7. Bergman E.M. Industrial and Regional Clusters: concepts and Comparative Applications, 1999 [Електронний ресурс] / E. M. Bergman, E. J. Feser // Режим доступу до книги: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm>
8. Enright M. J. Why clusters are the way to win the game? / M. J. Enright // World link. – 1992. – №5. – P. 24 – 25.
9. Innovation clusters in Europe – A statistical analysis and overview of current policy support. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006 – 65 pp.
10. Steiner M. Clusters and regional specialization – On geography, Technology and networks / M. Steiner, C. Hartmann. – European research in regional science, 1998. – Vol. 8. – P. 211 – 225.

УДК 338.001.36

*Глухова С.В.,*

*аспірантка кафедри економіки Харківського державного університету будівництва та архітектури*

### **ОБґРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті представлено комплексну систему оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства, яка являє собою сукупність критеріїв та відповідних систем специфічних галузевих показників в межах виділених цільових напрямків оцінювання та базується на принципах гнучкості й адаптивності, що забезпечує адекватність і однозначність оцінки.*



***Ключові слова:** інноваційна діяльність, оцінка, підприємства будівельної галузі, комплексність, системність.*

## **ВСТУП**

В умовах посилення кризових явищ в економіці України для забезпечення не тільки виживання, але й успішного функціонування та розвитку в конкурентному середовищі підприємства повинні постійно здійснювати інноваційну діяльність, ефективність якої залежить від виконання якісної та своєчасної оцінки.

Внаслідок того, що будівельне підприємство є відкритою системою, яка визначається складними взаємозв'язками як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, забезпечення адекватної та комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств будівельної галузі є неможливим без урахування їх галузевої специфіки та особливостей здійснення інноваційної діяльності, а саме сполучення інтересів всіх зацікавлених у розробці та впровадженні інновацій сторін, до яких відносяться не лише підприємство-інноватор, а й персонал, споживачі та інвестори.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

У сучасній економічній теорії найбільшого поширення набули такі моделі оцінки та управління діяльності підприємства, які мають на меті всебічний аналіз фінансових та нефінансових параметрів, а також узгодженість отримуваних показників [1-4].

В результаті проведеного дослідження зазначених моделей було виявлено, що кожна з них має різні цільові орієнтири, а саме:

- інтереси зацікавлених сторін [1];
- співвідношення доходів з бізнес-процесами й окремими споживачами [2];
- інтелектуальний капітал як основи довгострокового процвітання компанії [3];
- досягнення стратегічних цілей [4].

В результаті критичного аналізу моделей оцінки стану підприємства найбільш прийнятною з позиції універсальності та здатності до адаптування є концепція стейкхолдерів, оскільки:

по перше, коло зацікавлених сторін не має чітких обмежень та формується відповідно особливостей діяльності підприємства та галузевої специфіки;

по друге, суть взаємозв'язку між підприємством та стейкхолдерами визначається співставленням внесків та стимулів участі у діяльності підприємства, що є актуальним при виділенні цільових спрямувань оцінки, враховуючи її результативно орієнтований характер;

по третє, метою даної концепції є «баланс інтересів зацікавлених сторін» [1], що відображає зміст оцінки ефективності інноваційної



діяльності, а саме синтез результатів за кожним напрямом оцінки, що дозволить сформулювати єдиний висновок щодо ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства в цілому.

Аналіз успішності реалізації стратегії, орієнтованої на задоволення інтересів зацікавлених сторін, здійснюється таким чином: для кожного показника визначаються цільові значення (мінімальне та максимальне), які порівнюються з фактичним. Результатом порівняння є нормалізована оцінка, на підставі якої робляться висновки про відповідність внесків і стимулів за кожною групою зацікавлених сторін [1].

Метою статті є розробка комплексної системи оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств. Для її досягнення встановлено та вирішено такі завдання: виділено основні напрями оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств, сформовано критеріальну базу оцінки за кожним з напрямів оцінювання та системи відповідних показників, розроблено систему інтерпретації результатів оцінювання.

В процесі дослідження використано методи аналізу, синтезу, наукової абстракції, графічної побудови та метод аналізу ієрархій.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Базуючись на основних принципах концепції стейкхолдерів, мінімальне та максимальне значення показників доцільно розглядати з позиції обґрунтованого в попередніх дослідженнях автора [5, с.96] визначення ефективності як 100% рівня результативності. Так, максимальне значення показників доцільно встановити 100% або 1, що відобразить ефективність певного напрямку оцінки, а мінімальне відповідно 0. При цьому автором доведено [5, с.96], що досягнення 100% рівня результативності на практиці є практично неможливим, тому достатньою є умова за якої значення кожного з показника прагне до 100% або 1.

Таким чином, використання принципів та методичних положень концепції стейкхолдерів дозволяє встановити чіткий діапазон значення кожного з показників від 0 до 1, що дає можливість уніфікувати вимір оцінки за кожним з напрямів та синтезувати в єдиний показник на основі їх математичної узгодженості.

Відповідно даної системи вимірювання показників, висновок щодо ефективності інноваційної діяльності здійснюватиметься на основі систематизації результатів оцінки за кожним з напрямків.

Внаслідок систематизації особливостей інноваційної діяльності підприємств будівельної галузі [6-7], виділено такі напрями її здійснення: економічний, технічний, соціальний та екологічний. Тому оцінку ефективності інноваційної діяльності доцільно здійснювати за відповідними критеріями, які диференціюються в межах кожного з



напрямів оцінювання.

Грунтуючись на тому, що основною специфікою інноваційної діяльності є її здатність приносити надприбуток внаслідок принципової новизни продукту [8, с.186], в якості базового критерію доцільно також виділяти критерій новизни.

Слід підкреслити пріоритетність цього критерію під час оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства (далі ЕІД БП) (рис. 1), оскільки від визначення ступеню інноваційності продукту залежить потреба в подальшому оцінюванні ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства.

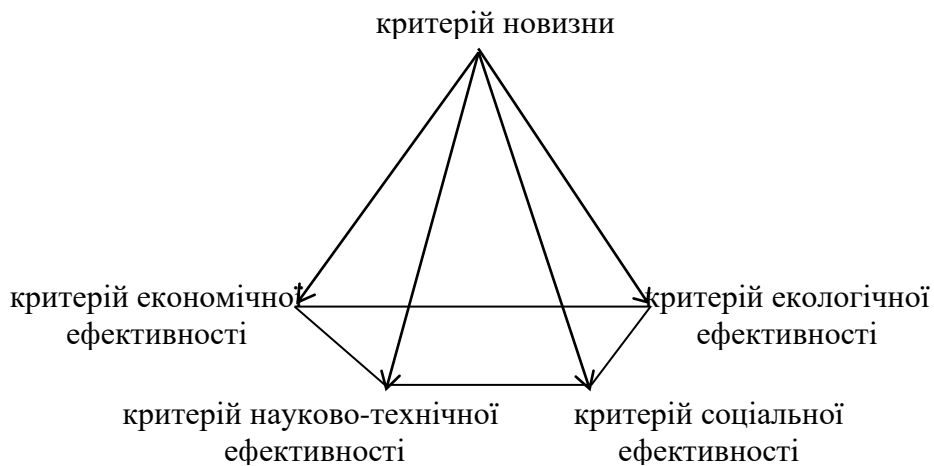


Рис. 1. Пріоритетність критеріїв оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства

Виходячи із сутності даного критерію основним його завданням є визначення ступеню інноваційності розробленого продукту, а саме можливості набуття ним при принципової новизни.

Для визначення ступеню оригінальності створеного продукту автором розроблено наступну принципову формулу (формула 1):

$$I_o = \sum_{i=1}^{i=n} w_i * X_i , \quad (1)$$

де  $I_o$  - індекс оригінальності розробки;

$w_i$  - вагомість  $i$ -ї характеристики розробленого продукту;

$X_i$  -  $i$ -та характеристика розробленого продукту;

$n$  - кількість характеристик розробленого продукту.

Запропонований показник відображає в собі ступінь оригінальності усіх характеристик інноваційного продукту з урахуванням їх вагомості в загальній структурі.



Основною проблемою інтерпретації його складових є практична неможливість порівняння принципово нових характеристик у зв'язку з їх відсутністю на ринку тому вважається можливим даний показник визначати в аспекті можливої аналогічності інноваційного продукту з вже існуючими на ринку продуктами на момент здійснення оцінювання.

В науковій літературі наводиться широкий спектр параметрів будівельної продукції [9-11], які за своїм змістом можна поділити на такі групи характеристик: технічні (надійність та міцність будівельних конструкцій, пожежонебезпечність), функціональні (організація простору, естетичність, комфортність тощо), екологічні (звуковий комфорт, Температурно-вологий режим тощо) та вузькоспецифічні (соціокультурна значущість, сейсмосахищеність, вогнестійкість тощо) в залежності від характеру будівельної продукції.

Виділені характеристики пропонується використовувати в якості базових ознак інноваційного продукту принципово відмінних від існуючих на ринку під час визначення ступеню оригінальності будівельної продукції. Проте склад кожної групи може варіюватися в залежності від об'єкта інноваційної діяльності та особливостей ринку, на якому планується його реалізація.

Внаслідок неоднорідності виділених характеристик за своєю сутністю та практичною значимістю, головним завданням стає формування єдиного показника оригінальності інноваційної продукції. Для практичної реалізації поставленої цілі було застосовано метод переваг (рангів) [12], який полягає в оцінці експертами кожного параметру будівельної продукції та наданні йому певної ваги.

Згідно результатів опитування за даним методом найбільш пріоритетною є група технічних параметрів (0,38), на другому місці - функціональні параметри (0,32), на третьому - вузькоспецифічні (0,19), останніми за значимістю є екологічні (0,11).

Таким чином, ступінь оригінальності інновації можна визначити наступним чином:

$$I_o = T * 0,38 + \Phi * 0,32 + C * 0,19 + E * 0,11, \quad (2)$$

де  $I_o$  – індекс оригінальності інноваційної продукції;

$T$  – наявність технічних характеристик розробленого продукту принципово відмінних від існуючих на ринку (при наявності приймається за 1, в протилежному випадку 0);

$\Phi$  – наявність функціональних характеристик розробленого продукту принципово відмінних від існуючих на ринку (при наявності приймається за 1, в протилежному випадку 0);

$C$  – наявність вузькоспецифічних характеристик розробленого продукту принципово відмінних від існуючих на ринку (при наявності приймається за 1, в протилежному випадку 0);

$E$  – наявність екологічних характеристик розробленого продукту



принципово відмінних від існуючих на ринку (при наявності приймається за 1, в протилежному випадку 0).

Даний показник може приймати значення від 0 до 1. Значення індексу близького 1 свідчить про високу можливість виходу на ринок саме інновації, протилежне відобразатиме розробку підприємством нововведення.

При цьому зазначимо, що в сучасних умовах функціонування будівельних підприємств, а саме складної макроекономічної ситуації, обмеження ресурсів та попиту на будівельну продукцію, а також внаслідок таких особливостей здійснення інноваційної діяльності як значна капіталомісткість, ресурсомісткість та інтелектуаломісткість наукових робіт набуття створеним продуктом одночасно всіх принципово нових характеристик є практично неможливим. Цілком допустимим є те, що інноваційна діяльність будівельного підприємства спрямована на розробку нового продукту лише за одним з представлених напрямків. Тому в повній мірі прийнятним та достатнім для визнання розробленого продукту інновацією є наявність хоча б однієї з представлених характеристик.

З цієї позиції алгоритм формування висновку щодо ступеню оригінальності оцінюваного продукту повинен базуватися на послідовному дослідженні кожної з його характеристик на предмет принципової відмінності відповідно визначеній вагомості (рис. 2).

За наявності хоча б однієї принципово відмінної характеристики доцільно вважати  $I_o = 1$ , тобто розроблений продукт є інновацією. На основі алгоритму визначається доцільність здійснення подальшого оцінювання у випадку коли індекс оригінальності набуває значення 1.

Наступним кроком є здійснення оцінювання за кожним з обґрунтованих напрямів оцінювання за критеріями економічної, соціальної та екологічної ефективності. Склад критеріїв в кожному напрямі обумовлюється економічним змістом виділених напрямів оцінювання [13, с.183].

При цьому зауважимо, що обрані критерії не є фіксованими, вони варіюються в залежності від цільового спрямування інновації, її складу та функціонального призначення.

Для визначення критеріїв, за якими здійснюватиметься оцінка, в першу чергу необхідно визначити функціональний напрям інновації, який згідно класифікації інновацій [14] розподіляється на організаційний, технічний, соціальний та екологічний (рис. 3).

Багатовекторний характер оцінки обумовлює також гнучкість складу та змістового наповнення критеріїв показниками за кожним з напрямків оцінювання, відповідно до сфери впливу інновації на певну зацікавлену сторону.

В даному дослідженні пропонується система показників за повним складом критеріїв в кожному цільовому напрямку. Значення всіх показників варіюється від 0 до 1. Як вже зазначалося, досягнення





максимально можливого значення є майже неможливим, проте кожен з показників повинен прагнути до нього. Для чіткої інтерпретації результатів доцільно встановити мінімальне допустиме значення, яке вважатиметься задовільним.

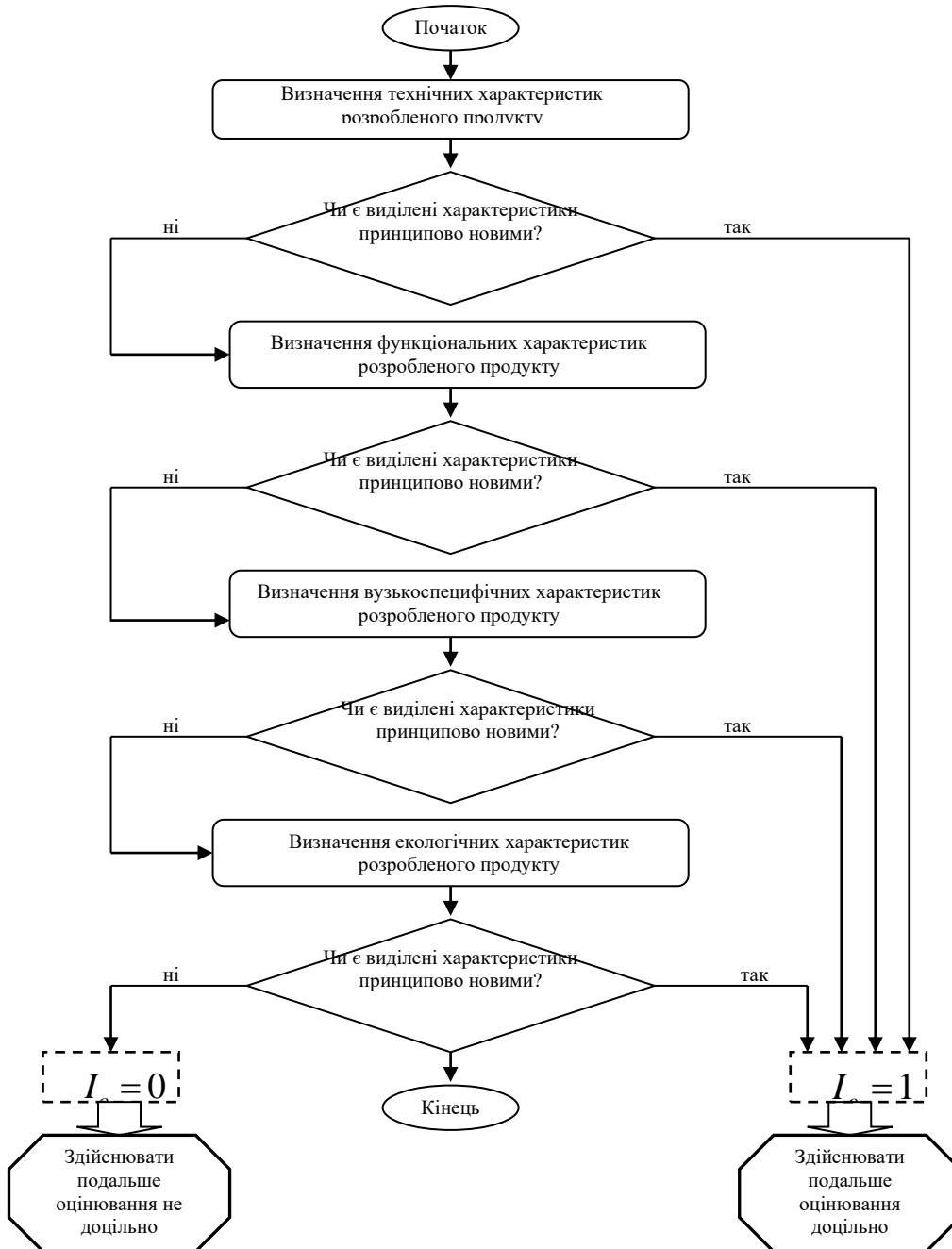


Рис. 2 Алгоритм формування висновку щодо інноваційності розробленого продукту

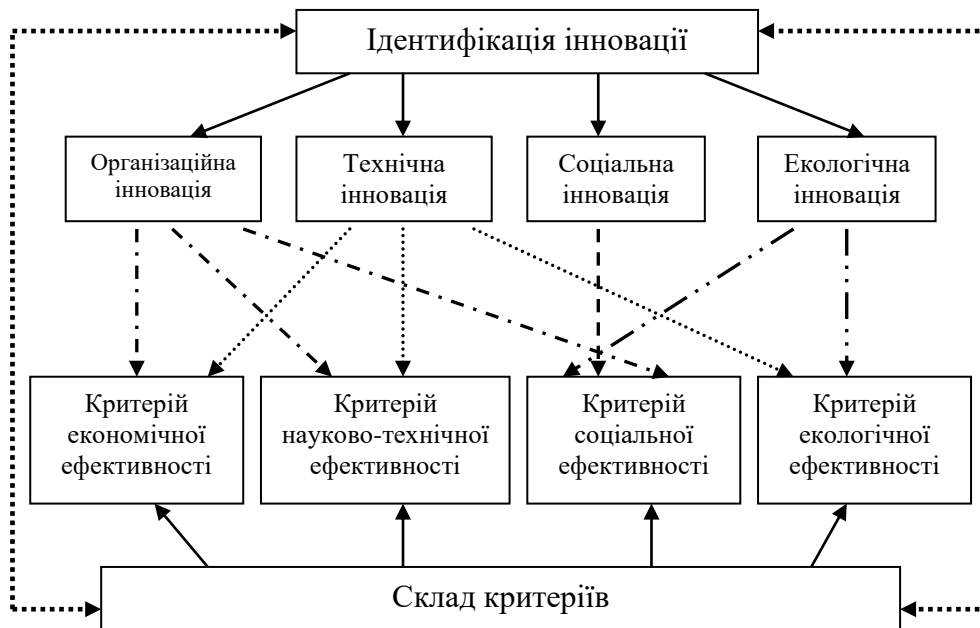


Рис. 3. Залежність складу критеріїв від характеру інновації

Грунтуючись на таких особливостях діяльності підприємств будівельної галузі як висока матеріаломісткість, капіталомісткість та тривалий операційний цикл значення показника 0,5 та більше доцільно вважати прийнятним, оскільки згідно математичного округлення числа можна стверджувати, що воно прагне до 1, а отже може вважатися таким. З метою отримання чіткого результату значення кожного показника необхідно округляти до одного знаку після коми.

Таким чином, економічний зміст та уніфікований математичний вимір складових системи оцінювання дозволяють модифікувати склад як критеріїв, так і показників зберігаючи при цьому об'єктивність результатів.

Так, з позиції підприємства оцінка здійснюється за критеріями економічної, технічної та соціальної ефективностей.

Критерій економічної ефективності розкриває такі основні ознаки інноваційної діяльності для підприємства як прибутковість та оптимальність будівельного циклу в аспекті оптимізації витрат.

Критерій науково-технічної ефективності в першу чергу полягає у внутрішній ефективності інноваційної діяльності для підприємства, саме впливу результатів інноваційної діяльності на скорочення тривалості технологічного будівельного циклу; інтенсифікацію патентно-ліцензійної діяльності підприємства; рівень прогресивності технологій процесу будівництва.

Критерій соціальної ефективності ґрунтується на тому, що здійснення ефективної інноваційної діяльності позитивно впливає не



тільки на економічні аспекти його діяльності, а на стан його соціальної сфери.

При цьому провідні сучасні науковці [15] наголошують, що мотивація персоналу щодо здійснення інноваційної діяльності є вагомим внутрішнім чинником інноваційної активності підприємства. З цієї позиції оцінку ЕІД БП за визначеним критерієм доцільно здійснювати за напрямками впливу результатів інноваційної діяльності на: зростання продуктивності праці; інтенсивність плинності кадрів; ступінь інноваційної активності персоналу.

З *позиції персоналу* ефективність інноваційної діяльності доцільно оцінювати за критеріями соціальності та екологічної ефективностей.

Критерій соціальної ефективності відображає вплив інноваційної діяльності на умови праці. В даному випадку ефективність полягатиме в оцінці: скорочення витрат робочого часу; підвищення кваліфікаційного рівня працівників; зростання заробітної плати.

Критерій екологічної ефективності обумовлений тим, що одним з напрямків інноваційної діяльності будівельного підприємства є підвищення екологічної безпеки як будівельної продукції, так і самого будівельного процесу. Сучасне будівництво має багато ознак екологізації. Перш за все це екологізація комплексної регламентації будівельної діяльності шляхом врахування екологічних вимог у технічних регламентах будівельних виробів, споруд, умов праці, державних будівельних нормах, ліцензійних умовах здійснення будівельної діяльності [16, с. 7].

Ґрунтуючись на даній специфіці діяльності підприємств будівельної галузі, доцільним є оцінювання впливу результатів інноваційної діяльності на екологічний аспект роботи працівників як з позиції зміни загального екологічного стану персоналу, так і наближення фактичних даних до нормативних.

Оцінка ЕІД БП з *позиції споживача* в першу чергу відображає ступінь сприйняття інновації ринком, який обумовлюється комплексом реальних характеристик продукту, що чинять вплив на споживчий вибір.

Огляд наукових джерел з теорії споживчої поведінки [17, с. 957] дозволив сформулювати ряд споживчих характеристик будівельної продукції: рівень ціни, задоволення цільової потреби (н-д у житлі), експлуатаційні характеристики, інфраструктура в якій знаходиться, в якій знаходиться об'єкт будівництва, його естетичний вид, вплив екологічних характеристик на здоров'я споживача, їх вплив на навколишнє середовище. Тому оцінка ЕІД БП за даним цільовим напрямом полягатиме у виділенні основних вагомих споживчих характеристик будівельної продукції та встановленні їх пріоритетності з метою визначення відповідності їм інноваційної будівельної



продукції.

З цією метою застосовано метод аналізу ієрархій [18], який є систематичною процедурою для ієрархічного розгляду елементів, що визначають суть будь-якої проблеми. В результаті встановлено пріоритетність визначених параметрів будівельної продукції, на основі якої сформовано модель споживчого вибору інноваційної будівельної продукції (формула 2):

$$CB^{IBI} = 0,206 * C + 0,204 * ЦП + 0,189 * E_{експл} + 0,138 * I + 0,105 * Z + 0,091 * E + 0,067 * НС, \quad (2)$$

де  $CB^{IBI}$  – споживчий вибір інноваційної будівельної продукції;

$C$  – ціна інноваційного продукту;

$ЦП$  – повнота задоволення цільової потреби;

$E_{експл}$  – експлуатаційні характеристики;

$I$  – інфраструктура, в якій знаходиться інноваційна будівельна продукція;

$Z$  – вплив інноваційної продукції на здоров'я споживача;

$E$  – естетичний вид інноваційної продукції;

$НС$  – вплив інноваційного продукту на навколишнє середовище.

З позиції інвестора критерії оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства обумовлені економічною природою сутності інвестиційної діяльності, а саме отримання прибутків від здійснення інвестицій та оптимізації терміну її повернення. Тобто в основі кількісного обґрунтування процесу прийняття управлінського рішення інвестиційного характеру знаходиться оцінка і порівняння обсягу передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень [19, с. 168]. Тому оцінку ефективності інноваційної діяльності з позиції інвестора необхідно здійснювати за такими основними напрямками: визначення маси додаткового прибутку від інвестування в інноваційну діяльність у порівнянні з альтернативними видами діяльності; оцінка рівня втрат, пов'язаних з недоотриманням маси прибутку внаслідок ризику; забезпечення своєчасного повернення інвестованого капіталу.

Таким чином, з позиції інвестора доцільно виділяти *критерій економічної ефективності*, який відображає ступінь прибутковості інвестицій здійснених у інноваційну діяльність будівельного підприємства з урахуванням зазначених позицій.

Усі визначені напрями оцінювання в сукупності являють собою систему оцінки ефективності інноваційної діяльності (рис. 4).

Внаслідок динамічного характеру складу критеріїв системи оцінювання формування висновку щодо ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства може здійснюватися як за кожним з напрямів, так і за окремими критеріями. Для цього



розроблено відповідні системи інтерпретації результатів оцінювання (табл. 1-2).

Таким чином, на основі значень результативних показників та даних табл. 1-2 суб'єкт оцінки може сформулювати чіткий висновок щодо ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства, який складатиме основу об'єктивного управлінського рішення.

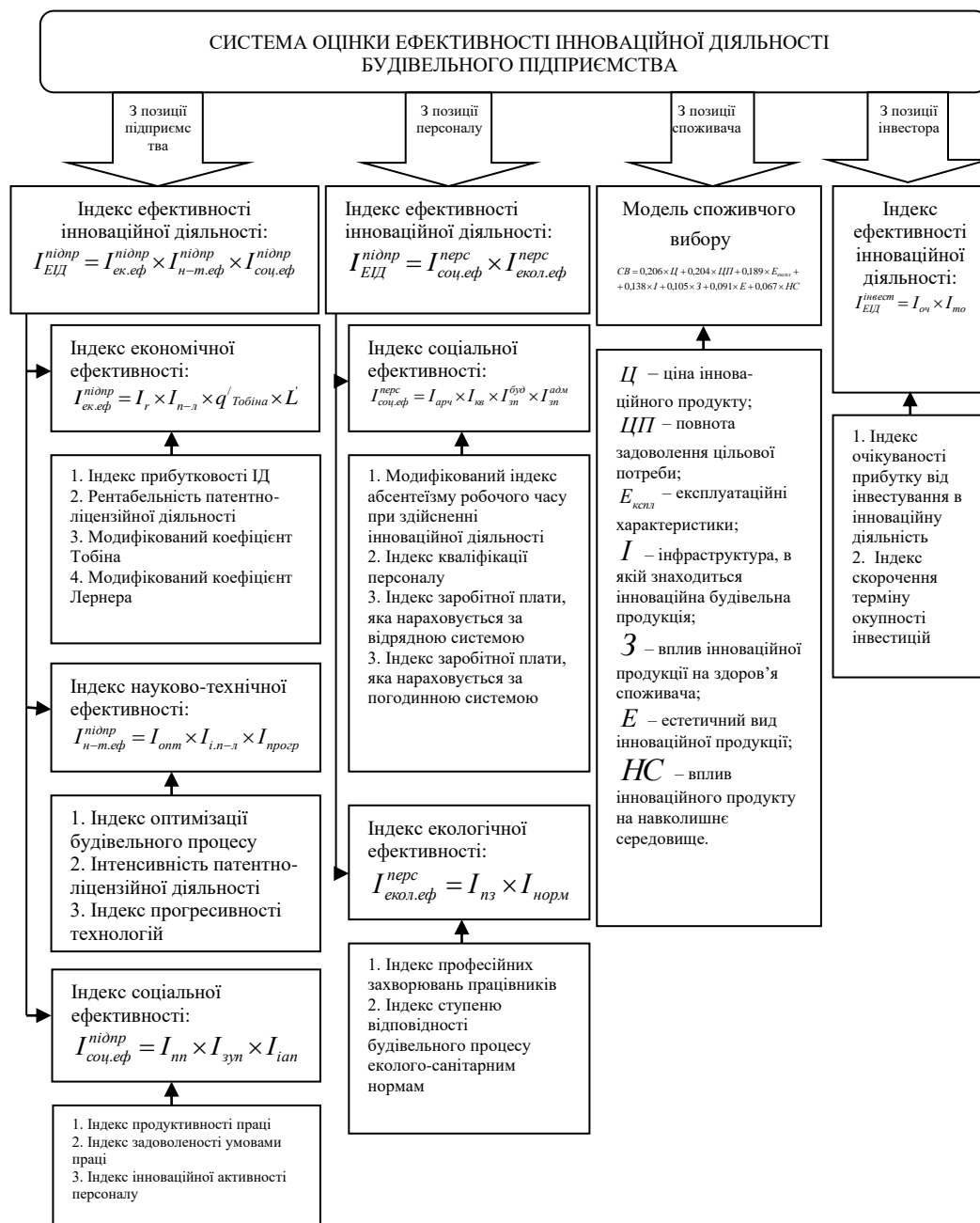


Рис. 4. Комплексна система оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства



Таблиця 1.

Інтерпретація результатів оцінювання ефективності інноваційної діяльності за цільовими напрямками

Напрямок оцінювання	Висновок	
	Інноваційна діяльність ефективна	Інноваційна діяльність не ефективна
Підприємство	$I_{ек.еф}^{підпр} \in [0,5;1]$	$I_{ек.еф}^{підпр} \in ]0;0,5[$
Персонал	$I_{ЕД}^{перс} \in ]0;1]$	$I_{ЕД}^{перс} = 0$
Споживач	склад споживчих характеристик інноваційного продукту відповідає моделі споживчого вибору (3.34)	склад споживчих характеристик інноваційного продукту не відповідає моделі споживчого вибору (3.34)
Інвестор	$I_{ЕД}^{інвест} \in [0,5;1]$	$I_{ЕД}^{інвест} \in ]0;0,5[$

Таблиця 2.

Інтерпретація результатів оцінювання ефективності інноваційної діяльності за критеріями.

Критерій оцінювання	Висновок	
	Інноваційна діяльність ефективна	Інноваційна діяльність не ефективна
<i>Підприємство</i>		
економічної ефективності	$I_{ек.еф}^{підпр} \in [0,5;1]$	$I_{ек.еф}^{підпр} \in ]0;0,5[$
науково-технічної ефективності	$I_{н-т.еф}^{підпр} \in [0,5;1]$	$I_{н-т.еф}^{підпр} \in ]0;0,5[$
соціальної ефективності	$I_{соц.еф}^{підпр} \in ]0;1]$	$I_{соц.еф}^{підпр} = 0$
<i>Персонал</i>		
соціальної ефективності	$I_{соц.еф}^{перс} \in ]0;1]$	$I_{соц.еф}^{перс} = 0$
екологічної ефективності	$I_{екол.еф}^{перс} \in ]0;1]$	$I_{екол.еф}^{перс} = 0$
<i>Інвестор</i>		
економічної ефективності	$I_{ЕД}^{інвест} \in [0,5;1]$	$I_{ЕД}^{інвест} \in ]0;0,5[$





## ВИСНОВКИ

Розроблена система оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств є комплексною, відображає специфічні особливості будівельної галузі та враховує інтереси всіх зацікавлених у здійсненні інноваційної діяльності сторін. Реалізовані в запропонованій системі принципи динамічної гнучкості та адаптивності дозволяють отримати чіткий та однозначний висновок щодо оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельного підприємства.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Freeman R. E. Strategic management: A stakeholder approach / R. E. Freeman. – Boston (USA) : Pitman, 1984. – 350 p.
2. Маршал В. Мейер. Оценка эффективности бизнеса. Что будет после Balanced Scorecard? / Мейер В. Маршал – М.: Вершина, 2004. – 272 с.
3. Herman A. van den Berg. Models of Intellectual Capital Valuation: A Comparative Evaluation / Herman A. van den Berg // Working papers Queen's University Kingston, 2003.
4. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton // Harvard Business Review, - 1992-V. 70.-N 1.-P. 71-79.
5. Глухова С. В. Обґрунтування комплексного підходу до визначення ефективності інноваційної діяльності підприємства / С. В. Глухова // Экономика и управление. – 2009. - №6. – С. 95-100.
6. Тянь Р. Б. Сучасний стан будівельного ринку України і заходи щодо його стабілізації в умовах світової фінансової кризи / Р. Б. Тянь, М. Ф. Іванов, І. В. Грищенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Т. 5. - № 2. - С. 107-112.
7. Соха Ю. І. Формування будівельного ринку в Україні / Ю. І. Соха, К. В. Процак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. - № 640. – С. 203-207.
8. Глухова С. В. Дослідження сутності та взаємозв'язку понять «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес» / С. В. Глухова // Вісник Сумського державного університету. – 2010. – Серія «Економіка». - №1. – С. 184-189.
9. Самойлович В. В. Обґрунтування розробки методик оцінки і вибору опорядження інтер'єрів та екстер'єрів будівель / В. В. Самойлович // 2008. - №31. – Режим доступу до журналу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/MTP/2008\\_31/pdf/3150samo.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/MTP/2008_31/pdf/3150samo.pdf).
10. Подольський Р. Ю. Діалектика категорій маркетинг-менеджменту іноземних інвестицій в будівництві / Р. Ю. Подольський // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2009. – Ч2.- С. 955-960.
11. Кірнос В. М. Комплексний підхід до розробки проектів реконструкції кварталів застарілого Житлового фонду / В. М. Кірнос, Т. С. Кравчуновська // Строительство, материаловедение, машиностроение – 2008. - №2. – Режим доступу до журналу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/smm/SSh/2008\\_2/Statyi\\_tom2/27..pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/smm/SSh/2008_2/Statyi_tom2/27..pdf).
12. Мишин В. М. Управление качеством: [учеб. пособие для вузов] / В. М. Мишин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 303с.
13. Глухова С. В. Сучасні підходи до класифікації оцінки ефективності інноваційної діяльності / С. В. Глухова // Матеріали Всеукраїнської наукової конференції студентів і молодих вчених "Актуальні проблеми розвитку харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі". – 2010. – Том 2. – с.183.
14. Інноваційні процеси в змішаній економіці. Том 1. Монографія/ В.Г. Федоренко, Н.П. Денисенко, І.М. Грищенко, А.П. Гречан та ін. : [під ред. д.е.н, проф., академ. В.Г. Федоренка, д.е.н, проф., академ. Н.П. Денисенко]. – К.: Пік ДСЗУ, - 2008 – 194 с.
15. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України. / В. М. Геєць, В. І. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. - 106 с.
16. Іщенко О. М. Системна екологізація будівництва на принципах сталого розвитку/ О. М. Іщенко, В. А. Баженов, В. В. Трофимович, Ю. М. Саталкін, Б. І. Різничок // Екологічна безпека та природокористування. – 2008. – С. 6-13.
17. Подольський Р. Ю. Діалектика категорій маркетинг-менеджменту іноземних інвестицій в будівництві / Р. Ю. Подольський // Проблеми розвитку



внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2009. - №2. – С.955-960. 18. Саати Т. Аналитическое планирование: организационных систем / Т. Саати, К. Кернс. – М. : Радио и связь, 1991. – 432 с. 19. М. В. Чорна Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: [монографія] / Чорна М. В., Глухова С. В. // Харків: ФО-П Шейніна О.В., 2010. – 210с.

УДК 322.122.62

**Чудаєва І.Б.,**  
к.т.н., доцент  
Східноєвропейський університет  
економіки і менеджменту

### **ТЕХНОПАРКИ СВІТУ: ОСНОВНІ МОДЕЛІ ТА ТИПИ**

*Проаналізовано основні моделі та типи технопарків світового господарства. Виокремлені основні чинники, що характеризують основні моделі та типи технопарків. Внесені пропозиції стосовно вибору оптимальних їх форм для України.*

**Ключові слова:** технопарк, генерування, інтеграція, технополіс, бізнес-інкубатор, дослідний парк, комерційний парк, промисловий парк, агропарк, екопарк, технологічний полюс, технологічний округ, науковий готель, наукоград, інформаційний центр, інноваційний парк.

#### **ВСТУП**

Широкомасштабна інноваційна діяльність у сучасних умовах господарювання є фундаментом сталого та ефективного економічного зростання як окремо взятої галузі, так і країни загалом. Звідси витікає принциповий та однозначний висновок, що Україна, здійснюючи глибокі ринкові трансформації, повинна цілеспрямовано й швидкими темпами забезпечувати перехід від екстенсивного, надто ресурсо- і екологічнонебезпечного типу господарювання до прогресивної інноваційної моделі розвитку економіки, стрижневою основою якої є сучасні технопаркові структури, їх моделі та типи.

Науково-технологічні парки та їх різнотипність, складають організаційну основу інноваційних процесів, відіграють важливу роль у перенесенні високих технологій із області фундаментальних розробок у виробництво і сприяють комерціалізації науки, позитивним структурним зрушенням в економіці, регіональному розвитку, росту конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Сьогодні технопаркові структури – найдоступніша форма комерційної реалізації науково-технічної розробки в країнах розвиненої ринкової економіки. Разом з тим, науково-технологічні парки є доволі дорогими об'єктами інвестування, що вимагає від організаторів виваженого підходу до їх створення і забезпечення ефективної діяльності.



Створюючи сприятливі умови для підприємницької діяльності у сфері наукоємних технологій і високотехнологічної продукції, технопарки стають необхідною ланкою між наукою і виробництвом, забезпечують безперервність процесу відтворення нововведень: їх генерування, доведення до «товарного» вигляду та впровадження у виробництво.

Проблемам створення і розвитку технопаркових структур інноваційної діяльності, дослідженню їх моделей та типів присвятили свої роботи як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема – А.О. Блінов [2]; В.К. Васенко і І.Б.Чудаєва [3]; А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко [5]; Т.Г. Дудар і В.В. Мельниченко [6]; Д.В. Табачник [9]; Франц Дітріх [7]; Ш. Тацуно [8] та ін.

Проте, за межами розгляду залишаються такі питання як характеристика основних типів технопарків та виявлення їх найбільш ефективних форм стосовно сучасних умов України.

Актуальність цієї проблематики підсилюється за умов вибору Україною моделі інноваційного розвитку економіки зі створенням технопаркових структур.

Цим підтверджується зв'язок авторського доробку із важливими науковими та практичними завданнями й невирішеними проблемами, котрим присвячується означена стаття.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основною метою статті є аналіз моделей і типів технопарків, що функціонують у світовому господарстві для визначення їх оптимальної форми для України. Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання:

- проаналізувати основні моделі та типи технопарків світового господарства;
- виокремити основні чинники, що характеризують ті чи інші основні моделі та типи технопарків;
- внести пропозиції стосовно вибору оптимальних форм технопарків для України.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Технологічні парки – сучасні форми інтеграції науки з промисловістю, які відносяться до розряду територіальних (регіональних) науково-промислових комплексів.

У розвитку технологічних парків чітко виділяються два етапи – 50-60-і роки, коли виникла їх більшість у США і появилися зачаткові їх форми у західноєвропейських країнах – Великобританії, Франції, ФРН. На початку 80-х років формується «друге покоління» технопарків у США і Західній Європі та вони появилися в інших країнах, де їх раніше не було (Японія, країни Далекого Сходу та ін.).

Усі технологічні парки світу можна звести до трьох основних



моделей - американська модель (США, Великобританія); японська (Японія); змішана (Франція, ФРН).

*Американська модель.* Сьогодні у США і Великобританії виділяються три типи технопарків:

1. Наукові парки – у прямому розумінні цього терміну.
2. Дослідні парки – відрізняються від перших тим, що в рамках новизни продукт розробляється лише до стадії технічного прототипу.
3. Інкубатори (США) і інноваційні центри (у Великобританії, Західній Європі), в рамках яких університети «надають притулок» новоствореним компаніям, надаючи їм за відносно помірну орендну плату землю, приміщення, доступ до лабораторного обладнання та послуги.

Найбільший із наукових парків США – Стенфордський. Він розміщується на землях університету, що здані в оренду на 51 рік «високотехнологічним» компаніям, що тісно співпрацюють з університетом – в останньому ведуть заняття багато інженерів-дослідників. Парк був оголошений заповненим у 1981 році, до якого входило 80 компаній і 26 тисяч працюючих. Серед них – три головних організації геологічної служби США, гіганти електроніки (ІВМ, Hewlen Packard), аерокосмічні компанії («Локхільд»), хімічні і біотехнологічні.

Типовий приклад дослідного парку, в якому на землях університету знаходяться не підприємства і лабораторії промислових компаній, а дослідні інститути некомерційного характеру, тісно співпрацюючи з промисловістю, - Центр Іллінойського Технологічного Інституту (ІТІ), приватний дослідний центр США з бюджетом біля 68 млн. дол. на рік.

Ідеальний тип дослідного парку являє собою найстаріший науковий парк Шотландії – Херіот-Уотський: це єдиний у Європі чисто науковий парк, якому дозволено лише проведення науково-дослідних робіт і заборонено масове виробництво.

З початку 80-х років в західноєвропейських країнах набула поширення нова для цих країн різновидність технопарків, які зорієнтовані на потреби дрібних високотехнологічних підприємств – інноваційні центри. Подібні до американських інкубаторів. Їх завдання поєднати ідеї і винаходи з капіталом та підприємцями, залучати громадські і приватні фонди фінансових ресурсів. Щоб забезпечити стартовий період новим американським компаніям.

Основними функціями інноваційних центрів є охоплення різних стадій інноваційного процесу і особливо стимулювання переходу від експериментального виробництва до комерційного освоєння нової продукції. Досить часто інноваційні центри надають дослідникам-підприємцям допомогу з продажу ліцензій на новий продукт уже



діючим виробникам.

Ряд інноваційних центрів Європи знаходяться під патронатом місцевої влади, а більш крупні входять у Європейську мережу з центром у Брюсселі, до якої входить більше 40 інноваційних структур. Об'єднуючи інноваційні центри різних країн, Європейська мережа полегшує фірмам міждержавну торгівлю технологіями.

*Японська модель.* Японська модель наукових технопарків, на відміну від американської, передбачає будівництво нових міст так званих «технополісів», що зосереджують в собі наукові дослідження в передових і піонерних галузях і наукоємне промислове виробництво.

Проект «Технополіс» – проект створення наукових міст був прийнятий до реалізації в 1982 році. Для створення технополісів у Японії було вибрано 19 зон рівномірно розташованих на чотирьох островах. Усі технополіси мають задовольняти такі критерії:

- бути розташованими від свої материнських міст ( з населенням не менше 200 тис. жителів) у межах 30 хвилин їзди від них і одного дня їзди від Токіо, Нагої чи Осаки;
- займати площу меншу або рівну 500 квадратним милям;
- мати збалансований набір сучасних науково-промислових комплексів, університетів і дослідних інститутів у поєднанні із зручними для життя районами, що мають привабливу культурну і рекреаційну інфраструктуру.

У 35 милях до північного-сходу від Токіо розташоване «місто-розуму» Цукуба. У ньому мешкає 11500 жителів, що працюють у 50-и державних дослідних інститутах і двох університетах. У Цукубо знаходиться 30 із 98 провідних державних дослідних лабораторій Японії, що перетворює це місто в один із найкрупніших наукових центрів світу.

На відміну від традиційних технополісів Японії, головна мета яких – комерціалізація результатів наукових досліджень і спеціалізація на прикладних дослідних роботах, Цукуба – місто фундаментальних досліджень і роль приватного сектору надто велика.

Будівництво технополісів фінансується в основному на регіональному рівні – за рахунок місцевих податків, внесків корпорацій та різних видів пільг, що надаються центральною владою. Стрижнем цілого ряду технополісів (Хіросіми, Убс, Кагосіми) є будівництво наукових містечок типу Цукуба. Деякі задовольняються розширенням наукових і інженерних факультетів місцевих університетів. Більшість університетів створюють центри «прикордонної технології» – інкубатори спільних досліджень і венчурного бізнесу.

*Змішана модель.* Яскравим прикладом змішаної моделі наукових парків, орієнтованих і на японську і на американську, можуть бути наукові парки Франції і зокрема, найкрупніший із них «Софія



Антиполіс», що розташований на Рив'єрі, на площі більше 2000 га на проданій у середині 80-х землі компаніям і дослідним організаціям, число зайнятих працівників біля 6000.

Сьогодні у світовому господарстві функціонує більше 2 тис. технопарків і бізнес-інкубаторів. Найбільша їх кількість сконцентрована у США, Китаї, Російській Федерації, Великобританії, ФРН та інших, табл. 1.

Таблиця 1

Чисельність технопарків і бізнес інкубаторів у провідних країнах світу

Назва держави	Загальна кількість, шт.	
	Технопарків та їх структур	Бізнес-інкубаторів
1. США	140	575
2. Китай	133	95
3. Росія	60	65
4. Великобританія	51	24
5. ФРН	50	40
6. Японія	36	х
7. Франція	30	35
8. Україна	16 (діє 10)	х

Як бачимо з табл. 1 кількість технопаркових структур в Україні значно менша від провідних країн Євросоюзу і північного сусіда – Росії. А якщо врахувати те, що Україна стала на шлях створення технопарків лише з 2000 року і створені інноваційні структури ще проходять свій шлях становлення, а 6 з них – процедуру державної реєстрації, то за відсутності належного фінансування, слід розглядати діяльність їх більшості, як стартовий період.

У ході наших досліджень світового досвіду функціонування технопаркових структур були виявлені їх наступні типи, табл. 2.

Таблиця 2

Основні типи технопарків світового господарства

№ п/п	Тип технопарку	Головна ознака технопарку
1	2	3
1.	Технологічний парк	Компактно розташований науково-технічний комплекс, який охоплює наукові установи, вищі навчальні заклади, комерційні фірми, консалтингові, інформаційні та інші сервісні служби і функціонує на засадах комерціалізації науково-технічної діяльності [4, с. 252]
2.	Технополіс	Об'єднання наукових, інноваційних, науково-технічних парків і бізнес інкубаторів на певній території з метою надання потужного імпульсу економічному розвитку регіону [4,с.252].
3.	Науковий парк	Організація, керована науковцями з метою підвищення ефективності діяльності своїх партнерів шляхом впровадження культури інновацій і підвищення конкурентоспроможності супутніх підприємств і установ, заснованих на знаннях [3,с. 103].





1	2	3
4.	Дослідний парк	Особлива форма технопарків, де нова науково-технічна розробка здійснюється на стадії технічного прототипу на основі об'єднання цілого ряду промислових фірм, науково-дослідних і науково-конструкторських організацій з пріоритетним статусом [3, с.103].
5.	Комерційний парк	Технопарк, що займається виробництвом і різною комерційною діяльністю, а також адміністративними роботами, організацією виставок, пакуванням і реалізацією продукції [3, с.105].
6.	Промисловий парк	Неспецифічне територіальне зосередження підприємств, що не характеризуються спільною діяльністю. Пропонуючи пільгові умови для їх розміщення (транспортні, орендні, податкові), держава тим самим надає підтримку підприємцям, які розміщують свої компанії в регіонах з слабкорозвинутою інфраструктурою [3, с.105].
7.	Агропарк	Аграрне наукове об'єднання, що створюється поблизу аграрних університетів чи науково-виробничих підприємств, сортовипробувальних та науково-дослідних інститутів [3, с.109].
8.	Екологічний парк	Об'єднання наукових установ, університетів, екологічних служб та промислових і інших компаній з метою оздоровлення навколишнього природного середовища.
9.	Інноваційний центр	Невелика територіальна спеціальна науково-технічна зона, в якій розміщені середні або дрібні фірми, що займаються розробкою та впровадженням нових технологій і створюються сприятливі умови для підготовки кадрів та надається доступ до венчурних джерел фінансування [3, с.104].
10.	Технологічний полюс	Територія, де створені і діють наявні стратегічні фактори інноваційних процесів [3, с.105].
11.	Технологічний округ	Частина міста, що включає технологічний полюс, науковий парк та промислові підприємства [3, с.105].
12.	Науковий готель	Приміщення, в якому розташована дрібна або середня високотехнологічна фірма, що здійснює інноваційну діяльність.
13.	Бізнес-інкубатор	Центр підтримки малого інноваційного підприємництва, де створюються сприятливі умови для підготовки кадрів, нових конкурентноздатних фірм і компаній [3, с.106].
14.	Технологічний і діловий центр	Технологічні і ділові центри, що поєднують технологічну і комерційну діяльність. Вони розміщуються поблизу університету і основною сферою їх діяльності є розробка нових промислових технологій та організація малого бізнесу [3, с.103].
15.	Наукоград	Це територія міста, де розташовані наукові центри та крупне промислове виробництво, на якій у законодавчому порядку створені сприятливі умови для активізації економічного зростання на основі науково-технічної діяльності [3, с.107].
16.	Інформаційний центр	Центр систем пошуку, обробки, збереження, передавання й оновлення інформації за допомогою сучасної комп'ютерної техніки та ін.
17.	Інноваційний парк	Територія міста, якій надані пільги й преференції для стимулювання інноваційного розвитку, впровадження нововведень та експериментальних досліджень у виробництво, а також новітнього менеджменту і маркетингу [3, с.110].



В Україні відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [1] станом на 01.2010 року створено 16 технопаркових структур таких типів:

1. Науковий парк – 1 («Київська політехніка», м. Київ).
2. Аропарк – 1 («Агротехнопарк», м. Київ).
3. Екологічний парк – 2 («Еко-Україна», м. Донецьк; «Яворів», Львівська область).
4. Інформаційний парк – 2 («Інтелектуальні інформаційні технології», м. Київ; «Укрінфотех», м. Київ).
5. Технологічний парк – 10 («Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка, м. Київ; «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона, м. Київ; «Інститут монокристалів, м. Харків; «Вуглемаш», м. Донецьк; «Інститут технічної теплофізики», м. Київ»; «Наукові і навчальні прилади», м. Суми; «Текстиль», м. Херсон; «Ресурси Донбасу», м. Донецьк; «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» УМБЦЕНТ, м. Одеса; «Машинобудівні технології», м. Дніпропетровськ).

### **ВИСНОВКИ**

Виходячи з вище викладеного, ми вважаємо, що головною метою створення технопаркових структур є активізація інноваційної діяльності і прагнення України отримати серйозні важелі захисту національних інтересів у глобалізованому просторі нових економічних перспектив.

Інновації сьогодні – це не лише проблеми економічної, технологічної чи менеджерально-маркетингової спрямованості, а це частина складного важливого національного завдання – створення українського сценарію інноваційного розвитку.

Єдиним вірним стратегічним вибором для України має стати не наздоганяюча, не випереджаюча моделі розвитку, а стратегія включення країни до глобальної неоекономіки, бо саме вона має забезпечити домінування інноваційної складової державної економічної політики над застарілими мобілізаційними індустрійними стратегіями.

Створити нові соціально-економічні відносини в суспільстві, направлені за допомогою технопаркових структур на ноосферно космічний розвиток, необхідна передумова для розвитку сучасних продуктивних сил України.

### **SUMMARY**

*Basic models and types of technoparks of world economy are analysed. Basic factors which characterize basic models and types of technoparks are selected. Suggestions are borne in relation to the choice of their optimum forms for Ukraine.*



## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків. Закон України від 12 січня 2006 року №3333-ІУ //Відомості Верховної Ради України, 2006. - №22. – Ст. 182.
2. Блинов И.А. Технопарки: сущность, проблемы формирования. – М.: Мир бизнеса: консультации и комментарии, 1967. – 162с.
3. Васенко В.К., Чудасва І.Б. Вільні економічні зони: інвестиції, інновації /За ред. д.е.н., професора Васенка В.К. – Черкаси: Вид. Ю. Чабаненко, 2009. – 302с.
4. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера /Отв. ред. В.С. Соколов, А.А. Ярошевский. АН СССР. Институт геохимии и аналитической химии. – М.: Наука, 1989. – 259с.
5. Інноваційна стратегія реформ /Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336с.
6. Дудар Т.Г., Мельниченко В.В. Інноваційний менеджмент: Навчальний посіб. – К.: ЦУЛ, 2009. – 256с.
7. Дитрих Франц. Как организовать технопарк /Проблемы прогнозирования, 1999. - №2. – С.91-97.
8. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы. Пер. с англ. /Общ. ред. и вступ. Б.И. Данилова-Даниляна. – М.: Прогресс, 1989. – 344с.
9. Технологічні парки: світовий та український досвід /Під редакцією Д.В. Табачника. – Київ: ТП ІЕЗ, 2004. – 48с.

УДК 005.3.001.76

*Мошек Г. Є.,*

*к.е.н., професор кафедри менеджменту*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ ЯК СИСТЕМНИЙ КЕРОВАНИЙ ПРОЦЕС В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

*У статті досліджується стан та напрями нововведень на торговельно-виробничих підприємствах, виявляються основні фактори, що стримують розвиток інновацій та запропоновані заходи, які будуть сприяти прискоренню впровадження нововведень на підприємствах.*

**Ключові слова:** нововведення, керований процес, системне впровадження, торговельне підприємство, інноваційно-активне підприємство, координуючий центр, державне регулювання, соціальна відповідальність.

### **ВСТУП**

Необхідність системного впровадження нововведень в діяльності виробничо-торговельних вітчизняних підприємств визивається низьким рівнем їх загальної конкурентоспроможності на Європейському просторі.

Скорочення питомої ваги, у порівнянні з високорозвиненими країнами світу, інноваційно-активних підприємств у їх загальній кількості призводить до низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції та надання послуг споживачам.

Проблеми впровадження нововведень на торговельно-виробничих підприємствах та вивчення факторів, що стримують розвиток інновацій і заходів, які прискорюють ці впровадження є



предметом досліджень багатьох вчених-економістів та науковців. Зокрема, такі питання розглядаються в роботах вітчизняних науковців М. Гончаренко, А. Гуржій, Н. Вавіліної, Ю. Каракай, В. Кременя, А. Кузнецової, Т. Куранди, Л. Омелькович, З. Петренко, Т. Смовженко, Д. Табачника, З. Шмігельської, а також одним з найвідоміших іноземних науковців з менеджменту Пітером Друкером.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є дослідження виробничо-торговельних підприємств щодо впровадження нововведень в їх діяльність і виявлення основних факторів, що стримують їх розвиток.

Розкриття даної теми передбачає розв'язання наступних завдань:

- визначення основних факторів, що стримують впровадження нововведень в діяльність вітчизняних виробничо-торговельних підприємств;
- аналіз зарубіжного досвіду у всесвітньо відомих компаніях і фірмах щодо впровадження ефективних організаційних форм і методів управління нововведеннями;
- вивчення досвіду високорозвинених країн світу щодо розвитку інноваційної діяльності підприємств (фірм, компаній);
- визначення першочергових заходів щодо організаційних нововведень у вітчизняних підприємствах.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Характерною ознакою сучасного стану світової економіки є широке інтенсивне впровадження у виробництво, торгівлю та інші галузі народного господарства новітніх досягнень науки і техніки.

На початку ХХІ століття процес створення та нагромадження нових знань спричинив перехід до якісно нового стану: знання стали самостійною продуктивною силою. Характерною ознакою сучасної економіки будь-якої високорозвинутої країни світу є створення та використання нових знань, перетворення їх на повноцінний фактор виробництва, який відіграє провідну роль, перш за все, у підвищенні продуктивності праці в матеріальній сфері. Необхідність системного впровадження нововведень в діяльність вітчизняних торговельних та інших підприємств визивається постійним зменшенням кількості інноваційно-активних підприємств. Так, дослідження стану інноваційної активності виробничо-торговельних підприємств м. Києва в 2009 році показали, що найбільш висока питома вага інноваційно-активних підприємств спостерігається у великих та середніх акціонерних товариствах – біля 22,4%. Щодо малих приватних торговельних підприємств – коливання складає від 4,3% до 9,4%, в той час, як у високорозвинених країнах світу питома вага інноваційно-активних підприємств становить біля 70% [3,5,6].



Скорочення питомої ваги інноваційно-активних підприємств, особливо виробничої сфери, у їх загальній кількості призводить до низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а в торговельних підприємствах, крім цього, до зростання витрат споживачів на покупку товарів, отримання додаткових послуг та суттєвого зниження загального рівня організаційної культури.

Питома вага інноваційно-активних підприємств та відсутність належних механізмів державного регулювання і мотивації власників підприємств призводить до того, що біля 90% продукції, яка виробляється в Україні, не має відповідного науково-технологічного забезпечення [4,5,6].

До числа основних факторів, що стримують впровадження нововведень в діяльності вітчизняних виробничо-торговельних підприємств відносяться: зниження рівня активності винахідників і раціоналізаторів, відсутність належного мотивування споживачів та інше (рис. 1).

Як показує аналіз зарубіжного досвіду у всесвітньо відомих компаніях і фірмах світу, таких як японська «Тошиба», німецька «Мерседес», американські «ІВМ», «Дженерал моторс» та ін. пошук ефективних організаційних форм і методів управління нововведеннями іде в двох напрямках. Перший пов'язаний з виділенням і обособленням підрозділів, що займаються нововведеннями і довгостроковими проблемами розвитку компанії. Другий напрямок відображає необхідність створення механізму інтеграції і координації діяльності підрозділів, міжфункціональної взаємодії в процесі розробки і впровадження нововведень. Найчастіше компанії використовують обидва підходи з пріоритетним використанням одного з них. Головне, як вважає один з відомих теоретиків американського менеджменту П. Друкер, полягає в тому, що впровадження – це не епізодичний момент, а системно керований процес [1].

Успіхи високорозвинених інноваційно-активних фірм і компаній США, Японії, Німеччини пов'язані з розробкою і реалізацією цілісної системи управління інноваціями. В них створена така інноваційна структура і культура менеджменту, в яких напрями технологічного розвитку інтегруються в загальні стратегічні плани, політика і філософія зростання безпосередньо пов'язується з постійною розробкою перспективної продукції і проникнення в нові сфери бізнесу. Для них характерні децентралізація управління творчою діяльністю і широке використання принципів дрібного підприємництва, заснованого на використанні так званого «ризикового капіталу» – вільних засобів корпорації та її відділень.

Досвід високорозвинених країн світу також підтверджує, що розвитку інноваційної діяльності підприємств (фірм, компаній) сприяє, перш за все, належне мотивування винахідників та раціоналізаторів.

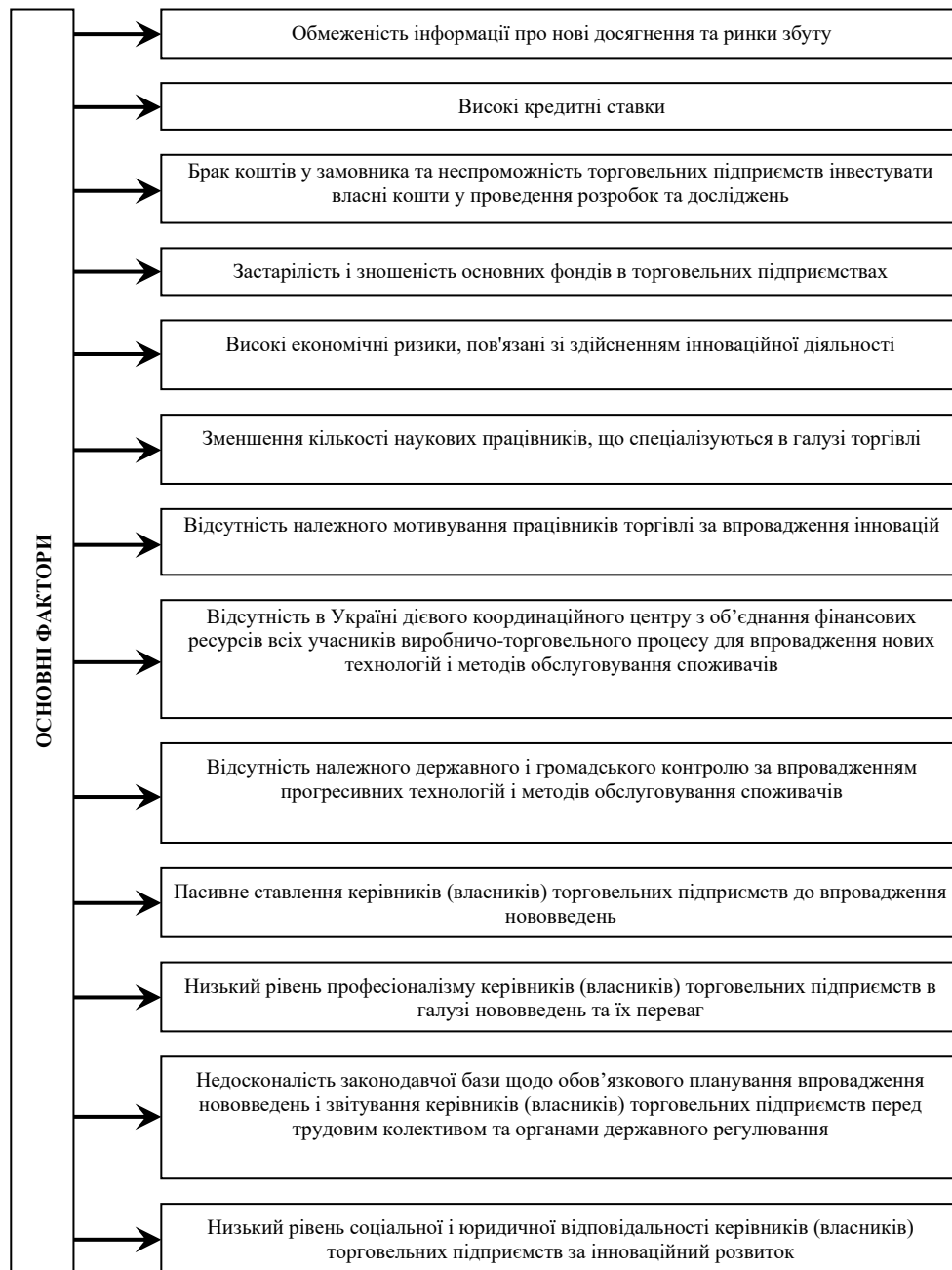


Рис. 1. Основні фактори, що стримують впровадження нововведень в діяльність вітчизняних виробничо-торгівельних підприємств

Так, японська «Тошиба» виплачує першу винагорода винахіднику при подачі заявки на патент, друга винагорода виплачується винахіднику коли патент отримано. Винагорода також виплачується винахідникові, якщо фірма використовує його винахід. Спеціальна комісія оцінює його і відносить до 1-го із 6-ти розряду



відповідно до ефекту від його використання із щорічною виплатою винагороди від 6 тис. до 200 тис. єн і більше [6., 190].

У США застосовується «непряме» стимулювання нововведень інноваційного підприємництва і створення для них середовища, яке здійснюється за такими напрямками: держава несе відповідальність за початкові стадії, перш за все, фундаментальні дослідження; забезпечує розподіл державних ресурсів між різними секторами сфери наукових досліджень; здійснює стимулювання науки за допомогою податкової, амортизаційної, патентної, зовнішньоторговельної політики; забезпечує прогнозування науково-технічного розвитку.

З метою стимулювання інноваційних процесів у США не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу виключно до 20% витрат на науково-дослідні розробки, пов'язані з основною і торговельною діяльністю із суми доходу, який оподатковується; зменшення податку на прибуток для організацій із цінними паперами венчурних структур: 60% доходу не оподатковується, 40% оподатковується звичайно.

Адміністрацією у справах малого бізнесу гарантовано повернення до 90% приватного капіталу, який вкладається у венчурний бізнес [6., 185].

У Німеччині надаються дотації на термін < 3 років на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (до 5 співробітників від кожної фірми), а саме на стажування у вишах, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях. Надаються також субсидії малим і середнім фірмам для придбання майна з метою досягнення економії витрат енергії – до 7,5% від вартості придбаного майна [6., 186]. Практика успішної інноваційної діяльності зарубіжних фірм і компаній показує, що зміст організаційних нововведень у вітчизняних підприємствах можна звести до таких першочергових заходів (рис. 2):

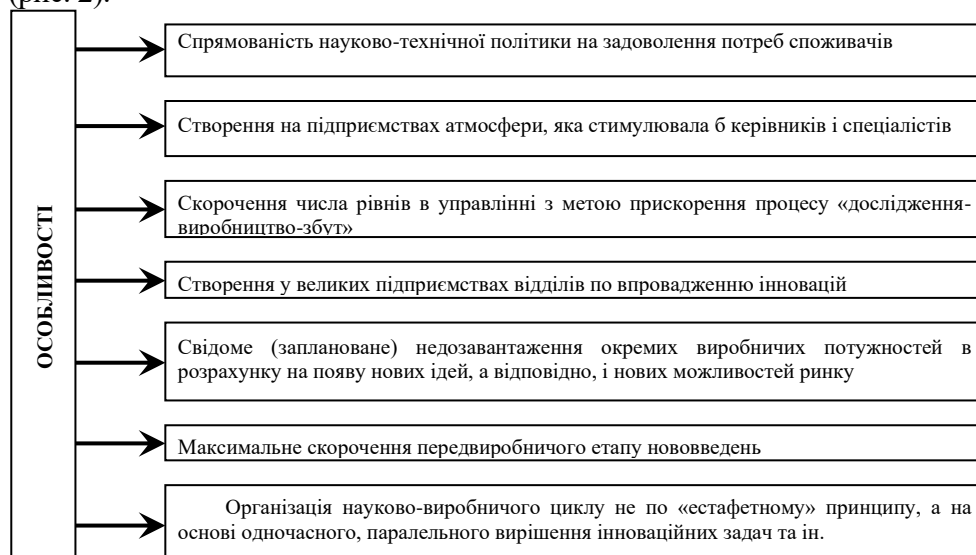


Рис. 2. Основні першочергові заходи щодо впровадження нововведень на вітчизняних підприємствах



## ВИСНОВКИ

Впровадження нововведень - це системний керований процес в діяльності організації. Необхідність системного впровадження нововведень в діяльність вітчизняних підприємств визивається низьким рівнем їх загальної конкурентоспроможності на європейському просторі.

Ріст економіки країни може бути досягнутий тільки при комплексному нововведенні заходів **технічного** (нові продукти, технології, енергія, устаткування, конструкційні матеріали, і т.п. ), **економічного** (прогресивні методи управління наукою, виробництвом, торгівлею), **соціального** (врахування мотивації людей, включаючи професійну підготовку і створення належних умов праці).

## SUMMARY

*In the article the conditions and directions of innovations on trading-manufacturing enterprises are researched, the major factors constraining development of innovations appeared and measures that will help accelerate innovation in enterprises are offered.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Druker P. Managing in Turbulent Times. / P.F. Druker // New-York : Collins Business, 1993. – 256 p.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік / за ред. О. Г. Осавуленка. – К. : Державний комітет статистики України : Консультант, 2007. – 552 с.
3. Омелькович Л.О. Інноваційний розвиток України: становлення і розвиток // Прометей. – 2003. – №2 (II). – С. 25.
4. Табачник Д.В. Шляхи інноваційного розвитку України / Д.В.Табачник, В.Г. Кремень, А.М. Гуржій, М.Ф. Гончаренко та ін. // К. : Людопринт, 2004. – 544 с.
5. Гуржій А.М. Інноваційна діяльність в Україні / А.М. Гуржій, Ю.В. Каракай, З.О. Петренко, Н.І. Вавіліна, Т.К. Куранда // К. : УкрІНТЕІ, 2006. – 152 с.
6. Смовженко Т.С. Інноваційна діяльність малого і середнього бізнесу: основні засади управління / Т.С. Смовженко, А.Я. Кузнєцова, З.К. Шмігельська // К. : УБС НБУ, 2010. – 198 с.
7. Про інноваційну діяльність / Закон України від від 04.07.2002 р. № 40-IV // Офіційний вісник України. – 2002. – № 31. – С. 145. – ст. 1447.



# ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

---

УДК 338.22.405

*Трухан О.Л.,*

*к.е.н., доцент, докторант кафедри економіки  
Житомирський державний технологічний університет*

## ПРЕДМЕТ І ОБ'ЄКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Розглянуто в методологічному аспекті сутність, зміст і співвідношення об'єкта та предмета науки, як відношень цілого і його частин. Визначено взаємозв'язок предметної та об'єктної областей наукових досліджень у сфері стратегічного управління підприємствами*

***Ключові слова:** стратегічне управління, об'єкт науки, предмет науки, стратегічний процес, стратегічні ресурси, господарюючі системи*

### ВСТУП

Будь-яка наука є сферою людської діяльності, головна функція якої полягає у розробці і теоретичній систематизації об'єктивних знань про дійсність, а також виявлення законів, які регулюють розвиток цієї дійсності. Оточуюча людину дійсність є надзвичайно складною і багатогранною, і цим пояснюється різноманітність наук: фізико-математичні, хімічні, біологічні, соціологічні, психологічні, економічні і т.д.

Теоретичне відображення наукою дійсності включає в себе пояснення, опис і передбачення різних процесів та явищ на основі відкриття об'єктивних законів науки. По мірі накопичення знань структура будь-якої науки ускладнюється, виокремлюються її нові галузі та підгалузі. В середині кожної окремої галузі наук відбувається подрібнення її предмету і об'єктів і, відповідно, виникають різні спеціалізовані наукові напрями і теорії. Саме наявність власного предмету і об'єктів досліджень, на нашу думку, є найважливішою умовою формування нової області наукових знань, в тому числі і стратегічного управління підприємствами.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Стратегічне управління є самостійною частиною, або сферою наукових знань загальної науки «менеджмент». Водночас, «стратегічне управління» є міждисциплінарним науковим напрямом, який в основі



теоретичної та емпіричної бази наукових досліджень використовує теорії і концепції інших наук: політології (формування стратегії, як політичного процесу за Е. Петтігрю) психології (розробки у сфері когнітивної психології управління Г. Саймона), соціології (дослідження впливу соціального середовища та організаційної культури на процес стратегічного управління Е. Петтігрю, Е. Ренмана, Р. Норманна), біології (концепція популяційної екології організацій М. Ханнана і Дж. Фрімена) тощо.

Отже, міжгалузевий характер і багатогранність сучасного стратегічного управління, як самостійної сфери наукових знань і практичної діяльності зумовлюють необхідність визначення його предметного та об'єктного поля у їх взаємозв'язку та взаємовідношеннях. Правильне формування предмету і об'єктів стратегічного управління дозволить дати однозначну відповідь на питання про роль і значення цього наукового напрямку в системі інших економічних наук і, одночасно, розкрити можливості його використання в управлінні господарською діяльністю підприємств усіх видів економічної діяльності та форм власності.

Виходячи з вказаного, метою дослідження є науково-теоретичне обґрунтування предмету і об'єктів стратегічного управління, як самостійної галузі наукових знань.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Для того, щоб виявити сутність об'єкта і предмета стратегічного управління, як наукової дисципліни, необхідно розглядати ці важливі категорії в методологічному аспекті. Слід зауважити, що досить часто ці поняття ототожнюють.

«Об'єкт (предмет) – те, що вивчає конкретна наука, на що спрямоване наукове пізнання» [1, с.26].

«Об'єкт (лат. *objectus* – предмет) – матеріальний предмет пізнання та практичного впливу з боку людини (суб'єкта)» [2, с.53].

Сучасний тлумачний словник чітко розмежовує поняття предмета і об'єкта пізнання [3]:

«Предмет – будь-яке конкретне матеріальне явище, що сприймається органами чуття і те, на що спрямована пізнавальна, творча, практична діяльність кого-, чого-, небудь; коло знань, що становить окрему дисципліну викладення» [3, с.1104].

«Об'єкт – певна одиниця (споруда, підприємство, ділянка місцевості і т.ін.) господарюючого чи оборонного значення» [3, с.803].

Доцільним буде навести і деякі інші дефініції, які найбільш змістовно відображають досліджувані наукові категорії.

«Предмет науки – це загальний напрям досліджень, та чи інша частина оточуючого нас природного або соціального середовища, певний фрагмент матеріальної або духовної реальності» [4, с.28].



«Об'єкт науки – більш конкретне поняття, це грань, бік, аспект предмета, виокремлений суб'єктом для дослідження» [4, с.28].

«Предметом економічної науки в цілому є певний аспект – економічні системи, як системи взаємодій між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ і послуг» [4, с.41].

«Об'єкт науки – виокремлена в процесі пізнавальної діяльності частина реальної дійсності... Об'єктом економічної науки в широкому смислі є економічний простір, економічні системи, господарство, суспільне виробництво» [5, с.40].

В літературних джерелах [4, 5, 6] наголошується на співвідношенні об'єкта і предмета пізнання, як загального і часткового. В об'єкті виділяється та його частина, яка є предметом дослідження. При цьому слід погодитись з тим, що в одному і тому ж об'єкті може бути виділено декілька предметів дослідження, що зазвичай диктується науково-пізнавальними і практичними цілями.

Водночас, вважаємо, що співвідношення об'єкта і предмета науки не повинно зводитись лише до відношень цілого і його частин. Адже, об'єкт – це реальна дійсність, яка підлягає дослідженню відповідною наукою. Предмет – це той же об'єкт, але теоретично перетворений тим чи іншим способом (залежно від методології) в деяку модель, яка відображатиме основні характеристики досліджуваної реальності. Отже, наука має справу не з об'єктом, як таким, а з його відображенням в основних поняттях, категоріях, законах і т.д. Іншими словами, при переході від об'єкта до предмета відбувається певна «ідеалізація об'єкта».

В даному контексті, видається доречним навести думку професора О.Ю. Мамедова, з приводу складної процедури теоретичного перетворення об'єкта в предмет. «Щось доступне теоретичному пізнанню лише в тій мірі, в якій воно – штучно, в межах гносеології – перетворено, приведено в «теоретичний стан». Така операція є перетворенням «об'єкта» в «предмет», здійснювана в процесі руху пізнання від «конкретного» до «абстрактного». І хоча «абстрактне» завжди і неминуче є «раціонально-викривлена» реальність, іншого способу підібратися до об'єктивного світу не існує» [8, с.173].

На основі наведених визначень і трактувань можна стверджувати, що предмет науки – це ідеалізована, теоретизована схема (модель) досліджуваної даною наукою реальності (об'єкта). При цьому зміни, які відбуваються в об'єкті чи методології дослідження, так чи інакше отримують відображення у змінах (розвитку) предмета.

Дослідження показали, що в багатьох фахових літературних виданнях, визначення предмета стратегічного управління, незважаючи на те, що воно повинно виступати вихідним пунктом для будь-якого наукового дослідження, досить часто виявляється або занадто



розпливчастим, або вузьким, чи, взагалі підміняється перерахуванням загального кола проблемних питань.

Так, російські фахівці А.В. Фоміна і Н.К. Смирнова зазначають, що «стратегічне управління зачіпає широке коло провідних організаційних рішень з приводу проблем, орієнтованих на майбутнє, які пов'язані з генеральними цілями організації і знаходяться під дією неконтрольованих зовнішніх факторів» [9, с.4]. Виходячи з цього визначення, автори занадто поверхнево визначають предметом стратегічного управління дослідження трьох типів «проблем організації»:

1. Проблеми, прямо пов'язані з генеральними цілями організації.
2. Проблеми і рішення, пов'язані з яким-небудь елементом всередині організації.
3. Проблеми, пов'язані з неконтрольованими зовнішніми факторами [9, с.5].

М. Армстронг, розглядаючи стратегію крізь призму управління людськими ресурсами, досить оригінально ввів поняття стратегічного наміру, стратегічної відповідності, стратегії ресурсної бази і стратегічної здатності, як головних складових предмету наукових досліджень у стратегічному управлінні.

«В своїй основі стратегія необхідна для визначення намірів компанії (стратегічний намір) і розподілу чи співвідношення її ресурсів з можливостями (стратегія ресурсної бази) і досягнення таким чином стратегічної відповідності між ними. Ефективна розробка і реалізація стратегії залежать від стратегічної здатності компанії, під якою розуміється не тільки здатність формулювати стратегічні цілі, але й здатність розробляти і реалізовувати стратегічні плани» [10, с.41].

Велику увагу проблемі виокремлення предметної області досліджень у сфері стратегічного управління надавав відомий російський фахівець, професор В.С. Катькало. Зокрема, контури предметного поля наукової дисципліни стратегічного управління він пропонує описувати через характерні для неї акценти на:

- аналіз фірми крізь призму стратегічних цілей і задач розвитку (відокремлення стратегічного рівня менеджменту від операційного);
- розгляд питань функціонування фірми в контексті її взаємодії з зовнішнім середовищем;
- з'ясування причин і механізмів неоднорідності фірм, поза якою неможлива наявність у них конкурентних переваг;
- розкриття провідної ролі менеджерів фірми у створенні конкурентних переваг [11, с.50].

При цьому автор наголошує саме на першочерговому значенні дослідження конкурентного механізму підприємства, як головного предмета теорії стратегічного управління.

«Суть предмета теорії стратегічного управління полягає у



з'ясуванні джерел і механізмів створення і забезпечення стійких конкурентних переваг фірми, які забезпечують їй набуття економічних вигід (рент), недоступних супротивникам» [11, с.51].

Виходячи зі сформульованого авторського змісту поняття «стратегія», а також виявленого кола проблемних питань, які є центром досліджень наукової дисципліни стратегічного управління вважаємо за можливе дати власне трактування її предметної області.

Отже, предметом наукових досліджень у сфері стратегічного управління є проблемні питання щодо формування джерел і механізмів довгострокового розвитку суб'єктів господарювання (їх структурних одиниць) у нестабільному і мінливому ринковому середовищі, які призначені забезпечити гнучку відповідність внутрішніх ресурсів і компетенцій організації та її зовнішнього середовища (контексту).

Вважаємо, що сформульоване визначення потребує подальшої конкретизації складових предметної сфери наукових досліджень, яка можлива лише в процесі виокремлення об'єктів стратегічного управління.

Аналіз літературних джерел доводить, що серед різних авторів немає єдності думок про те, що може служити об'єктом стратегічного управління. Як об'єкти стратегічного управління частіше за все пропонується розглядати підприємство в цілому, організацію, стратегічні одиниці бізнесу, стратегічні господарські підрозділи, стратегічні зони господарювання, функціональні зони організації [1, 3, 4, 5, 7, 10, 11].

Виходячи із різних трактувань вчених, їх підходів щодо ідентифікації об'єктів стратегічного управління, на нашу думку, науково виправданим буде запропонувати диференційований підхід, суть якого зводиться до виділення трьох найсуттєвіших груп (залежно від поставленої мети наукового дослідження) об'єктів стратегічного управління, з одночасною конкретизацією загальних проблемних сфер предмету наукових досліджень у рамках кожного виділеного об'єкта (рис. 1).

У запропонованій моделі, очевидно, потрібно виділяти три рівні аналітичних досліджень: по-перше, об'єкти стратегічного управління визначаються безпосереднім складом господарюючих систем у відповідності з функціональним і структурним підходами; по-друге, об'єкти стратегічного управління відображаються, як конкретні явища і процеси, які формуються і реалізуються в рамках стратегічного циклу управління; по-третє, в якості об'єктів стратегічного управління слід розглядати організаційні ресурси, які призначені підтримувати стратегічні управлінські процеси відповідними активами і компетенціями з метою якісної реалізації поставлених перед господарюючими системами цілей.



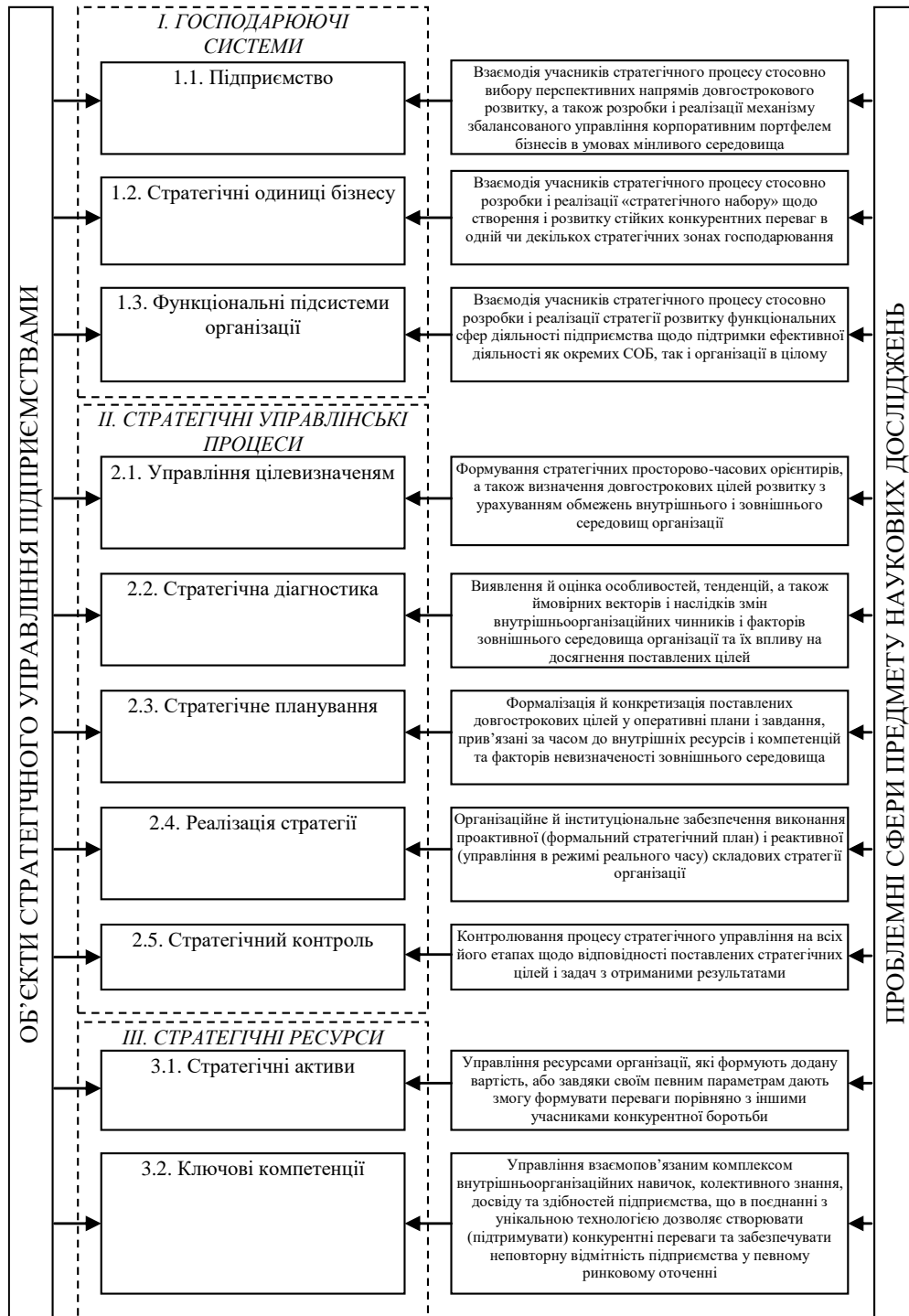


Рис. 1. Взаємозв'язок предметної та об'єктної областей наукових досліджень у сфері стратегічного управління підприємствами



## ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи вище викладене можна зазначити, що об'єкти стратегічного управління, досліджувані різними науками, як правило, дуже складні (соціальні системи, системи діяльності, управлінські процеси, господарюючі системи), мають специфічні предмети, і, менеджери повинні враховувати це в управлінській практиці.

Водночас, в роботі доведено, що серед провідних зарубіжних і вітчизняних науковців не існує однозначної думки щодо змісту об'єктного та предметного поля досліджень в галузі стратегічного управління.

В результаті проведеного дослідження, на основі науково-теоретичного узагальнення існуючих підходів автором представлено описову модель взаємозв'язку предметної та об'єктної областей наукових досліджень у сфері стратегічного управління підприємствами.

## SUMMARY

*Essence, maintenance and correlation of object and article of science, is considered in a methodological aspect, as relations of unit and his parts. Intercommunication of subject and objective domains of scientific researches is certain in the field of strategic management enterprises*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сабитов Р.А. Основы научных исследований: Учеб. пособие / Челябин. гос. ун-т. – Челябинск, 2002. – 138с.
2. Малуго Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку. Монографія. Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Укладач і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
4. Островский Э.В. История и философия науки: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 160с.
5. Скаржинский М.И., Чекмарев В.В. Методология экономической науки. Научное издание. – Кострома: КГУ, 2006. – 362с.
6. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством. – Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 469с.
7. Кусургашева Л.В. Логико-методологический и историко-научный анализ экономической теории. Монография – Кемерово: КузГТУ, 2004. – 162с.
8. Мамедов О.Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель / Элективное пособие для студентов, магистрантов и аспирантов экономических специальностей. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 224с.
9. Фомина А.В., Смирнова Н.К. Реализация стратегий компаний: от простого к сложному. – М.: Издательство «Бератор-Пабблишинг», 2008. – 113 с.
10. Армстронг Майкл. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. под ред. Н.В. Гринберга. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
11. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катькало; С.-Петербург. гос. ун-т. – СПб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2006. – 548 с.



УДК 336.22

*Оліховський В.Я.,  
Національний університет  
„Львівська політехніка” кафедра обліку та аналізу*

## **МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ СУМАРНОГО ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ПЕВНОГО ВИДУ ПРОДУКЦІЇ**

*У статті висвітлено теоретичні і практичні аспекти податкового планування. Розглянуто методика розрахунку податкового навантаження виду продукції.*

**Ключові слова:** *податкове планування, прибуток, внутрішньовиробниче податкове планування, податки, податкове навантаження на вид продукції.*

### **ВСТУП**

В сучасних умовах господарювання податки є суттєвим фактором впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств, а саме на: собівартість продукції; обсяг реалізації; виручку від реалізації; прибуток від реалізації товарів (робіт, послуг); платоспроможність підприємства; обсяг залучених кредитів. Проблеми впровадження податкового планування на підприємстві займають вагоме місце у дослідженнях провідних науковців: Бланка І.О., Вишневського В.П., Єлісеєва А.В., Загороднього А.Г., Іванова Ю.Б., Карпової В.В., Крисоватого А.І., Кізими А.Я., Глушенко Я.І., Горба В.А. та інших [1-7]. На сьогоднішній день у працях науковців внутрішньовиробничому податковому плануванню не достатньо приділяється уваги.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Плануючи оптимальну схему оподаткування кожного окремого виду продукції, підприємство може визначити для себе ту продукцію виробництва якої для нього буде найвигіднішим, а від виробництва якого йому необхідно буде відмовитися у зв'язку з високим податковим тягарем та неможливістю оптимізувати сплату податкових платежів.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Основна мета внутрішньовиробничого, як і інших видів податкового планування – досягнення мінімального (найнижчого) рівня податкових зобов'язань, та отримання максимально можливого прибутку. Використання напрямів внутрішньовиробничого податкового планування дає змогу контролювати виконання податкових зобов'язань, підвищити ефективність планування податків та оптимізувати їх.

Інформація про питомі витрати виробництва певного виду



продукції необхідна для того, щоб проаналізувати, який виробничий процес є найекономнішим, який підрозділ використовує ресурси найефективніше, який замовник забезпечує найбільший внесок у прибуток підприємства та для прийняття багатьох інших управлінських і фінансових рішень, а також яка питома вага податків у ціні на виріб.

При розрахунку податкового навантаження виду продукції необхідно враховувати групи податків, які мають найбільшу питому вагу на підприємстві. Існують такі групи податків [1; 4]:

- податки, які включаються до валових витрат (наприклад, земельний податок, платежі до бюджетних фондів тощо) – їх зменшення призводить до зниження витрат та збільшення податку на прибуток. Ефект від мінімізації таких податків є, але він частково втрачається через збільшення податку на прибуток;
- податки, які включаються до ціни товару (акциз, ПДВ) – варто зменшувати об'єкт, з якого вони нараховуються, але одночасно створювати і збільшувати елементи, які впливають на їх зменшення. Для цих податків варто намагатися зменшувати ставки та базу оподаткування з використанням іноді можливості збільшення податків у витратах – ефект буде досягнуто загалом;
- податки, які стягуються із прибутку (податок на прибуток) – варто намагатися зменшувати ставки податку та бази оподаткування.

Основну питому вагу в сумарному податковому навантаженні при виробництві продукції машинобудівними підприємствами займають такі податки та збори: податок на додану вартість; податок на прибуток підприємств; плата за землю (земельний податок, а також орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності); податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; збір за забруднення навколишнього природного середовища; збір на обов'язкове державне пенсійне страхування; комунальний податок; та внески до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; внески до Фонду соціального страхування на випадок безробіття; внески до Фонду соціального страхування від нещасних випадків, ставки і об'єкти оподаткування, акцизний збір.

Методика розрахунку сумарного податкового навантаження виду продукції ( $ПН$ ) можна сформулювати наступним чином:

$$ПН = ПНП + АЗ + ПДВ + \Phi + ЗП + ТП + ЗНС + КП + АЗ, \quad (1)$$

де  $ПНП$  - сума податку на прибуток;

$АЗ$  - сума акцизного збору;

$ПДВ$  - сума податку на додану вартість;

$\Phi$  - сума зборів до пенсійного фонду і фондів соціального страхування;

$ЗП$  - сума земельного податку;



*ТП* - сума податку із власників транспортних засобів;

*ЗНС* - сума збору за забруднення навколишнього природного середовища;

*КП* - сума комунального податку.

Суму податку на прибуток (*ПНП*) розраховують за формулою:

$$ПНП = C_{пнп} \times (ВД - ВВ - АВ), \quad (2)$$

де *C<sub>пнп</sub>* - ставка податку на прибуток;

*ВД* - сума валових доходів підприємства (скоригований валовий дохід);

*ВВ* - сума валових витрат підприємства;

*А* - сума амортизаційних відрахувань.

Нарахування акцизного збору є наступним:

$$АЗ = C_{аз} \times K_m, \quad (3)$$

де *C<sub>аз</sub>* - ставка акцизного збору;

*K<sub>m</sub>* - кількість товару (продукції), визначена у фізичних одиницях виміру.

При застосуванні ставки акцизного збору в євро сума акцизу визначається за формулою:

$$АЗ = C_{аз} \times K_m \times \epsilon, \quad (4)$$

де *ε* - курс гривні до євро за станом на перший день відповідного кварталу.

Важливим при обчисленні ПДВ є встановлення бази оподаткування.

Податкове навантаження з ПДВ на вид продукції розраховують як різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом:

$$ПДВ = ПЗндв - ПКндв, \quad (5)$$

де *ПЗндв* - сума податкових зобов'язань з ПДВ;

*ПКндв* - сума податкового кредиту з ПДВ.

Суму внесків до пенсійного фонду і фондів соціального страхування (*Φ*) розраховують:

$$\Phi = П\Phi + \Phi ССБ + \Phi ССТВП + \Phi ССНВ, \quad (6)$$

де *ПΦ* - сума внеску до Пенсійного фонду;

*ΦССБ* - сума внеску до фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності;

*ΦССТВП* - сума внеску до фонду соціального страхування на випадок безробіття;

*ΦССНВ* - сума внеску до фонду соціального страхування соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання.

Суму внеску до Пенсійного фонду розраховують:

$$П\Phi = \Phi ОП \times C_{пф}, \quad (7)$$

де *ΦОП* - фонд оплати праці;



$C_{ПФ}$  - ставка внеску до Пенсійного фонду.

Величину внеску до фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності розраховують:

$$\Phi C_{СТВП} = \Phi ОП \times C_{ТВП}, \quad (8)$$

де  $C_{ТВП}$  - ставка внеску до фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності.

Суму внеску до фонду соціального страхування на випадок безробіття розраховують:

$$\Phi C_{СБ} = \Phi ОП \times C_{Б}, \quad (9)$$

де  $C_{Б}$  - ставка внеску до фонду соціального страхування на випадок безробіття.

Розрахунок внеску до фонду соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання наступний:

$$\Phi C_{СНВ} = \Phi ОП \times C_{НВ}, \quad (10)$$

де  $C_{НВ}$  - ставка внеску до фонду соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання.

Після трансформації формули 6, одержимо:

$$\Phi = \Phi ОП \times (C_{ПФ} + C_{ТВП} + C_{Б} + C_{НВ}), \quad (11)$$

Суми земельного податку визначають наступним чином:

1. Суму податку за землі, грошової оцінки яких не проведено розраховують за формулою:

$$ЗП = П\delta \times C_{ЗП}, \quad (12)$$

де  $П_{ЗП}$  - площа земельної ділянки;

$C_{ЗП}$  - ставка податку, яка коригується на коефіцієнт збільшення ставок земельного податку, який визначається Законом України про Державний бюджет на відповідний рік.

2. Суму податку за землю, щодо якої проведена грошова оцінка землі, розраховують за формулою:

$$ЗП = БВ \times П\delta \times C_{ЗП} \times Ki, \quad (13)$$

де  $БВ$  - балансова вартість одного метру квадратного в залежності від факторів розташування (встановлюється згідно Закону України „Про плату за землю”);

$C_{ЗП}$  - ставка податку (для промислових підприємств встановлено 5% );

$Ki$  - коефіцієнт індексації грошової оцінки;

$K\delta$  - коефіцієнт додатковий, який залежить від місця розташування земельної ділянки, функціонального використання землі та виду діяльності платника.

Коефіцієнт індексації грошової оцінки визначають за формулою:



$$Ki = (I - 10) / 100, \quad (14)$$

де  $I$  середньорічний індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Якщо  $Ki$  перевищує 1, індексація не проводиться.

Суму збору податку з власників транспортних засобів розраховують:

$$ТП = O_{цд} \times C_{тп}, \quad (15)$$

де  $O_{цд}$  - об'єм циліндра двигуна автотранспорту;

$C_{тп}$  - ставка податку зі 100 куб. см об'єму циліндра двигуна, 100 кВт потужності двигуна.

Для розрахунку збору за забруднення навколишнього середовища передбачена формула розрахунку:

$$ЗНС = \sum_{i=1}^n M_i \times H_{\delta i} \times K_{нас} \times K_{\phi}, \quad (16)$$

де  $M_i$  - кількість, використаної  $i$ - того виду, у тоннах (т);

$H_{\delta i}$  - норматив збору за тонну  $i$ - того виду пального (грн./т);

$K_{нас}$  - коефіцієнт, що враховує чисельність жителів населеного пункту;

$K_{\phi}$  - коефіцієнт, що враховує народногосподарське значення населеного пункту.

Комунальний податок визначають за формулою:

$$КП = Ч_n \times H_{мин} \times C_{КП}, \quad (17)$$

де  $Ч_n$  - середньоспискова чисельність працівників;

$H_{мин}$  - неоподаткований мінімум доходів громадян;

$C_{КП}$  - ставка комунального податку (не більше 10%).

Отже, сумарне податкове навантаження на кожен вид продукції розраховують, як суму всіх податкових платежів і внесків до пенсійного фонду та фондів соціального страхування, які нараховує підприємство при виробництві та реалізації виду продукції.

Розглянемо приклад, як податкове навантаження може вплинути на вибір виду продукції. Виробнича потужність і ресурси дають змогу підприємству виробляти один із двох видів продукції. Керівнику потрібно зробити вибір між двома видами продукції А і Б, при умові що двоє видів продукції користуються попитом на ринку продукції. На балансі підприємства є транспортні засоби в кількості 4 шт. (2 шт. – ГАЗ 52-04 » з об'ємом циліндру двигуна 4750 куб. см., та 2 шт. - Шевролет Авео ТС58 - з об'ємом циліндру двигуна 1600 куб. см.)

Для вибору альтернативного варіанту, необхідно визначити: суму витрат, прибуток до оподаткування та величину податкового навантаження на кожен вид продукції та прибуток після сплати всіх





податкових платежів. Результати відобразимо в табл. 1.

Таблиця 1

## Порівняння податкового навантаження по видах продукції

Показники	Вид продукції	
	А	Б
1	2	3
1. Вхідні дані:		
- матеріальні витрати, грн.;	6000000,00	5500000,00
- витрати на оплату праці, грн.;	750000,00	750000,00
- амортизаційні відрахування, грн.;	300000,00	300000,00
- інші операційні витрати, грн.;	70000,00	70000,00
- запланована рентабельність, %;	20	25
- площа земельної ділянки, кв. м.;	2400	2400
- ставка податку ( земельна ділянка - загальнодержавного значення), грн./кв. м.;	0,375	0,375
- коефіцієнт збільшення ставки земельного податку (в регіоні чисельністю від 500 до 1000 тис. чол.);	2,5	2,5
- планова кількість продукції, шт.;	100	100
- ставка акцизного збору (об'ємом циліндрів двигуна: продукція А-1500 куб. см.; продукція Б-1600 куб. см.), євро за 1 куб. см.;	0,03	0,15
- курс євро на початок звітного кварталу, грн. за 1 євро;	10,00	10,00
- бензин - не етиловий (1200л.*074 кг/л), тонн;	0,888	0,888
- норматив збору за тону і- того виду пального, грн./т.;	19,09	19,09
- коефіцієнт, що враховує чисельність жителів населеного пункту (в регіоні чисельністю від 500 до 1000 тис. чол.);	1,55	1,55
- коефіцієнт, що враховує народногосподарське значення населеного пункту (обласний центр);	1,25	1,25
- чисельність штату підприємства, чол.	50	50
2. Сума витрат, грн.	7120000,00	6620000,00
3. Прибуток до оподаткування, грн.	1424000,00	1655000,00
1	2	3
4. Податкове навантаження на вид продукції, грн.:		
- сума податку на прибуток;	356000,00	413750,00
- сума акцизного збору;	45000,00	240000,00
- сума податку на додану вартість;	517800,00	603000,00
- сума зборів до пенсійного фонду і фондів соціального страхування;	292650,00	292650,00
- сума земельного податку;	562,50	562,50
- сума податку із власників транспортних засобів;	412,25	412,25
- сума збору за забруднення навколишнього природного середовища;	32,84	32,84
- сума комунального податку.	85,00	85,00
5. Сумарне податкове навантаження до суми витрат, грн.	1212542,59	1550492,59
6. Прибуток, після сплати усіх податкових платежів, грн.	211457,41	104507,41



З першого погляду для підприємства вигідним є виробництво виробу А. При виробництві виду продукції А підприємство затрачає менше матеріалів і рентабельність цього виду продукції є більша на 5 % та прибуток до оподаткування більший на 231000,00 грн. Наступним кроком є розрахунок податкового навантаження на вид продукції. Розглянемо як вплине розрахунок податкового навантаження на подальший вибір між двома видами продукції.

Після розрахунку величини податкового навантаження на кожен вид продукції та прибутку після сплати всіх податкових платежів бачимо що при виробництві виду продукції Б підприємство отримає значно більші прибутки (на 106950,00 грн.) ніж при виробництві виду продукції А. Що засвідчує актуальність і необхідність впровадження податкового планування на підприємстві.

### **SUMMARY**

*This article reviews the theoretical and practical aspects of tax planning. The method of calculating the tax burden of these products.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. К.: Ника центр. – 1998. - 544 с. 2. Глущенко Я.І. Податкове планування в системі управління підприємством: автореф. дис. канд. екон. наук, ступеня 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствами” / Я.І. Глущенко – Донецьк, 2005. - с. 20. 3. Горб В.А. управління податковими платежами підприємства: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. ек. наук Спеціальність 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствами” / В.А Горб - Маріуполь, 2005.-22. 4. Загородній А.Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія / А.Г. Загородній, А.В. Єлісєєв. - Львів : Центр Бізнес-Сервісу, 2003. - 152 с. 5.Іванов Ю.Б. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів: Наукове видання / Ю.Б. Іванов. - Х.: ХНЕУ, 2006. - 240 с. 6. Оліховський В.Я. Вплив структури витрат на податкове навантаження підприємства / В.Я. Оліховський // Стан і перспективи розвитку обліково-аналітичної системи в Україні: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 23-24 квітня 2010р. – Тернопіль: Крок, 2010. – С.64-66. 7.Оліховський В.Я. Напрями реалізації внутрішньовиробничого податкового планування / В.Я. Оліховський // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення і проблеми розвитку”. - 2009. - №647. - С. 146-151.

**УДК 349.222:331.106**

**Маринич Л. В.,**

*доктор філософії в галузі права,*

*старший викладач кафедри цивільно-правових дисциплін*

### **ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ: ІСТОРИКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ**

*В статті в історично-правовому ракурсі розкрито питання нормування робочого часу, як терміну виконання працівником своїх*



*трудових обов'язків. Висвітлення даної проблеми починається зі становлення фабричного-заводського законодавства і по теперішній час.*

***Ключові слова:** робочий час, нормування робочого часу, робочий день, робочий тиждень, облік робочого часу.*

## **ВСТУП**

Обов'язковою умовою трудових відносин є тривалість робочого часу, тобто часу, протягом якого працівник відповідно до законодавства, колективного договору, угоди про працю і правил внутрішнього трудового розпорядку повинен перебувати у визначеному йому місці і виконувати роботу, яка йому доручається.

Робочий час є однією з істотних умов трудового договору і торкається інтересів як працівника, так і роботодавця. Його раціональне поєднання з часом відпочинку дає змогу ефективно використовувати здібність людини до продуктивної праці; відтворюючи фізичні та психологічні характеристики працівника, а також комплексно застосовувати виробничі потужності та інше майно роботодавця.

Термін “робочий час” визначається, як встановлений законом відрізок календарного часу, протягом якого працівник відповідно до правил внутрішнього трудового розпорядку, графіка роботи та умов трудового договору повинен перебувати на своєму робочому місці та виконувати свої трудові обов'язки [1,268].

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

На підставі аналізу історичних джерел, нормативно-правових актів здійснити комплексний, об'єктивний, історико-правовий аналіз становлення та еволюції інституту робочого часу.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Правове регулювання робочого часу здійснюється нормативними актами, виданими на державному та місцевому рівнях. Відповідно до ст. 45 Конституції України, максимальна тривалість робочого часу визначається законом. В сучасних умовах все більша самостійність в регулюванні питань робочого часу і відпочинку надається державою безпосередньо підприємствам. У централізованому порядку встановлені максимальна тривалість відпочинку та оплачуваної щорічної відпустки, вихідні та святкові дні, основні положення щодо порядку і способу розподілення робочого часу в межах доби, тижня чи іншого календарного періоду; визначені питання, які остаточно вирішуються в локальних нормативних актах та за угодою сторін. Так, відповідно до ст. 50 КЗпП України нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень. Ст. 50 КЗпП також передбачає, що при укладенні колективного договору на



підприємстві може встановлюватися менша норма тривалості робочого часу.

На відміну від положень КЗпП України, ст.42 КЗпП Російської Федерації зазначає, що зі створенням сприятливих економічних та інших необхідних умов буде здійснюватися перехід до більш скороченої тривалості робочого тижня [2,263].

Взагалі обмеження законом робочого часу було однією з перших вимог, яка виникла на початку XIX ст. робітничим рухом, проте в Англії в 1349, 1496, 1582 роках з'явилися перші законодавчі акти якими встановлювався 13-годинний мінімальний робочий день, які не набули своєї законної сили. В 1832 р. у Франції ткачі вийшли на вулиці з вимогами права на працю та 8-годинним робочим днем. Законодавство про обмеження робочого часу вперше з'явилося в Англії. Для того щоб добитися введення 10-годинного робочого дня англійським робітникам знадобилося більше 30-років наполегливої боротьби з капіталістами. І в 1847 р. такий закон з'явився.

В Україні до кінця дев'ятнадцятого сторіччя закон не обмежував тривалість робочого часу, він сягав приблизно 14-16 годин на добу. Самі фабриканти та володільці заводів встановлювали тривалість робочого дня для робітників. І лише після зростання робітничого руху, що висував наполегливі вимоги про обмеження робочого дня; в 1882 р. з'явився один із перших актів фабричного законодавства, який встановлював тривалість робочого дня підлітків віком від 12 до 15 років у 8 годин та забороні праці дітей до 12 років.

В 1885 р. спалахнув великий страйк на фабриці Морозова в Орехово - Зуєво, на якій працювало близько 8000 робітників, аналогічні спалахи, але меншого розміру були на інших територіях. Завдяки яким царський уряд вимушений був видати закон, що забороняв нічну працю жінок та підлітків до 17-річного віку. Проте, під дію закону підпадали лише працівники бавовняних, полотняних, шерстяних фабрик.

Після страйку 80 тисяч петербурзьких робітників текстильної промисловості у літку 1896 р., коли були висунуті вимоги про скорочення робочого дня, царський уряд, наляканий хвилею страйку, вимушений був піти на поступки. І 2 червня 1897 р. був виданий закон, що обмежував робочий день до 11,5 годин, а для жінок та дітей – 10 годин, цей закон розповсюджувався і на територію України. Проте він ніяк не обмежував понаднормові роботи. Закон 1897р. давав право фабрикантам та володільцям заводів при укладені трудового договору включати пункт про виробництво понаднормових робіт [3, 89].

Внаслідок всезагального страйку з жовтня 1905р. робітники деяких підприємств в окремих містах вводили революційним порядком восьмигодинний робочий день.

В період спалаху робочого руху 1911р. та наступних років робітничому класу вдалося добитися у окремих підприємств введення



десятигодинного робочого дня. Велике порушення робочого часу та часу відпочинку спостерігався на Галичині, де робітники працювали від шостої години ранку до сьомої години вечора, а відпочивали лише  $\frac{1}{2}$  години. А в гуральнях був відсутній недільний відпочинок.

Лютнева революція в Росії 1917 року не вирішила питання про обмеження тривалості робочого дня. Діяльність Тимчасового уряду по веденню восьмигодинного робочого дня зводилася до того, що в особливому комітеті міністерства праці було тільки обговорено, але без будь-яких наслідків, питання про порядок роботи по створенню такого законодавства.

В основу зародження соціалістичного трудового законодавства було закладено принципи всевітньої охорони праці [4,32], які сформулювалися в першій Програмі партії більшовиків: встановлення восьмигодинного робочого дня та безперервного щоденного відпочинку тривалістю не менше 42 годин; заборона нічної праці, за винятком галузей народного господарства з безперервною технологією; заборона використання праці підлітків до 16 років та обмеження шестигодинним робочим днем для молоді віком від 16 до 18 років; заборона праці жінок на шкідливих виробництвах та надання їм допологових та післяпологових відпусток; утворення бірж праці; введення за рахунок підприємців страхування робітників старостами від часткової або повної втрати працездатності; утворення спеціальних судів для розгляду трудових суперечок та виборчої інспекції праці.

22 березня 1917 року в пресі з'явилось повідомлення: "Законопроект про восьмигодинний робочий день для всієї Росії зараз розробляється в порядку поспіху". А після більшовицького перевороту першим законодавчим актом про працю був Декрет від 29 жовтня (11 листопада) 1917 року "Про восьмигодинний робочий день". Згідно цього Декрету робочий час не повинен перевищувати 8 годин на добу та 48 годин на тиждень, в цей час входив час на чистку машин та приведення до порядку робочого місця. Для особливого шкідливих виробництв та робіт передбачалося подальше скорочення робочого часу. Робочий час для підлітків віком від 14 до 18 років не міг перевищувати 6 годин на добу. Підлітки, які не досягли 14 років, до роботи не допускалися. Заборонялась нічна праця підлітків обох статей до 16 років. Не допускалось залучення жінок та підлітків обох статей до 18 років до виконання підземних робіт. Було також передбачено, що не більше ніж через 6 годин від початку роботи працівникам повинна бути надана перерва для відпочинку та прийняття їжі тривалістю не менше одної години. Загальна тривалість всіх перерв протягом доби не повинна була перевищувати 2 годин. Забезпечувався безперервний недільний та святковий відпочинок тривалістю не менше 42 годин при однозмінній роботі. При двозмінній та трьохзмінній роботі мінімальна тривалість недільного та святкового відпочинку для кожного робочого



повинна була визначатися за згодою з працівниками організації.

Декрет забороняв понаднормові роботи для жінок та підлітків, які не досягли 18 років; залучення ж до понаднормових робіт працівників чоловічої статі після 18 років мало місце лише в суворо виняткових, передбачених законом випадках з дотриманням низки умов, а саме: в разі виробничої необхідності закінчити своєчасно розпочату роботу; в разі відвернення небезпеки; термінові ремонтні роботи, тощо. Згідно ст. 19 Декрету на виробництво понаднормових робіт вимагався спеціальний дозвіл від Комісаріату праці або Інспекції праці із зазначенням денної тривалості понаднормових робіт та строку, протягом якого вони будуть тривати. Обмежувалась також тривалість та частота понаднормових робіт: понаднормові роботи допускались не більше 50 днів на рік для кожного окремого закладу.

В подальшому восьмигодинний робочий день був закріплений в першому КЗпП 1918р. [5], який в силу договору про воєнно-політичний союз радянських республік діяв і на Україні, так як Наркомат праці відносився до категорії об'єднаних народних комісаріатів, крім того 25 січня 1918 року на Україні приймається Закон про восьмигодинний робочий день. Цей Закон розповсюджувався на всі підприємства з найманою працею "незалежно як від розміру цих підприємств, так і від того, кому вони належать" [4,189].

Згідно ст. 84 КЗпП тривалість нормального робочого часу кожного працюючого не могла перевищувати 8-денний та 7 годинний нічний час. Ст. 85 КЗпП встановила, що тривалість нормального робочого часу не може перевищувати 6 годин: а) для осіб, які не досягли 18 років; б) в галузях з особливо важкими та несприятливими умовами. Також в КЗпП, зокрема ст.86 зазначає, що працюючим повинна бути надана перерва для відпочинку та харчування.

КЗпП 1922р. [6] втілює положення КЗпП 1918р. про восьмигодинний робочий день. 10 листопада 1928 року постановою НКП СРСР "Про скорочений робочий день" встановлювався скорочений робочий день для робітників та службовців, зайятих в особливо важких та шкідливих умовах, зазначених в списку особо важких та шкідливих професій. Тривалість такого робочого дня не повинна перевищувати шести годин, за виключенням випадків, прямо зазначених в постанові. З нагоди Ювілейної сесії ЦВК СРСР була прийнята постанова ЦВК та РНК СРСР від 2.01.1929р. був визначений порядок переведення підприємств на семигодинний робочий день [4,190].

Восьмигодинний робочий день зберігався: на сезонних роботах, на будівництві, в лісному господарстві, на торгових підприємствах та сільському господарстві. Він також зберігався для працівників фізичної праці, працюючих в закладах на допоміжних роботах. Тривалість робочого часу в шість годин застосовувалась для неповнолітніх віком від 16 до 18р. та для працівників розумової та конторської праці;





підземні роботи. Для неповнолітніх віком від 14 до 16р. праця була заборонена, а в разі їх допуску – не більше 4-х годин на тиждень. В середині 30-х років минулого сторіччя в Міжнародний день робітниць - 8 березня жінки звільнялись від роботи на дві години раніше зі збереженням заробітної плати.

В зв'язку зі спалахом в Європі другої світової війни та гострим погіршенням міжнародної обстановки в червні 1940 року IX Пленум ВЦСПС закликав всіх трудящих до необхідних жертв та визнав за потрібне збільшення робочого дня, збільшення числа робочих днів в рік та прийняття додаткових заходів по зміцненню трудової дисципліни.

Значне місце належало Указу Президії Верховної Ради СРСР від 26 червня 1940 року “Про переведення на восьмигодинний робочий день, на семиденний робочий тиждень та про заборону самовільного залишення роботи” [8,287], підвищуючи обов'язкову міру праці, Указ збільшив тривалість робочого дня для працівників підприємств, службовців установ та підлітків, які досягли 16 років, до восьми годин. Скрізь був запроваджений семиденний робочий тиждень, заборонено самовільно залишати роботу, дозвіл на звільнення міг дати лише керівник підприємства. За прогул без поважної причини та самовільне залишення роботи була встановлена кримінальна відповідальність.

XX з'їзду КПРС, викликав новий творчий старт в усіх сферах державного та суспільного життя держави, активізував законодавчу трудову діяльність. Так, Указом Президії Верховної Ради СРСР від 26 травня 1956 р. для робочих та службовців віком від 16 до 18 років був встановлений шестигодинний робочий день. Згідно Указу Президії Верховної Ради СРСР від 8 березня 1956р., напередодні вихідного дня та свята тривалість робочого дня була скорочена на дві години і складала шість годин. Тривалість робочого дня в цих випадках скорочувались на один час при семигодинному робочому дні і залишалась без змін при шестигодинному та більш короткому робочому дні.

В 1956 році було здійснено в якості першочергового заходу переведення підземних працівників Донбасу та Львівсько - Волинського вугільного басейну на скорочений робочий день: працівники очисних робіт були переведені на шестигодинний робочий день, решта підземних працівників – на семиденний. Згодом, починаючи з 1957р., на скорочений робочий день переведені підприємства чорної металургії, гірничорудної, металургійної та коксохімічної промисловості [9,34].

7 травня 1960 року Верховна Рада СРСР прийняла Закон про завершення переведення в 1960р. всіх робітників та службовців на семишестигодинний робочий день. Цим Законом Верховна Рада СРСР погодила розроблені ЦК КПРС, Радою Міністрів СРСР та ВЦСПС заходи по скороченню робочого часу та упорядкуванню заробітної





плати, встановив для всіх робітників та службовців робочий день тривалістю не більше семи годин, а для працівників провідних професій, зайнятих на підземних роботах, - робочий день тривалістю не більше шести годин та визнав за необхідне завершити переведення робітників та службовців на семи-шестигодинний робочий день в цілому по СРСР в 1960р.

Указом Президії Верховної Ради СРСР від 14 березня 1967р. був введений п'ятиденний робочий тиждень [4,189].

В 1978р. Конституція УРСР [3] закріпила 41 годинний робочий тиждень, який на Україні було скасовано шляхом внесення змін до КЗпП України в 1995р. до 40 годин.

Регулювання робочого часу висвітлено в конвенціях Міжнародної організації праці, членом якої Україна є з 1954 року. Зокрема, Конвенція №47 про скорочення робочого часу до 40 годин у тиждень 1935 року, яка Україною ратифікована 9 червня 1965 передбачає, що встановлення 40-годинного робочого тижня не тягне за собою якого б не було зменшення заробітної плати. Години, відпрацьовані понад нормальну тривалість робочого часу, дана Конвенція розглядає як понад нормовані, які допускаються лише в певних випадках і підлягають додатковій оплаті [1,156].

17 листопада 1993 року завершився розпочатий в 1956 році етап скорочення робочого часу прийняттям Верховною Радою України змін до КЗпП.

В умовах ринкової економіки тривалість робочого часу є предметом централізованого, локального та індивідуального регулювання. Централізоване закріплення нормування робочого часу є юридичним засобом охорони праці та гарантією реалізації права на працю.

## **ВИСНОВКИ**

Законодавче обмеження робочого часу повинно стати не тільки загальною мірою праці, а й загальною гарантією права на відпочинок, оплату праці, охорону від надзвичайного перевтомлення під час трудової діяльності та забезпечення права працівника на повну зайнятість. Тому бажано під час прийняття нового трудового законодавства враховувати тенденції ринкових відносин та їх вплив на зайнятість населення.

Проблема нормування робочого часу полягає окрім гарантії права на відпочинок для відновлення трудових сил, ще й в співвідношенні між мірою праці та мірою оплати праці.

## **SUMMARY**

*The article tackles the problem of working time structuring for ensuring quarantees for the right for restoring working energy. The working time structuring is considered in relation between the rate of labour and the rate of payment and decent reward for it.*



## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Болотіна Н.Б. Трудове право України /Н.Б.Болотіна. – К.: Вікар, 2007.- 725с.
2. Трудовое право России, под ред. К.Н. Гусова, В.Н. Толкуновой. – М.:Юристь. – 1999. -477с.
3. Сборник по истории советского государства и права УССР, под ред. С.Л. Фунс. – Х.: Харьковский государственный университет,1954.- 159с.
4. Волкова О.Н. История развития советского трудового законодательства: Учебное пособие (Всесоюз. юрид. заочный институт) /О.Н.Волков. – М.: ВЮЗИ, 1986. – 62 [1] с.
5. Кодекс законов о труде 1918г. – М. – Издательство “Искра”.
6. Кодекс законов о труде 1922г.. –Х. - Издательство Народного Комиссариата Юстиции.
7. Кодекс законів про працю УСРС. Науково-практичний коментар. – Видавництво політичної літератури України. – К., 1977. - 545с.
8. Кодекс законів про працю України. – К.: Юрінком Інтер, 2006. - 320с.
9. Сборник документов и материалов по вопросам труда в период Великой отечественной войны, под ред. А.П. Ляпина. – М ,1944.- 378.
10. Лившиц Р.З. Хозяйственная реформа и трудовое право /Р.З.Лившиц. – М.: Знание,1968. – 46с.

УДК 338.26

**Ольвач В.І.,**

*асистент кафедри виробничого менеджменту і підприємництва Сумського національного аграрного університету*

## ПІДКОМПЛЕКС ПО ВИРОБНИЦТВУ ТА ПЕРЕРОБЦІ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ

*Проаналізовано сутність, структуру та специфіку формування зернопродуктових підкомплексів. Розглянуті шляхи збільшення економічної ефективності їх функціонування. Внесені пропозиції щодо створення Регіональних асоціацій учасників зернопродуктових підкомплексів.*

**Ключові слова:** зернопродуктовий підкомплекс, ефективність, господарських взаємозв'язки, експортний потенціал, продуктова вертикаль, асоціація виробників, інтеграційний процес.

### ВСТУП

Зернопродуктовий підкомплекс є однією з наймогутніших економічних систем агропромислового комплексу країни як за виробничо-технічними характеристикам, так і за обігом фінансово-грошових ресурсів. Ресурсний потенціал підкомплексу має важливе значення для національної економіки країни, забезпечуючи її продовольчу безпеку.

Головні задачі розвитку зернопродуктового підкомплексу на даному етапі - забезпечення збільшення обсягів виробництва високоякісного зерна; налагодження господарських взаємозв'язків між виробниками продукції та підприємствами з заготівлі та переробки зерна; збалансованість роботи різних сфер підкомплексу.

В умовах загострення кризових явищ Україна як експортер зерна може суттєво посилити свої позиції на світового ринку, що забезпечить



вітчизняним товаровиробникам додаткові інвестиції для розвитку виробництва [1]. Для цього в країні є всі необхідні умови: сприятливі кліматичні умови, родючі ґрунти, наявність високоврожайних сортів, необхідна база переробки і зберігання продукції, ємні внутрішній і зовнішній ринки.

Проблеми зернопродуктового комплексу знаходяться в центрі уваги багатьох відомих вітчизняних вчених: С.М. Чмирь [4-6], П.Т.Саблук, В.Я.Месель-Веселяк, І.О. Кузнецова [7], О.В.Шебаніна [3], В.І.Бойко, О.М.Шпичак, Г., Т.Г.Дудар та інші. Ними розроблені стратегічні аспекти зміцнення зернового виробництва в Україні; структурної перебудови галузей виробництва, заготівлі, переробки зерна; ціноутворення; формування та функціонування ринків зерна і продуктів його переробки.

Проте широкий спектр пропозицій науковців і практиків поки що не забезпечив стабільність зернопродуктового підкомплексу, а тому дослідження проблем цієї сфери залишається актуальним для підвищення ефективності її функціонування.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

*Метою дослідження є обґрунтування теоретичних і практичних засад ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу на рівні регіонів та розробка шляхів по його підвищенню.*

Для досягнення зазначеної мети у роботі були поставлені і вирішені наступні завдання:

- дослідити сутність та специфіку формування підкомплексу по виробництву зерна;
- обґрунтувати оптимальну структуру зернопродуктового підкомплексу;
- виявити фактори, що впливають на економічну ефективність виробництва, реалізації і переробки зерна, розробити пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування зернопродуктового підкомплексу.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Розробка перспективних напрямів розвитку АПК регіонів, вдосконалення їх регіональної спеціалізації, як зазначає професор П.С.Березівський, базуються на врахуванні тенденцій і сучасного стану розвитку, а також доцільності досягнення оптимального поєднання складових регіональних комплексів на базі найповнішого використання природно-економічних умов регіонів [2].

Все це зумовлює суттєві зміни виробничо-економічних відносин в продуктивних підкомплексах АПК, в тому числі доцільне створення і формування зернопродуктового підкомплексу. Його кінцево-цільове призначення має базуватися на задоволенні потреб у зерні та продуктах, одержаних від його переробки.



Зернопродуктовий підкомплекс повинен складатися з різноманітних галузей і видів діяльності. Серед них слід виділяти такі: виробництво; заготівлю і зберігання зерна; переробку та реалізацію його продукції. Ці галузі формують основне виробництво під комплексу.

В зернопродуктовому підкомплексі досить різноманітне інфраструктурне забезпечення: спеціалізований транспорт для перевезення борошна, хліба та інших продуктів, науково-дослідні інститути, селекційні станції, конструкторські бюро, які забезпечують селекцію культури, насінництво та агротехніку їх вирощування, технологію зберігання і переробки зерна, борошномельної, круп'яної, хлібопекарної та пивоварної промисловості.

Обсяг і кількість продукту переробки зерна залежать від різних факторів. Зокрема, в сільському господарстві до них належать врожайність, вміст в зерні клейковини, скорочення втрат; в переробних галузях – своєчасна переробка, збереження якості, мінімум втрат; в торгівлі – своєчасна і вигідна реалізація, збереження якості, недопущення втрат [2].

На наш погляд, виробничо-технологічна основа функціонування зернопродуктового підкомплексу повинна враховувати наступне: усі підприємства підкомплексу повинні бути пов'язані між собою послідовністю технологічних процесів, тобто потрібна чітка збалансованість; кінцеві результати господарювання мають залежати від потужностей переробних підприємств; зернове виробництво досить матеріаломістка сфера; підкомплекс кінцевою метою має ставити забезпечення реалізації через торгівлю і громадське харчування не лише кінцевої, а й супутньої чи побічної продукції.

Тому ми пропонуємо таку загальну схему організаційно-виробничої структури зернового під комплексу ( рис. 1).

Зернопродуктовий підкомплекс, на відміну від інших продуктових вертикалей, одночасно охоплює технологію первинної та вторинної переробки зерна, вирізняється вищою мобільністю та кращими можливостями щодо тривалого зберігання більшості видів продукції та їх транспортування на значні відстані.

Формування зернопродуктового підкомплексу своєю суттю вирішує широке коло соціально-економічних завдань. Від його розвитку залежить функціонування важливих галузей промисловості. Саме ж функціонування підкомплексу потребує відповідних машин, техніки, обладнання промислового походження, а також добре налагодженої системи виробничо-технологічного обслуговування.

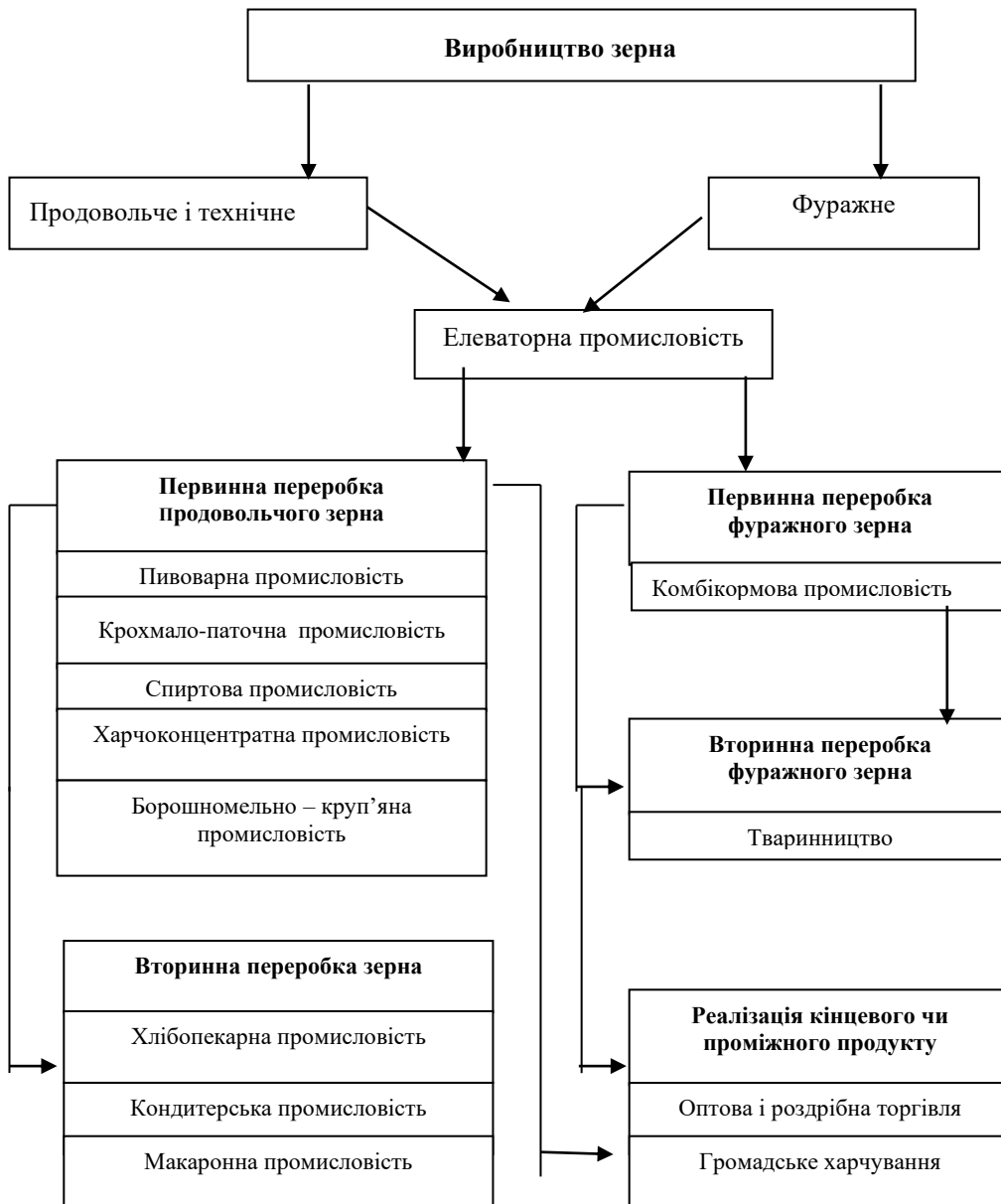


Рис. 1. Організаційно-виробнича структура зернопродуктового підкомплексу [1].

У цьому випадку назріває потреба сформулювати такий організаційно-економічний механізм, за якого сільське господарство, переробні та агросервісні підприємства, торговельні організації на рівні груп господарств та адміністративних районів однаковою мірою були б зацікавлені в об'єднанні зусиль для організації скоординованого агропромислового виробництва, зорієнтованого на ринкові умови і високий загальний кінцевий результат[3].

Таким чином, створення організаційно-економічного механізму



можливе лише за умов організаційного оформлення в єдине ціле аграрного, промислового і торгівельного циклів, одержання та реалізації кінцевого продукту.

В основі такого механізму повинні бути покладені такі вимоги:

- потреба реалізації економічного інтересу кожної галузі інтегрованого виробництва і надання йому не вузькогалузевого, а спільного характеру досягнення пропорційності та збалансованості між визначальними факторами інтегрованого виробництва – кількість кінцевого продукту і купівельна спроможність населення, обсяги виробництва сировини і можливість її ефективної переробки;
- створення необхідних умов для нормального відтворювального процесу не лише на основному виробництві, а й у суміжних і допоміжних ланках;
- надання власному виробництву і переробці зерна пріоритетного значення;
- раціональне поєднання техніко-технологічних і фінансово-економічних особливостей інтегрованого виробництва з потребою комплексного використання природних, технічних і людських факторів.

Формування АПК є відображенням об'єктивного процесу поєднання сільського господарства та промисловості, розвитку різних форм агропромислової інтеграції. Щоб створити умови та викликати економічний інтерес виробників до створення організаційно-економічного механізму, треба йти шляхом процесу агропромислової інтеграції [4].

Розвиток інтеграції сільського господарства та переробної промисловості виражається у переході традиційних фермерських і селянських господарств до створення в регіоні спеціалізованих агропромислових систем, які б на добровільних засадах і взаємовигідних умовах об'єднали інтереси виробництва сировини, її переробки та реалізації продукції. У таких системах особливе місце повинні займати інтеграційні процеси, здійснення яких спрямовується не лише на поступове технологічне об'єднання діяльності сільськогосподарських і переробних підприємств, а також на їх органічне злиття у майбутньому в юридично єдині формування.

Розвиток відносин між виробниками зерна і переробними підприємствами, повинен базуватися на тому, що дана продукція має бути власністю виробників зерна, а розрахунок за переробку здійснюватися або в грошовій формі або адекватною кількістю сировини чи продуктами його переробки.

Водночас все більше сільськогосподарських підприємств намагаються створити, а де вона вже є – розширити переробку своєї продукції безпосередньо на місцях. Одна з найпоширеніших видів



внутрішньогосподарської переробки є переробка зерна.

У сучасних умовах внутрішньогосподарська переробка має значні переваги. По-перше, господарство позбавляється додаткових витрат на перевезення сировини до переробних підприємств. По-друге, в господарстві залишаються відходи переробки, що підсилює кормову базу тваринництва. По-третє, перероблена продукція завжди оцінюється дорожче, ніж сировина. Це дає змогу господарству одержувати додатковий прибуток. Водночас продукція, вироблена в сільськогосподарському підприємстві, за ціною дешевша, ніж у державній чи комерційній торгівлі, що значно збільшує попит на неї. По-четверте, перероблена продукція стає більш транспортабельною і при належних умовах довше зберігається. Тим самим створюється можливість маневру щодо місця і часу реалізації, що за умов ринкової конкуренції дуже важливо. І, нарешті, налагодження переробки в господарстві забезпечує зайнятість сільського населення.

Однак не слід повністю ідеалізувати внутрішньогосподарську переробку. Передовий іноземний і вітчизняний досвід свідчить, що реального впливу на пропозицію ринку, особливо експортного, дрібні підприємства не справляють. Навіть сучасні види обладнання не дозволяють отримувати в господарствах продукцію належного рівня і якості.

Тому ми вважаємо, що одним із шляхів організаційного оформлення зернопродуктового підкомплексу регіону є створення Регіональної асоціації учасників зернопродуктового підкомплексу. До таких асоціацій на правах повної юридичної та господарської самостійності можуть входити аграрні підприємства, переробні заводи, сервісні організації, торговельна мережа.

Перевага такої форми інтеграції полягає в тому, що аграрні підприємства, здобуваючи сировину вирішують для себе два важливих питання: в них з'являється гарантований ринок збуту і вони беруть участь у привласненні певної частки кінцевого результату. В свою чергу, переробні підприємства на основі гарантованого забезпечення сировини мають можливість чітко прогнозувати діяльність, будувати її на засадах маркетингу.

Необхідно підкреслити, що створення Регіональної асоціації учасників зернопродуктового підкомплексу надаватиме йому динамічного характеру, а її учасникам – незаперечних переваг. Для умов конкретного регіону це вигідно, оскільки вагомим стане внутрішній продовольчий ринок. А за таких умов асоціація набуватиме ознак міжгалузевого формування, розвиток якого сприяє поглибленню інтеграційного процесу, розширенню сфери кооперації, спеціалізації та концентрації виробництва на основі впровадження сучасних технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції.

Критерієм економічної доцільності в даному разі може бути





раціональне поєднання аграрного і промислового циклів, а саме: первинна переробка зерна як сировини в аграрному секторі і глибока його переробка в переробних галузях за принципом економічної взаємовигоди.

Поряд з цим, розбалансованість процесу міжгалузевої агропромислової інтеграції за рахунок непосильного зростання монополізму переробних галузей, з одного боку, і розгортання міні-переробки продукції в аграрних підприємствах – з іншого боку не слід розглядати як фактор компенсації втрат.

Все це ще раз наголошує, що перспективним напрямком може і має стати формування Регіонального зернопродуктового підкомплексу. У структурній побудові підкомплексу всі підприємства зберігають свою самостійність, однак діяльність здійснюють в одному руслі, під єдиним керівництвом, що будується на реальних можливостях усього підкомплексу і потреби нашої країни в кінцевій зерновій продукції [7].

Але формування зернопродуктового підкомплексу в даний час може відбуватися однобоко, тому що пріоритетною ланкою все більше стає торгівля. Склалася ситуація, за якої потоки готової продукції переробки до споживачів проходять через кількох торгівельних посередників, внаслідок чого роздрібна ціна непомірно зростає, а продукція стає неконкурентноспроможною. Ми вважаємо, що з метою скорочення шляху проходження продукції, а отже її здешевлення доцільно повернутися до спрощених методів реалізації і запровадити фірмову торгівлю. За рахунок цього вдасться не лише зробити продукцію дешевшою, а й наповнити внутрішній ринок, захистити його від засилля імпортованого продовольства, яке дешевше, але не завжди краще за якість.

## **ВИСНОВКИ**

Виробництво зерна в Україні постійно нарощується, що створює додаткові можливості для збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників і завантаження потужностей вітчизняних зернопереробних підприємств.

Головні задачі розвитку зернопродуктового підкомплексу забезпечення збільшення обсягів виробництва високоякісного зерна; налагодження господарських взаємозв'язків між виробниками продукції та підприємствами з заготівлі та переробки зерна; збалансованість роботи різних сфер підкомплексу. Його кінцево-цільове призначення має базуватися на задоволенні потреб у зерні та продуктах, одержаних від його переробки.

Створення організаційно-економічного механізму зернопродуктового підкомплексу можливе лише за умов організаційного оформлення в єдине ціле аграрного, промислового і торгівельного циклів, одержання та реалізації кінцевого продукту.



Як один із шляхів організаційного оформлення зернопродуктових підкомплексів регіонів, пропонуємо створювати Регіональні асоціації учасників зернопродуктового підкомплексу. Це б дозволило на добровільних засадах і взаємовигідних умовах об'єднати інтереси виробників зерна, забезпечити переробні потужності сировиною, реалізацію як зерна, так і результати його переробки. Для економіки конкретного регіону функціонування такої асоціації вигідне, оскільки вагомішими стають внутрішній та зовнішній продовольчі ринки. За таких умов асоціація набуватиме ознак міжгалузевого формування, розвиток якого сприятиме поглибленню інтеграційного процесу, розширенню сфери кооперації, спеціалізації та концентрації виробництва на основі впровадження сучасних технологій.

### SUMMARY

*Essence, structure and specific of forming of zernoproduktovikh sub complexes, is analyzed. The ways of increase of economic efficiency of their functioning are considered. Suggestions are borne in relation to creation of the Regional associations of participants of zernoproduktovikh sub complexes.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кириленко І.Г., Демянчук В.В., Андрущенко Б.В. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи // Економіка АПК 2008, № 11 с.4-9
2. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу. Навчальний посібник / За редакцією П.С. Березівського.- Львів: «Магнолія Плюс», 2004 – 443с.
3. Чмирь С.М. Розвиток зернопродуктового підкомплексу в Україні: Моногр. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2004. - С. 232.
4. Шибаніна О.В., Демченко Т.В. Розвиток виробництва зерна і його значення у забезпеченні продовольчої безпеки України // Економіка АПК 2008, № 12 с.9-12
5. Чмирь С. М. Напрямки підвищення зерновиробництва // Економіка АПК. – 2006. – №8. – ст.21-23.
6. Чмирь С. М. Стратегія розвитку зернового господарства // Вісник аграрної науки. – 2007. - №19. – ст. 63
7. Кузнецова І.О. Класифікація суб'єктів зернового ринку // Економіка АПК. – 2008. – №10. – с.102-106.

УДК.338.433:339.33

**Кирилюк Є. М.,**

*к.е.н., доцент, докторант кафедри політичної економії  
обліково-економічних факультетів ДВНЗ „Київський національний  
економічний університет імені Вадима Гетьмана”*

### ТРАНСФОРМАЦІЯ СУБ'ЄКТНОЇ ТА ОБ'ЄКТНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА АГРАРНОМУ РИНКУ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ

*У роботі здійснено аналіз сучасних тенденцій трансформації суб'єктної та об'єктної структури економічних відносин на аграрному ринку України та виявлені економічні наслідки такої*



*трансформації. Обґрунтовано необхідність активізації ролі держави у регулюванні економічних відносин суб'єктів аграрного ринку.*

***Ключові слова:** аграрний ринок, суб'єктна та об'єктна структура економічних відносин, ринкові перетворення, сільськогосподарські підприємства, господарства населення, натуральне виробництво, товарність продукції, напрями збуту продукції, посередництво.*

## **ВСТУП**

В умовах загострення продовольчої проблеми особливого науково-теоретичного та практичного значення набувають дослідження економічних трансформацій на аграрному ринку як у світовому масштабі, так і на рівні окремих країн. Рівень продовольчого забезпечення населення будь-якої країни визначають передусім динамічні процеси, що відбуваються на цьому ринку. Підтвердженням цього є постійна увага до проблем функціонування аграрного ринку в країнах ЄС, США, Японії.

Трансформація передбачає поступове накопичення кількісних та якісних змін параметрів економічної системи, що обумовлюють еволюцію її структури. Однак процеси формування і розвитку аграрного ринку в Україні відбувались під впливом кардинальних (революційних) змін у системі економічних відносин, наслідком яких стала руйнація попередньої централізованої системи збуту сільськогосподарської продукції й продовольства.

Внаслідок зміни макроекономічного середовища необхідних зв'язків сільськогосподарських товаровиробників із заготівельними, переробними та підприємствами оптової торгівлі, адекватних ринковій системі господарювання, поки що не існує – вони носять безсистемний і невпорядкований характер. Існують диспропорції у формуванні ринкових структур, взаємодія яких на ринку сільськогосподарської продукції відбувається за схемою „конкурентні фірми – олігопсонія (монопсонія)”. Неузгодженість і суперечливість економічних інтересів суб'єктів аграрного ринку не забезпечують необхідну цілісність окремих стадій відтворювального процесу в агропромисловому комплексі.

Постала необхідність організації та удосконалення економічних відносин на аграрному ринку, однак заходи державного регулювання є половинчастими і непослідовними, що обумовлене недостатнім їх підкріпленням відповідними науково-теоретичними та методологічними розробками.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Теоретичні та прикладні аспекти формування і функціонування аграрного ринку в умовах ринкових трансформацій знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних економістів:



Андрійчука В.Г., Бойка В.І., Власова В.І., Гайдуцького П.І., Губенка В.І., Дмитрука Б.П., Кандиби А.М., Коваленка Ю.С., Крисального О.В., Лобаса М.Г., Маліка М.Й., Саблука П.Т., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та ін.

Незважаючи на широкий спектр досліджень проблем ресурсного забезпечення аграрного ринку, його організаційного оформлення, розвитку окремих інфраструктурних складових, управління виробничо-комерційною діяльністю, проблема розвитку економічних відносин на аграрному ринку та формування їх суб'єктної структури в умовах трансформації економічних систем має недостатньо комплексний характер вивчення і теоретико-методологічного обґрунтування.

Тлумачення поняття „аграрний ринок” наведене в Законі України „Про державну підтримку сільського господарства України”: аграрний ринок – сукупність правовідносин, пов'язаних з укладенням та виконанням цивільно-правових договорів щодо сільськогосподарської продукції [1]. На нашу думку, таке тлумачення є дещо обмеженим, оскільки відображає лише правову, а не економічну сторону досліджуваної категорії.

Деякі науковці, наприклад, Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я. та ін. дають розширене визначення даного поняття: аграрний ринок – це сфера взаємодії суб'єктів ринку по забезпеченню виробництва і вільного руху сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, засобів виробництва і послуг для агропромислового комплексу, аграрної науково-технічної продукції [2, 6]. На нашу думку, ринки засобів виробництва і послуг для агропромислового комплексу не можна відносити до аграрного ринку, адже вони належать, відповідно, до ринку промислової продукції та ринку послуг безвідносно до того, хто їх споживає. За такою логікою до аграрного ринку можна віднести і ринок перукарських, освітніх послуг тощо, якщо такими послугами користуються селяни.

Недостатність розроблення теоретико-методологічних підходів щодо формування ефективних, адекватних вирішенню проблем аграрного ринку економічних відносин свідчить про об'єктивну необхідність проведення досліджень піднятої проблеми.

Метою даного дослідження є виявлення сучасних тенденцій і наслідків трансформації суб'єктної та об'єктної структури економічних відносин на аграрному ринку та обґрунтування необхідності активізації ролі держави у регулюванні таких відносин.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Ситуація в аграрному секторі економіки, що склалася в останні роки, виявила непродуманість і некомплексність ринкових перетворень у цій сфері. Реформування відносин власності, створення приватних



господарських структур ринкового типу справили деякий позитив на стан галузі: починаючи з 2000 р. дещо почало нарощуватися виробництво сільськогосподарської продукції, хоча обсяги виробництва ще не досягнули рівня 1990 р. Протягом 2000-2009 рр. зросли обсяги виробництва більшості видів рослинницької і тваринницької продукції, окрім цукрових буряків і молока, рівень виробництва яких у 2009 р. становив відповідно 76% і 92% аналогічних показників 2000 р. [3].

Однак деякі позитивні зрушення, що почались із 2000 року, мало вплинули на фінансовий стан галузі. Незважаючи на збільшення обсягів валової продукції сільського господарства протягом 2001-2009 років, показники рентабельності сільськогосподарського виробництва мають негативну динаміку (табл. 1).

Таблиця 1.

## Індекси та рентабельність сільськогосподарського виробництва\*

Роки	Індекси сільськогосподарського виробництва, % до попереднього періоду			Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %		
	Валова продукція	з неї:		Продукція сільського господарства	у тому числі:	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва
1990	...	...	...	42,6	98,3	22,2
2000	53,4	65,5	43,3	- 1,0	30,8	- 33,8
2001	110,2	112,6	107,0	18,3	35,8	- 6,6
2002	101,2	98,0	105,3	4,9	22,3	- 19,8
2003	89,0	85,4	93,5	12,6	41,7	- 18,8
2004	119,7	135,4	102,0	8,1	20,3	- 11,3
2005	100,1	97,0	104,7	6,8	7,9	5,0
2006	102,5	101,7	103,6	2,8	11,3	- 11,0
2007	93,5	90,5	97,7	15,6	32,7	-13,4
2008	117,1	130,5	100,1	13,4	19,6	0,1
2009	98,2	94,8	103,8	13,8	16,9	5,5

\* – джерело: Державний комітет статистики України [3]

Якщо обсяги валової продукції сільського господарства у 2009 р. зросли на 20,7% у порівнянні з 2001 р. (у т.ч. зростання обсягів виробництва рослинницької продукції було на рівні 30,3%, тваринницької – 6,8%), то рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва за даний період знизився із 18,3% до 13,8%.

Однією з основних причин такого становища поряд із низькою ефективністю сільськогосподарського виробництва (перш за все низьким рівнем продуктивності праці), значними темпами росту цін на матеріально-технічні ресурси та пально-мастильні матеріали є недосконалість економічних відносин на аграрному ринку, що породжує цінову дискримінацію з боку посередників, які вміло користуються нерозвинутістю прозорих напрямів збуту сільськогосподарської продукції.

Що ж стосується власників особистих підсобних господарств, на частку яких припадає більше половини (54%) валової продукції



аграрного сектора (табл. 2), то організована система збуту виробленої продукції їх майже не обслуговує. У структурі виробництва рослинницької продукції частка господарств населення у 2008 р. становила 50,5%, тваринницької – 59,7%. Щодо аналізу динаміки обсягів виробництва, то слід відзначити значне скорочення обсягів виробництва усіх видів продукції у сільськогосподарських підприємствах у 2008 р. порівняно із 1990 роком, особливо катастрофічним є зменшення виробництва тваринницької продукції (худоби та птиці, молока і молочної продукції тощо).

Таблиця 2

Валова продукція сільського господарства за категоріями господарств  
(у порівнянних цінах 2005 року; мільйонів гривень)

	Рік							2008 до 1990, %	Суб'єктна структура виробниц- тва у 2008р, %
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008		
<b>Усі категорії господарств</b>									
Валова продукція	145874,9	94794,8	77889,4	92585,6	94894,6	88768,5	103977, 9	71,3	<b>100</b>
у тому числі									
продукція рослинництва	66559,7	49370,7	43573,0	53975,6	54908,9	49718,0	64899,1	97,5	100
продукція тваринництва	79315,2	45424,1	34316,4	38610,0	39985,7	39050,5	39078,8	49,3	100
<b>Сільськогосподарські підприємства</b>									
Валова продукція	101299,1	48625,5	26478,0	33802,4	37008,2	35439,8	47865,4	47,3	<b>46,0</b>
у тому числі									
продукція рослинництва	49913,8	27267,7	17820,4	21731,5	23200,1	20657,6	32136,1	64,4	49,5
продукція тваринництва	51385,3	21357,8	8657,6	12070,9	13808,1	14782,2	15729,3	30,6	40,3
<b>Господарства населення</b>									
Валова продукція	44575,8	46169,3	51411,4	58783,2	57886,4	53328,7	56112,5	125,9	<b>54,0</b>
у тому числі									
продукція рослинництва	16645,9	22103,0	25752,6	32244,1	31708,8	29060,4	32763,0	196,8	50,5
продукція тваринництва	27929,9	24066,3	25658,8	26539,1	26177,6	24268,3	23349,5	83,6	59,7

\* – розраховано на основі даних Державного комітету статистики України [4]

Дослідження структури виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції за категоріями господарств показали, що у 2009 р. господарства населення забезпечили виробництво 97,4% картоплі, 86,7 плодів та ягід, 86,6% овочів, 80,7% молока, у той час як у сільськогосподарських підприємствах сконцентровано 90,9% обсягів виробництва цукрових буряків, 81,4% – насіння соняшнику, 77,9% – зернових та зернобобових культур [4].

Аналіз динаміки та структури сільськогосподарського



виробництва за 1990-2008 рр. виявив негативну тенденцію натуралізації виробництва, оскільки за цей період значно зросла частка господарств населення у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва.

Результати аналізу офіційних даних підтверджують думки науковців-теоретиків про низький рівень товарності сільськогосподарської продукції у господарствах населення (табл. 3). У 2004-2008 рр. рівень товарності зернових та зернобобових культур у господарствах населення становив 17,4%, цукрових буряків – 20,5%, картоплі – 4,2%, молока – 49,5%. Низький рівень товарності цукрових буряків обумовлений поширенням серед населення давальницьких схем переробки даного виду продукції.

Таблиця 3

Рівень товарності окремих видів продукції у господарствах населення\*

		2004	2005	2006	2007	2008
Зернові та зернобобові культури	Вироблено, тис. т	10100,2	9225,1	8559,7	6446,8	11195,9
	Реалізовано, тис. т	1211,7	1451,8	1593,5	1566,3	2080,8
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>17,4</b>				
Цукрові буряки	Вироблено, тис. т	3840,6	3322,4	3379,1	2213,8	1642,2
	Реалізовано, тис. т	1104,6	738,3	721,4	191,6	197,1
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>20,5</b>				
Соняшник	Вироблено, тис. т	643,7	996,2	1168,6	800,7	1236,9
	Реалізовано, тис. т	142,7	324,7	475,1	513,2	435,9
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>39,0</b>				
Картопля	Вироблено, тис. т	20482,5	19222,7	19192,1	18713,5	19108,6
	Реалізовано, тис. т	943,6	786,3	761,0	907,6	703,7
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>4,2</b>				
Овочі	Вироблено, тис. т	6195,3	6514,3	7083,8	6121,8	6856,5
	Реалізовано, тис. т	658,0	718,2	793,0	774,5	674,5
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>11,0</b>				
Плоди та ягоди	Вироблено, тис. т	1448,2	1489,8	978,1	1271,6	1272,4
	Реалізовано, тис. т	149,4	205,9	168,2	236,3	228,1
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>15,3</b>				
Худоба та птиця (у живій вазі)	Вирощено, тис. т	1659,6	1426,5	1435,9	1311,3	1251,6
	Реалізовано, тис. т	493,7	424,3	476,2	520,7	466,8
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>33,6</b>				
Молоко і молочні продукти	Вироблено, тис. т	11254,1	11131,9	10832,9	10084,1	9671,4
	Реалізовано, тис. т	5213,2	5665,3	5133,9	5205,7	5009,3
	<b>Середньозважений рівень товарності, %</b>	<b>49,5</b>				

\* – Розраховано на основі даних Головних управлінь статистики у регіонах Держкомстату України

Зростання частки натурального виробництва в Україні, тобто виробництва, спрямованого на задоволення своїх власних потреб господарюючих одиниць, відбувається на протилежному світовим тенденціям, що свідчать про поглиблення поділу праці і поглиблення





спеціалізації, а це стає неможливим в умовах значного поширення натурального виробництва, передусім у господарствах населення. Процеси концентрації виробництва у господарствах населення обумовлюють збільшення затрат ручної праці на одиницю виготовленої продукції, відповідно, низьким залишається рівень продуктивності праці, а також загострюється проблема парцеляризації земель сільськогосподарського призначення. Процеси парцеляризації земель не дають змогу підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва шляхом використання сучасної техніки, оскільки її застосування на маленьких клаптиках землі є недоцільним.

Світові тенденції і накопичений вітчизняний досвід свідчать про перспективність розвитку великотоварного виробництва, яке априорі є неможливим на базі господарств населення. А за таких показників товарності продукції вести мову про поглиблення поділу праці і спеціалізації господарств населення некоректно.

Дослідження показують, що за період 1990-2009 рр. значно знизився рівень товарності продукції і в сільськогосподарських підприємствах. Якщо у сільськогосподарських підприємствах у 1990 р. рівень товарності цукрових буряків становив 98%, то вже у 2009 р. – 86%, соняшника – відповідно 87% і 76%; молока – 97% і 85% [5]. Це обумовлено, передусім, зниженням якості виробленої продукції, що унеможлиблює повну її реалізацію. Зростання рівня товарності у 2009 р. проти відповідного показника 1990 р. спостерігалось лише стосовно зернових і зернобобових культур (відповідно 69% і 40%), оскільки, як відомо, частина цієї продукції використовується у якості кормової бази у тваринництві. А більшість сільськогосподарських підприємств за період 1990-2009 рр. значно зменшили обсяги виробництва тваринницької продукції.

Характерною особливістю реалізації сільськогосподарської продукції в перехідний період є невелика ємність первинного ринку сільськогосподарської продукції, тобто поставок продукції товаровиробниками безпосередньо переробним підприємствам. Частка продукції, що реалізується сільськогосподарськими підприємствами переробним підприємствам, з кожним роком зменшується (табл. 4). Якщо у 1990 р. сільськогосподарські підприємства 96% продукції реалізовували переробним підприємствам, то у 2009 р. – лише близько 15%. Це обумовлюється несистемністю і хаотичністю розвитку прямих зв'язків між суб'єктами II і III сфер АПК, незначною кількістю діючих підприємств комбікормової промисловості тощо.



Таблиця 4

Напрями реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами  
(у відсотках до загальної вартості реалізації)\*

Напрями збуту*	Рік								Характеристика ринку товаропротосування
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	
Реалізовано всього, млн. грн.	–	–	...	24840,9	29334,3	38620,0	56611,6	72410,7	
Структура реалізації									
1) переробним підприємствам	96,0	53,0	21,0	24,5	23,9	21,3	19,8	15,2	Продукція реалізується на первинному ринку
2) населенню в рахунок оплати праці	2,0	11	23	3,6	2,5	1,5	1,1	0,8	
3) пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток)	–	–	...	4,1	3,4	2,9	2,8	2,5	
4) на ринку, через власні магазини, ларки, палатки	2,0	24,0	37,0	13,0	9,6	8,4	8,2	7,1	
5) за іншими напрямками	–	12	19	54,7	60,6	65,8	68,1	74,4	Продукція надходить на вторинний ринок

У рядку 5 відображається продукція, яка практично повністю закупається суб'єктами ринкових стосунків для послідуного перепродажу, тобто знову включається в ринковий обіг (оскільки реалізація за іншими напрямками включає продукцію, продану підприємствам торгівлі, іншим підприємствам та організаціям, комерційним структурам, зарубіжним країнам, через біржі й аукціони тощо).

Завдяки реалізації за іншими напрямками практично й формується вторинний ринок сільськогосподарської продукції, що розглядається в дослідженнях як сфера посередництва. У вартісному виразі питома вага реалізованої у цій ланці продукції у 2009 р. становила понад 53,8 млрд. грн., або 74,4% загального обсягу виручки сільськогосподарських підприємств від реалізації продукції. Ця величина варіює по роках залежно від кількості проданої продукції, її структури, якісних показників, цінової ситуації тощо. Однак, починаючи із 2005 р, вона не була нижчою 54,7%.

Слід відзначити, що і в структурі реалізації сільськогосподарськими підприємствами тваринницької продукції частка інших напрямів реалізації у 2008 р. становила 51,0%, у 2009 р. – 58,3% [5]. Це означає, що навіть більша частина тваринницької продукції реалізується сільськогосподарськими підприємствами через різного роду посередників.

Якщо у 1990 р., наприклад, 99,1% молока та 100% цукрових буряків постачались виробниками до найближчих заводів, то сьогодні ця продукція може транспортуватись посередниками на сотні



кілометрів. У 2009 р. 87,2% насіння соняшнику, 81,1% зернових культур, 65,1% худоби та птиці реалізовувалося сільськогосподарськими підприємствами за іншими напрямками, тобто через різного роду посередницькі структури [5]. Аналогічною є ситуація із реалізацією продукції господарствами населення: у 2008 р. 73,0% насіння соняшнику, 72,8% зернових, 66,3% цукрових буряків, 45,3% худоби та птиці вони реалізовували посередникам.

Нині за умов збільшення пропозиції сільськогосподарської продукції та малої ємності внутрішнього ринку, зумовленої низьким рівнем купівельної спроможності населення, набуває актуальності проблема експорту. Вартість експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції лише у 2009 р. становила близько 9,8 млрд. дол. США. Значною у структурі експорту сільськогосподарської продукції є питома вага зернових культур, що у 2009 р. становила 36%, частка насіння і плодів олійних рослин становила 10%. Вартість експортованих зернових культур та насіння соняшнику щороку зростає: якщо у 2001 р. вона становила 583,6 млн. дол. США, то у 2009 р. – 3654,6 млн. дол. США (табл. 5).

Таблиця 5

Експорт сільськогосподарської продукції\*

Назва продукції	Вартість експорту (без ПДВ), млн. дол. США								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Зернові всього	483,7	997,7	402,0	844,3	1384,1	1354,3	763,7	3703,8	3556,2
у т. ч.:									
пшениця	233,1	682,6	80,6	288,9	652,3	595,8	190,1	1605,3	...
ячмінь	202,8	233,5	206,8	370,9	444,8	566,2	375,4	1405,3	...
Насіння соняшнику	99,9	18,5	211,0	98,3	10,0	58,2	130,4	32,3	98,4

\* – джерело: Державний комітет статистики України [3]

Незважаючи на те, що у 2009 р. вартість експорту зернових становила більше 3,5 млрд. дол. США й у порівнянні з 2001 р. зросла більше ніж у 7 разів, це не вплинуло на економічні показники діяльності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. За даними Держкомстату України, у 2009 р. рентабельність виробництва зернових становила 6,7%, тобто була у 6,5 разів нижчою, ніж у 2001 р. (43,3%), та більш як у 40 разів – ніж у 1990 р. (275,1%) [3].

Головна причина низьких цін продажу продукції сільськогосподарськими товаровиробниками – відсутність у них можливості безпосередньо здійснювати експортні операції. Нині основними експортерами залишаються зарубіжні компанії – трейдери, які здійснюють понад 90% зернового експорту та експорту насіння соняшнику країни, тобто вторинний ринок цієї продукції фактично монополізований. Зі зростанням експортного потенціалу України



світові зернотрейдери витіснили поступово з ринку вітчизняних. За оцінкою експертів „Украгроконсалт”, у 2001/02 маркетинговому році з 9,1 млн. т експортованого зерна 6 млн. т припало на п'ять компаній: Glencore, Louis Dreyfus, Mark Man, Рамбрус, Toepfer International [6]. Значні обсяги продукції продовжують продаватися з поля, току поза офіційними ринковими каналами, що стає приводом до тіньових операцій. У такий спосіб продається 60% зерна та цукру, 72% насіння соняшнику [7, 5].

При аналізі механізмів ціноутворення слід враховувати також той аспект, що комерційним структурам, які здійснюють експорт сільськогосподарської продукції, державою повертаються суми податку на додану вартість, сплаченого ними при здійсненні операцій купівлі-продажу. Тобто апіорі вітчизняні переробні підприємства і комерційні структури – експортери знаходяться у нерівних умовах, мають різні можливості здійснення цінової політики.

### **ВИСНОВКИ**

Результати досліджень свідчать, що в результаті трансформації суб'єктної та об'єктної структури економічних відносин на аграрному ринку переважна частина сільськогосподарської продукції потрапляє до комерційних посередників, які контролюють експортні, оптові та дрібнооптові товаропотоки та основні доходи від реалізації. Внаслідок непрозорості збуту продукції за цим напрямком виникає найбільше цінових і фінансових проблем галузі, має місце поєднання низьких цін на продукцію із найгіршою їх кон'юнктурою. Держава фактично самоусунулася від регулювання й координації економічних відносин на аграрному ринку, хоча саме вона має забезпечувати умови для стабільного його розвитку.

Відсутність науково обґрунтованих ефективних механізмів функціонування аграрного ринку у сукупності з іншими проблемами, що перешкоджають розвитку аграрного виробництва, обумовлюють значні диспропорції у споживчому попиті населення – фактичні рівні споживання більшості видів продукції в Україні не відповідають науково обґрунтованим нормам.

### **SUMMARY**

*In work the analysis of modern lines of transformation of subject and objective structure of economic relations in the agrarian market of Ukraine is carried out and economic consequences of such transformation are found out. Necessity of activization of a role of the state for regulation of economic relations of subjects of the agrarian market is proved.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України": за станом на 23 березня 2009 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парламентське видавництво, 2009. – 29с. 2. Формування та функціонування ринку



агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 556 с. 3. Державний комітет статистики України / Офіційний сайт [Електронний ресурс] // <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Сільське господарство України у 2008 р. / Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2009 р. – 415 с. 5. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2009 рік / Статистичний бюлетень. – К.: Держкомстат України, 2010 р. – 110 с. 6. Система Інтернет-моніторингу інформації „УНІАН-Монітор” [Електронний ресурс] // <http://www.unian-monitor.com.ua>. 7. Гайдучий П.І. Аграрна реформа: радикальні заходи, високий результат // Економіка АПК. – 2002. – №12. – С. 3-7.

**УДК 330.33:338.432**

**Коверко Ю. А.,**  
*здобувач, завідувач навчально-методичним кабінетом*  
*Львівський національний аграрний університет*  
**Оліховська М. В.,**  
*аспірант*  
*Львівський національний аграрний університет*

### **ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ В СТРУКТУРІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ**

*У роботі проаналізовано структуру аграрного бізнесу та визначено частку господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції всіма категоріями господарств. Запропоновано заходи щодо покращення функціонування господарств населення.*

**Ключові слова:** *аграрний бізнес, аграрний сектор, господарства населення, сільськогосподарська продукція, структурні елементи.*

#### **Вступ**

З проголошенням незалежності України та орієнтацією на ринкові відносини відбуваються значні перетворення на селі – на зміну колгоспам і радгоспам приходять власники землі, господарі результатів своєї праці. Поступово починає розвиватися аграрний бізнес: формуються перші фермерські господарства, господарські товариства, приватно-орендні підприємства тощо. Однак, основна маса сільськогосподарської продукції виробляється у господарствах населення.

У сьогоденному суспільстві господарствам населення відводиться значна роль, адже вони підвищують рівень продовольчої незалежності країни, забезпечують зайнятість сільського населення та сприяють формуванню, хоч і не великого та все ж таки, доходу сільських сімей.

В економічній літературі існує чимало публікацій, присвячених значенню господарств населення в сільськогосподарському виробництві та суспільстві загалом, серед яких важливе місце



посідають роботи П. С. Березівського, В. Г. Галанця, М. Й. Маліка, П. Т. Саблука, М. Г. Шульського, В. В. Юрчишина та інших. Однак все ще залишаються не вирішеними деякі теоретичні та практичні положення в досліджуваній тематиці, що знайшли місце у нашій статті.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основною метою нашого дослідження є аналіз структури агробізнесу, визначення місця господарств населення у ньому та пошук резервів збільшення вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Аграрний бізнес займає вагомe місце в аграрній економіці і відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчого ринку та рості національної економіки.

Досліджуючи наукову літературу, роботи видатних вчених, зокрема Дж. Дейвіса, Й. Шумпетера, Р. Слав'юка, Ю. Губені та інших, ми дізнаємося, що агробізнес - це форма підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки країни. Сюди входять підприємницька діяльність у виробництві засобів виробництва для сільського господарства (техніка, добрива, корми тощо); власне сільськогосподарське виробництво (вирощування рослин і розведення тварин); зберігання переробка і торгівля як «сирою», так і переробленню продукцією. До агробізнесу належать також усі види діяльності з обслуговування сільського господарства (агросервіс, ринкова інфраструктура тощо), а також залучається все населення, коли розраховує свої витрати на продукти харчування у сімейному бюджеті.

У сучасний період у розвинутих країнах сформувалися такі структурні елементи агробізнесу:

- ільськогосподарські підприємства (корпорації, кооперативи, окремі агрофірми тощо);
- промислові, торговельні, банківські об'єднання та їх окремі ланки (фірми, підприємства, науково-дослідні підрозділи тощо);
- законодавчі та виконавчі державні установи (міністерства, ради, парламентські комітети, комісії тощо).

Підприємства агробізнесу дуже диференційовані за організаційною формою та галузями діяльності, однак їх поєднує спільна сфера, форми і способи діяльності та взаємовпливи. Більшість із них є зв'язані „продуктовим ланцюгом”, що є ключовим терміном агробізнесу [1, с. 67]. Під продуктовим ланцюгом слід розуміти послідовний цикл переміщення аграрної продукції від її виробництва до споживання.

Негативним є те, що в теорії агробізнесу приділяється дуже мало



уваги таким виробникам сільськогосподарської продукції як господарства населення.

Ми розділяємо думку М. Присяжнюка про те, що країна не може розвиватись за рахунок відновлення лише великого товарного виробництва, оскільки це призведе до трудової міграції, концентрації бідності в сільській місцевості, посприє зростанню розриву між рівнями доходів міських і сільських жителів [2]. Тому, сьогодні більше уваги слід приділити розвитку господарств населення як дрібнотоварного сільськогосподарського виробника та визнати їх рівноправною складовою аграрного бізнесу.

Господарства населення - це сукупність осіб (або одна особа), які проживають і ведуть разом господарство, мають спільні витрати на харчування, утримання житла та використовують землю для ведення особистого селянського господарства, колективного садівництва і городництва, сінокосіння та випасання худоби, ведення товарного виробництва [3, с. 153].

Роль господарств населення у аграрному секторі економіки та суспільстві загалом досить велика, адже вони виробляють екологічно чисту сільськогосподарську продукцію, забезпечують сім'ю продуктами харчування, підтримують продовольчу незалежність країни, формують доходи сільського населення, забезпечують місцем роботи трудові ресурси, незайняті у суспільному виробництві, зберігають соціальний статус сільського населення, традиції і культуру українського народу, підвищують якість земельних ділянок тощо.

Вже довгий час господарства населення залишаються найстабільнішою складовою аграрного сектору. В кінці ХХ ст. в період переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки спостерігалось значне скорочення кількості аграрних підприємств та зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. В цей період виконання завдання щодо забезпечення населення країни продуктами харчування в значній мірі взяли на себе господарства населення (рис. 1).

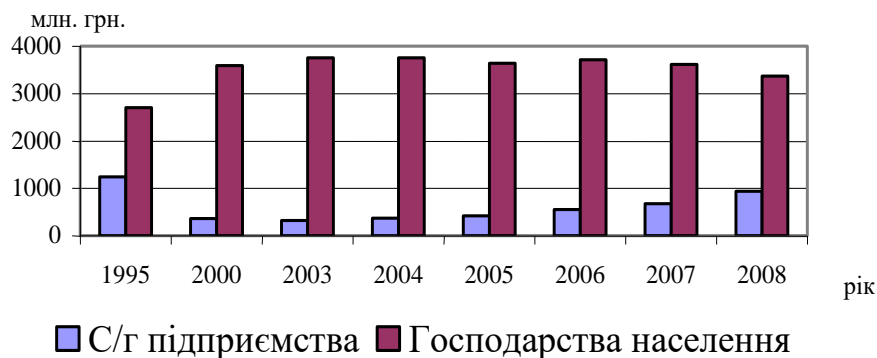


Рис. 1. Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції структурними елементами агробізнесу [4, с. 109]





Аналізуючи рис.1 можна сказати, що це завдання господарства населення виконують і до нині. У 2008 р., зокрема, частка господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції у Львівській області становила 78% від виробництва продукції всіма категоріями господарств (рис. 2).

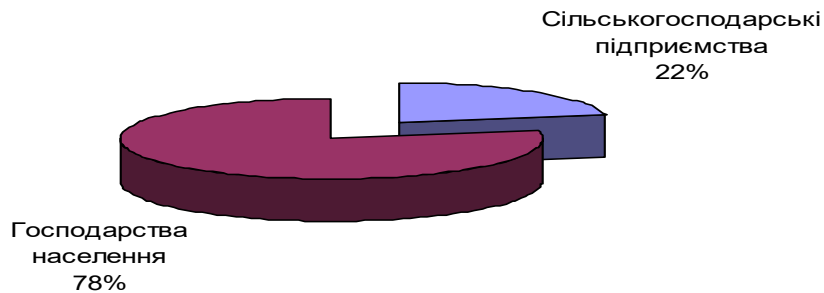


Рис. 2. Структура виробництва сільськогосподарської продукції у Львівській обл. структурними елементами аграрного бізнесу, 2008 р.

Господарства населення виробляють досить широкий асортимент сільськогосподарської продукції, хоча обсяги її реалізації наперед не плануються, а канали реалізації можуть змінюватись. Попри все це їх можна вважати стабільною формою господарювання. Варто погодитись з думкою вченого В. Г. Галанця, що господарства населення виявились найбільш пристосованими до особливостей перехідного періоду економіки, є основним джерелом існування селянської сім'ї та стабілізаційною формою господарювання, яка в період економічної кризи стримує спад виробництва сільськогосподарської продукції у всіх категоріях господарств [5, с. 151]. Це підтверджують показники виробництва сільськогосподарської продукції господарствами населення у Львівській області за останні роки (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво продукції сільського господарства у Львівській області\*

Показник	1995 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. до 1995 р., %	2008 р. до 2007 р., %
1	2	3	4	5	6
Виробництво валової продукції всіма категоріями господарств, млн. грн.:					
- в'сього	3943,5	4292,7	4300,5	109,1	100,2
- продукція рослинництва	1946,4	2158,3	2193,9	112,7	101,6
- продукція тваринництва	1997,1	2134,47	2107,6	105,5	98,7
Виробництво валової продукції с/г підприємствами, млн. грн.:					
- всього	1240,8	677,0	933,7	75,2	137,9
- продукція рослинництва	654,5	288,6	430,8	65,8	149,3
- продукція тваринництва	586,3	388,4	502,9	85,8	129,5



1	2	3	4	5	6
Виробництво валової продукції господарствами населення, млн. грн.:					
- всього	2702,7	3615,7	3366,8	124,6	93,1
- продукція рослинництва	1291,9	1869,7	1762,1	136,4	94,2
- продукція тваринництва	1410,8	1746,0	1604,7	113,7	91,9

\* Джерело: Статистичний щорічник Львівської обл. за 2008 р. (ГУС у Л. обл.) [5 , ст. 109]

Аналізуючи виробництво валової продукції сільського господарства, можна сказати, що в період з 1995 р. по 2008 р. спостерігалась позитивна динаміка її виробництва. Так, за цей період виробництво валової продукції всіма категоріями господарств зросло на 9,1%. У 2008 р. в порівнянні з 1995 р. виробництво валової продукції господарствами населення зросло на 24,6%, в той час, як її виробництво у сільськогосподарських підприємствах зменшилося на 24,8%

Господарства населення виявилися найбільш пристосованими до кризових явищ на ринку, оскільки вони є сферою дрібного бізнесу, який водночас має не високий рівень ризику. Досить важливим є те, що функціонують господарства населення без значних капітальних вкладень на принципах самофінансування і вони є менш залежні від подорожчання енергоносіїв та інших матеріально-технічних ресурсів, тому що тут переважає ручна праця.

В господарствах населення Львівської області виробляється більше 90% картоплі, овочів та молока. Також вони є основним виробником м'яса. І хоча за минулі роки спостерігається тенденція до зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції у господарствах населення, та все ж таки у структурі виробництва продукції всіма категоріями господарств вони залишаються беззаперечними лідерами (табл. 2).

Таблиця 2.

Виробництво сільськогосподарської продукції господарствами населення Львівської області\*

Продукція	Виробництво продукції у господарствах наелення, тис. т			2008 р. до 2006 р., %	Частка господарств населення у виробництві продукції всіма господарствами агробізнесу, %			2008 р. до 2006 р, %
	2006 р.	2007 р.	2008 р.		2006 р.	2007 р.	2008 р.	
Зернові і зернобобові культури	339,4	324,3	356,7	105,1	57,8	53,0	42,6	73,7
Цукрові буряки	222,2	100,7	126,5	56,9	36,9	20,2	21,7	58,8
Картопля	1461,9	1488,3	1335,5	91,4	993,	97,8	97,4	9,8
Овочі	382,0	414,1	394,5	103,3	94,5	95,8	93,4	98,8
М'ясо	109,1	106,5	101,7	93,2	80,8	73,0	65,9	81,6
Молоко	863,5	789,1	707,6	81,9	96,8	97,0	96,8	100

\* Джерело: [2]



Роль господарств населення у аграрному секторі економіки та суспільстві загалом досить велика, адже вони виробляють екологічно чисту сільськогосподарську продукцію, підтримують продовольчу незалежність країни, забезпечують місцем роботи трудові ресурси, зберігають традиції і культуру українського народу, підвищують якість земельних ділянок тощо.

Господарства населення намагаються виробити якомога більше високоякісної сільськогосподарської продукції, адже від цього залежать їхні доходи. Проте, багато залежить від впровадження сучасних технологій, використання інновацій, відповідного кадрового забезпечення, розвитку маркетингових дій, що не під силу господарствам населення.

Результати дослідження діяльності господарств населення на сьогоднішній день дали змогу виявити ряд притаманних їм негативних рис, зокрема: вузьке коло споживачів, обмеженість фінансових ресурсів, низький рівень матеріально-технічної бази, нестабільність доходів, велике фізичне навантаження на селян тощо.

Функціонування приватних форм господарювання неможливе без передбачення майбутнього, вивчення розвитку ринку, його маркетингового середовища, тобто розроблення економічного прогнозу, який є одним із вирішальних наукових чинників формування стратегії економічного розвитку господарств населення [6, с. 154].

### **ВИСНОВКИ**

Безперечно, господарства населення є важливою складовою аграрного бізнесу України. Однак, існуючий стан господарств населення вимагає від держави впровадження ряду заходів щодо покращення їх функціонування. В першу чергу, потрібно:

- 1) забезпечити рівноправні умови функціонування господарств населення поряд з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками;
- 2) створити умови для стабілізації цін на продукцію сільськогосподарського виробництва;
- 3) покращити доступ до кредитних ресурсів;
- 4) посприяти у забезпеченні господарств населення сортовим насінням, мінеральними добривами, племінним молодняком худоби та птиці;
- 5) створити умови для формування консультаційних служб, які б надавали допомогу у питаннях функціонування господарств населення.

Крім цього, необхідно активно розвивати нові господарські формування, які створюватимуться завдяки оренді землі потужними промисловими підприємствами, сервісними і фінансовими структурами, що здійснюватимуть інвестування у сферу села. Також потрібно посприяти об'єднанню власників земельних ділянок в некомерційні організаційно-правові форми, що дадуть можливість підвищити товарність виробництва та фінансові можливості



виробників продукції.

Важливим завданням державної програми розвитку сільського господарства та сільських територій повинно бути заохочення господарств населення до набуття статусу суб'єктів підприємницької діяльності, а саме перетворення їх у нові організаційно-правові форми – фермерські господарства, приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю та об'єднання в кооперативи. При цьому держава має створити національну мережу оптових сільськогосподарських ринків, це полегшить реалізацію готової продукції господарствами.

В перспективі ця форма господарювання зможе набувати подальшого розвитку в умовах, коли держава не зможе інвестувати в АПК достатньо коштів. В такому випадку державі необхідно хоча б організаційними заходами забезпечити підтримку діяльності господарств населення.

### **SUMMARY**

*In the work the structure agricultural business was analyzed the proportion of farms of population in agricultural production was defined all categories of farms and measures to improve the functioning of farms of population were offered.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Основи підприємництва та агробізнесу: Навчальний посібник / За ред. Губені Ю.Е. – Львів: Українські технології, 2002. – 256 с.
2. Виступ Міністра аграрної політики України Миколи Присяжнюка перед делегатами звітно-виборчої конференції Аграрного союзу України (25.05.10) [Електронний ресурс] – Режим доступу : [press@minapk.gov.ua](mailto:press@minapk.gov.ua)
3. Сільськогосподарська діяльність господарств населення області : статистичний збірник. – Львів: ГУС у Львівській області. – 2009. – 155 с.
4. Статистичний щорічник: Львівська область 2008. Ч. 1 / За ред. Матковського С. О. - Львів: ГУС у Львівській області. – 2008. – 363 с.
5. Галанець В.Г. Особисті господарства населення / Галанець В.Г., Стасів О. Ф. – Львів, 2005. – 161 с.
6. Васильчак С. В. Перспективи розвитку господарств населення у ринкових умовах / С. В. Васильчак, О. Р. Жидяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – 234 с.

**УДК 001.8.338.314**

**Бабицька О. О.,**  
здобувач

**Жмайлова О. Г.,**

науковий керівник: к. е. н., доцент

Сумський національний аграрний університет

### **АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ**

*Розглянуто основні методи аналізу прибутковості на прикладі сільськогосподарських підприємств Сумської області. Узагальнено*



*результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Обґрунтована доцільність застосування теоретико-методологічних основ аналізу, яка дозволить підвищити рівень ефективності їх господарювання.*

***Ключові слова:** прибуток, горизонтальний (вертикальний) аналіз, рівень ефективності, інтенсивність господарювання, рентабельність (збитковість).*

## **ВСТУП**

Здатність створення необхідної і достатньої величини прибутку є основною метою функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів діяльності та форм власності. Як відомо, прибуток – це одна з головних економічних категорій товарного виробництва. Крім того, прибуток є також і виробничою категорією, що характеризує відносини, які складаються в ринкових умовах у процесі суспільного виробництва.

В даному аспекті аналіз прибутку галузі сільського господарства займає провідне місце в системі комплексного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності сільськогосподарських підприємств, їх ефективність, а дослідження цієї проблеми на сьогодні є досить актуальним.

Питаннями методології, теорії та практики аналізу прибутку сільськогосподарських підприємств займається ряд провідних вчених-економістів, серед яких Блонська В. І. [1], Волкова Ю. [2], Ковальчук Т. М. [3], Коробов М. Я. [4], Купалова Г. І. [5], Лагун М. І. [6], Подольська В. О. [7], Поліщук Н. В. [8] та інші. За результатами досліджень учених можемо стверджувати, що вибір кращих методів аналізу прибутковості сільськогосподарських підприємств, послідовність його проведення в сучасних умовах трансформації ринкової економіки та її вимог вивчені недостатньо. Теоретичне і практичне значення аналізу та методів його проведення, актуальність дослідження і недостатнє вивчення зазначених проблем визначили вибір теми проведеного нами дослідження.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Головною метою статті є проведення аналізу й оцінки прибутку сільськогосподарських підприємств Сумської області із застосуванням теоретико-методологічних основ аналізу. Основними завданнями дослідження є: визначити динаміку прибутку (збитку), провести аналіз доходів та витрат, дослідити структуру операційних витрат та визначити значення показників ефективності фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

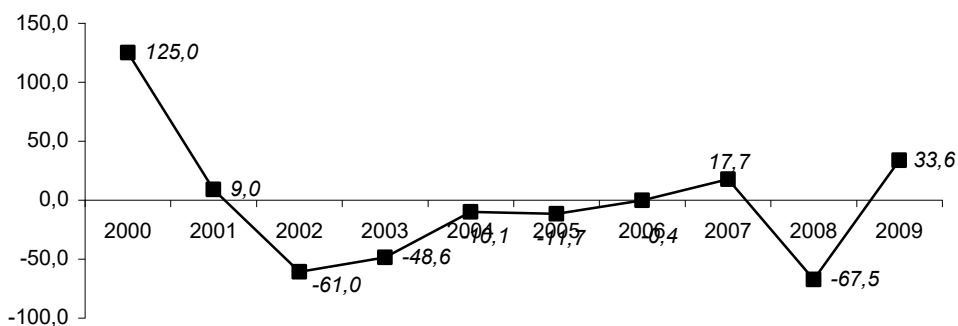
При проведенні аналізу результатів діяльності будь-якого



підприємства визначення послідовності виконання робіт, а також методів, які використовуються, є досить важливим. Аналіз, як комплексний і системний процес, що включає три послідовні організаційно-економічні етапи – підготовчий, виконавчий і заключний, починається із загального опису об'єкта аналізу, обґрунтування системи як загальних, так і окремих критеріїв оцінки результатів діяльності, збору і перевірки вірогідності економічної інформації, визначення відповідності отриманих результатів ринковій меті діяльності підприємства, виявлення виробничо-економічних фінансових та інших проблем у поточному стані бізнесу.

Відмітимо, що прибуток – це частина вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття усіх виробничих витрат. Сільське господарство є тією галуззю економіки, де витрати виробництва не завжди покриваються доходами його діяльності.

Проведений горизонтальний аналіз (результати якого відображено на рис.) свідчить про значні коливання прибутку (збитку) сільськогосподарських підприємств області. Так, за останнє десятиріччя прибутковість сільськогосподарських підприємств щорічно знижувалась і господарства отримували збитки (за виключенням 2007 та 2009 років, коли сільськогосподарські підприємства були прибутковими).



*Рис. Динаміка прибутку (збитку) сільськогосподарських підприємств Сумської області за 2000-2009 рр., млн. грн.*

*Джерело: побудовано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації*

Відомо, що горизонтальний (трендовий) аналіз результативності ґрунтується на вивченні динаміки окремих її показників у часі, вертикальний (структурний) – на розкладі агрегованих показників [8].

Проведений горизонтальний та вертикальний аналіз Звіту про фінансові результати (табл. 1) свідчить, що сільськогосподарські підприємства Сумської області у 2009 р. отримали чистий прибуток, сума якого склала 33,6 млн. грн.



Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів сільськогосподарських підприємств Сумської області, млн. грн.

Назва показників	2007 р.	2009 р.	відхилення (+,-) 2009 р. від 2007 р.	2009 р. у % до 2007 р.
1	2	3	4	5
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1136,5	2025,5	889,0	178,2
Податок на додану вартість	162,7	284,7	122,0	175,0
Інші вирахування з доходу	1,5	21,5	20,0	у 14 р.б.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	972,4	1719,3	747,0	176,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	773,1	1276,4	503,3	165,1
Валовий: прибуток (збиток)	199,3	443,0	243,7	222,3
Інші операційні доходи	271,0	404,8	133,7	149,3
Адміністративні витрати	70,7	95,4	24,7	135,0
Витрати на збув	14,0	45,5	31,5	324,9
Інші операційні витрати	159,4	311,9	152,5	195,7
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток (збиток)	226,2	394,8	168,6	174,5
Дохід від участі в капіталі	0,03	-	-0,03	-
Інші фінансові доходи	11,4	6,7	-4,7	59,0
Інші доходи	20,2	17,8	-2,4	88,2
Фінансові витрати	38,9	106,3	67,4	273,2
Втрати від участі в капіталі	1,8	-	-1,8	-
Інші витрати	30,8	274,3	243,5	у 8,9р.б.
1	2	3	4	5
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток (збиток)	186,3	38,7	-147,6	20,8
Податок на прибуток від звичайної діяльності	0,1	0,2	0,2	у 4,3р.б.
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток (збиток)	186,2	38,5	-147,7	20,7
Надзвичайні: доходи	0,0	0,1	0,1	у 5,3р.б.
витрати	8,5	5,0	-3,5	58,6
Чистий прибуток (збиток)	177,7	33,6	-144,2	18,9

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації

Враховуючи те, що сільське господарство є галуззю з високим ступенем ризику, за період 2007-2009 рр. мали місце надзвичайні події, наслідком впливу яких стало значне перевищення витрат над доходами, що негативно відобразилося на загальній сумі чистого прибутку, величина якого за період дослідження скоротилася більше, ніж у 5 разів. Цьому сприяло зниження фінансового результату від звичайної діяльності на 147,6 млн. грн. при одночасному збільшенні фінансового результату від операційної діяльності, інших операційних доходів, валового прибутку та чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 1,7, 1,5, 2,2 та 1,8 разів, відповідно, а також зростання собівартості реалізованої продукції в 1,7 рази. Таким чином, завдяки переважаючим темпам росту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) над темпами росту її собівартості,





сума валового прибутку сільськогосподарських підприємств збільшилася за досліджуваний період у 2,2 рази, що в абсолютному виразі склало 243,7 млн. грн.

Дослідивши динаміку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств області, можна узагальнити, що у 2007 р. господарства спрацювали найкраще, порівняно з двома наступними періодами, тому в подальшому більше уваги слід приділяти виконанню планів одержання прибутку, а також виявленню факторів формування показників прибутку та розрахунків їхнього впливу.

Розглядаючи прибуток від реалізації продукції з кількісного аспекту, то останній є різницею між виручкою і собівартістю реалізованої продукції. При розрахунку прибутку слід враховувати витрати, які відображені в бухгалтерських документах (їх називають явними). Проте можливості використання даного виду прибутку для цілей управління сільськогосподарського підприємства обмежені, оскільки його розрахунок не передбачає відшкодування неявних витрат, пов'язаних із витратами від упущених альтернативних можливостей вкладень як власного капіталу, так й інших видів фінансових ресурсів [3].

Розглянемо динаміку доходності сільськогосподарських підприємств Сумської області (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка доходності сільськогосподарських підприємств

Найменування показників	Форма звітності, код рядка	2007 р.	2009 р.	Абсолютне відхилення	Коефіцієнт зміни
1	2	3	4	5=4-3	6=4:3
Вартість активів підприємства (Ква)	Ф. 1 р. 280	1811,6	2699,1	887,5	1,49
Сукупний дохід (Ксд)	Ф.2 р. 035+060+110+ +120+130+200	1275,0	2148,7	873,7	1,69
Сума сукупного доходу на 1 грн. вартості активів (Кда)	П.2 : п.1	0,70	0,80	0,1	1,14

*Джерело: розраховано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації*

Розрахунки свідчать, що вартість активів та величина сукупного доходу сільськогосподарських підприємств області у 2009 р. порівняно з 2007 р. зросли в 1,5 та 1,7 рази, відповідно. У звітному періоді також спостерігається приріст коефіцієнта доходності активів ( $K_{да} > 1$ ) до 1,14. Це свідчить про те, що товаровиробники сільськогосподарської галузі області у 2009 р. на 1 грн. вартості активів, використаних на виробництво продукції, отримали на 0,1 грн. доходу більше, ніж у 2007 р.

Аналіз доходів є важливим етапом аналізу прибутковості діяльності підприємств, основними завданнями якого є:



- систематичний та оперативний контроль за виконанням планів реалізації сільськогосподарської продукції й отриманням прибутку;
- визначення впливу факторів як об'єктивних, так і суб'єктивних, які впливають на обсяги реалізації продукції та кінцеві результати діяльності;
- виявлення резервів збільшення обсягів реалізації продукції та величини прибутку;
- оцінка подальшої роботи підприємства з використання можливостей збільшення обсягів реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності;
- розробка заходів з використання виявлених резервів щодо покращення ефективності господарювання[2].

Проведений аналіз динаміки та структури доходів сільськогосподарських підприємств дозволяє констатувати про збільшення сукупного доходу в 1,7 рази або на 873,7 млн. грн. З'ясовано, що на зростання цього показника суттєво вплинуло збільшення доходів від операційної діяльності сільськогосподарських підприємств на 880,7 млн. грн., основною складовою яких (близько 80 %) є доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Його сума у звітному періоді також перевищила рівень базисного майже в 1,8 рази або на 747,0 млн. грн. При цьому збільшилась також сума надзвичайних доходів (у 5 разів або на 0,5 млн. грн.) та інших операційних доходів (в 1,5 рази або на 133,7 млн. грн.), відповідно. За досліджуваний період зниження інших доходів звичайної діяльності на 2,4 млн., (частка яких у загальній структурі сукупного доходу сільськогосподарських підприємств складає в межах 1-2 %) не вплинуло суттєво на значення показника сукупного доходу.

В ході проведення дослідження встановлено, що у загальній структурі діяльності сільськогосподарських підприємств області операційна діяльність займає першочергове місце, яка передбачає виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції. З цією метою проаналізуємо динаміку та структуру операційних витрат, тенденція до зростання яких спостерігається за всіма видами (табл. 3).

Так, матеріальні витрати, (які займають у структурі операційних витрат найбільшу питому вагу – близько 60 %), збільшились у 1,3 рази; витрати на оплату праці та амортизацію підвищились в 1,2 та 1,5 рази, відповідно, що обумовлено щорічним підвищенням мінімальної заробітної плати та збільшенням амортизаційних відрахувань на сільськогосподарську техніку, будівлі та споруди сільськогосподарського призначення. Питома вага оплати праці та відрахувань на соціальні заходи знаходиться в межах 17-14 та 3-4 відсотків, відповідно. При цьому сума відрахувань на соціальні заходи та інших операційних витрат у 2009 р. порівняно з 2007 р. зросла в 2,1 та 2,6 раз, відповідно.



Таблиця 3

Динаміка і структура операційних витрат за економічними елементами

Найменування показників	Форма звітності, код рядка	2007 р.		2009 р.		Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
		Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %		
1	2	3	4	5	6	7	8
Матеріальні затрати	Ф. 2 р.230	726,5	65	977,4	59	250,9	134,5
Витрати на оплату праці	Ф. 2 р.240	187,2	17	229,5	14	42,3	122,6
Відрахування на соціальні заходи	Ф. 2 р.250	32,4	3	69,4	4	37,0	213,9
Амортизація	Ф. 2 р.260	57,1	5	88,5	5	31,4	154,9
Інші операційні витрати	Ф. 2 р.270	115,4	10	294,2	18	178,9	255,1
Разом операційних витрат	Ф. 2 р.280	1118,6	100	1659,1	100	540,4	148,3
Сума витрат операційної діяльності на 1 грн. реалізованої продукції	Ф.2 р.280:р.035	1,15		0,96		-0,2	83,6

*Джерело: розраховано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації*

Проведений аналіз операційної діяльності сільськогосподарських підприємств області дозволяє стверджувати про збільшення загальної сума витрат даного виду діяльності у 2009 р. порівняно з попереднім на 148,3 млн. грн. або в 1,5 рази. У базисному періоді на 1 грн. реалізованої продукції господарствами вкладено 1,15 грн. операційних витрат, в той час як у 2009 р. операційна діяльність була прибутковою: на 1 грн. реалізованої продукції сільськогосподарські товаровиробники понесли 0,96 грн. витрат.

Відмітимо, що ефективність діяльності підприємства відображають такі показники як величина прибутку та рентабельність (відносний показник прибутку), що характеризують інтенсивність господарювання. Крім того, життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача використаних ресурсів та, наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування виробничих витрат. Водночас, щоб зробити певні висновки про рівень ефективності господарської діяльності підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність, оскільки абсолютна сума прибутку не характеризує рівня ефективності виробництва [1].

Розподіл показників рентабельності з точки зору вимірювання прибутковості вкладених ресурсів на створення потенціалу підприємства (його основних та оборотних засобів, засобів обігу, інших активів) і прибутковості його поточних витрат має суттєве аналітичне значення має при проведенні аналізу результатів діяльності [4].



Так, рентабельність господарювання зазвичай характеризується системою показників, які об'єднують у наступні групи:

- показники, що характеризують окупність витрат, інвестиційних проектів (капітальних, фінансових, реінвестицій);
- показники, що характеризують рентабельність реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг);
- показники, що характеризують доходність вкладеного капіталу, його складових та інших джерел фінансування [7].

Визначивши значення показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств сільськогосподарських підприємств, встановлено, що, на відміну від базисного періоду, у звітному спостерігається погіршення ефективності використання господарствами області майна та джерел його формування (табл. 4).

Таблиця 4

Показники ефективності фінансово-господарської діяльності  
сільськогосподарських підприємств Сумської області

Показники, млн. грн.	Алгоритм розрахунку	2007 р.	2009 р.	2009 р., +/- до 2007 р.
1	2	3	5	6
1. Середній розмір майна	(р. 640 гр. 3+4) ф. 1/2	1632,5	2548,8	916,4
2. Середній розмір власного капіталу	(р. 380 гр. 3+4) ф. 1/2	891,8	1040,5	148,7
3. Середній розмір власного оборотного капіталу	р. (260+270+620-630-430 гр. 3+4) ф. 1/2	374,1	643,5	269,4
4. Середній розмір авансованого капіталу	р. (640-530-540-550-560-570-580--590-600-610 гр. 3+4) ф. 1/2	1318,6	1958,6	639,9
5. Середній розмір основних засобів	р. (031 гр. 3+4) ф. 1/2	1124,1	1222,1	98,1
6. Вартість виробничих ресурсів	пок. 6+пок. 7	1678,7	2101,2	422,5
7. Вартість господарських ресурсів	пок. 8+ пок. 9	1865,9	2330,4	464,5
8. Виручка від реалізації	р. 035 ф. 2	972,4	1719,3	747,0
9. Витрати	р. 280 ф. 2	1118,6	1659,1	540,4
10. Прибуток (збиток) до оподаткування	р. 170 (175) ф. 2	186,3	38,7	-147,6
11. Чистий прибуток (збиток)	р. 220 (225) ф. 2	177,7	33,6	-144,2
12. Рівень рентабельності (збитковості), %				
12.1. продажу	(пок. 10 : пок. 8) x 100	19,16	2,25	-16,91
12.2. основних засобів	(пок. 10 : пок. 5) x 100	16,57	3,17	-13,40
12.3. виробничих ресурсів	(пок. 10 : пок. 6) x 100	11,10	1,84	-9,25
12.4. всіх ресурсів	(пок. 10 : пок. 7) x 100	9,98	1,66	-8,32
12.5. витрат	(пок. 10 : пок. 9) x 100	16,65	2,33	-14,32
12.6. активів	(пок. 11 : пок. 1) x 100	10,89	1,32	-9,57
12.7. власного капіталу	(пок. 11 : пок. 2) x 100	19,93	3,22	-16,70
12.8. власного оборотного капіталу	(пок. 11 : пок. 3) x 100	47,50	5,21	-42,28
12.9. авансованого капіталу	(пок. 11 : пок. 4) x 100	13,48	1,71	-11,76

Джерело: побудовано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації



Так, зі 100 грн., вкладених в активи, господарства у 2009 р. одержали прибутку на 9,57 грн. менше, ніж у 2007 р. Більш значним було зниження ефективності використання капіталу. Замість 47,5 та 9,93 грн. прибутку, який був одержаний зі 100 грн. власного оборотного та власного капіталу, віддача зі 100 грн. коштів у 2009 році порівняно з 2007 роком знизилась на 42,28 та 16,7 грн., відповідно. Ефективність використання як виробничих, так і всіх ресурсів також знизилася на 9,25 та 8,32 грн., відповідно.

Отже, сільськогосподарським підприємствам з метою підвищення ефективності використання майна та джерел його формування слід працювати за критерієм максимізації прибутку та мінімізації ризиків.

Одним із заходів, що дозволяє мінімізувати ризики загибелі сільськогосподарських культур – це страхування посівів. На жаль, в Державному бюджеті як 2009, так і 2010 рр. не передбачена програма по здешевленню вартості страхових премій, сплачених суб'єктами аграрного ринку, яка дозволяла б господарствам отримувати компенсацію з бюджету за понесені витрати по страхуванню.

За останні два роки державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників зменшилась у 4,5 рази й у 2009 р. склала 23,6 млн. грн. проти 108,5 млн. грн. у 2008 р. Реалізація потенціалу сільськогосподарських підприємств стримується низьким забезпеченням фінансовими ресурсами. Це означає, що аграрне виробництво може успішно розвиватися в ринковому середовищі, яке необхідно підтримувати за допомогою держави.

### **ВИСНОВКИ**

Отже, в результаті проведеного дослідження з'ясовано, що співвідносити доходи і витрати – головне завдання кожного учасника господарської діяльності. З метою дотримання вимог ринкової економіки, підприємствам будь-якої галузі, зокрема сільськогосподарської, враховуючи її високі ризики, необхідно досить обґрунтовано підходити до планування своєї діяльності та визначення стратегії фінансової і виробничої політики, що потребує детального аналізу й оцінки отриманих результатів.

### **SUMMARY**

*The principal methods of profitability analysis of Sumy Region agrarian enterprises have been examined in the article. Research showed that the using of activity results analysis of agrarian enterprises would provide the increasing of their manage effectiveness.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

- 1.Блонська В. І., Турчиняк Ю. Б. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток / В. І. Блонська, Ю. Б. Турчиняк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2006. – Вип. 16.7 – С. 272-274.
2. Волкова Ю. Особливості аналізу операційної (основної) діяльності підприємства / Ю. Волкова //



Економічний аналіз – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 257-260. 3. Ковальчук Т. М. Оперативний аналіз прибутку від реалізації продукції / Т. М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 92-101. 4. Коробов М. Я. Фінансовий аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. / М. Я. Коробов – 3-тє вид. перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294 с. 5. Купалова Г. І., Ільєнко А. А., Гринчук Ю. С. Удосконалення методології економічного аналізу в системі управління / Г. І. Купалова, А. А. Ільєнко, Ю. С. Гринчук // Формування ринкових відносин в Україні – 2008. – № 7 (86). – С. 14-19. 6. Лагун М. І. Методичні прийоми проведення аналізу фінансового стану підприємства / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. № 5 (60). – 2006. – С. 55-60. 7. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. / В. О. Подольська, О. В. Яріш – К.: Центр навчальної літератури. – 2007. – 488 с. 8. Поліщук Н. В. Методи аналізу діяльності підприємства / Н. В. Поліщук // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 61-66.

УДК 336.71

*Перехрест Л.М.,  
доцент*

### **МЕТОДОЛОГІЯ ІМОВІРНІСНО-АВТОМАТНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗУВАННЯ СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ БАНКУ**

*У статті розглянуто методологію імовірнісно-автоматного моделювання як одного із інструментів прогнозування діяльності банку. Розроблена автором модель дозволить банку передбачити можливі наслідки прийнятих рішень та оцінити зміни, пов'язані із зовнішнім та внутрішнім управлінням.*

**Ключові слова:** імовірнісний автомат, імовірнісно-автоматне моделювання, комерційний банк, технологічний потенціал, безпечний розвиток банку.

#### **ВСТУП**

Ефективність трансформаційних процесів, що відбуваються в суспільстві та економіці України в значній мірі залежить від ефективності функціонування банківського сектору, який перерозподіляє та прискорює рух фінансових ресурсів в країні, тим самим забезпечує стабільність розвитку та ефективність функціонування національної економіки.

Серед проблем, що стоять перед банківською системою найбільш гострою і актуальною є проблема забезпечення стійкого розвитку банків як однієї із основних умов формування стабільної банківської системи.

Разом з тим, успішне функціонування банківської системи загалом залежить від фінансового стану кожного окремого банку, його здатності протидіяти негативним чинникам та динамічно розвиватися. Водночас, слід зазначити, що сучасний рівень розвитку технологій потребує від комерційних банків швидких інструментів щодо





обслуговування клієнтів та впровадження нових інформаційних технологій. Від того наскільки буде розвинений технологічний та інформаційний рівень комерційного банку залежить його місце поміж конкурентами на ринку фінансових послуг.

Зазначене зумовлює необхідність застосування в діяльності банків такої методології, яка б дозволила не тільки відображати й аналізувати дані, але й допомагати при вирішенні задач у неоднозначних ситуаціях. Зокрема це стосується тих випадків, коли з декількох варіантів необхідно вибрати пріоритетний, використовуючи при цьому модельні прогнозовані результати проведення тієї або іншої політики банку, на яку впливає досить багато імовірнісних факторів, у тому числі й ризику.

Тому з метою прогнозування подальшого технологічного розвитку комерційного банку нами було обрано інструмент імовірнісно-автоматного моделювання, оскільки саме цей метод дозволяє з легкістю побудувати імітаційну модель та вивчити поведінку системи на тривалих проміжках часу.

Метод базується на основоположних дослідженнях, першими з яких були праці К.Шенона і В.І.Шестакова. В подальшому з'являється ряд робіт – Д.Хафмена, Г.Мілі, Е.Мура, в яких уперше досліджується питання аналізу і синтезу цифрових автоматів як абстрактних перетворень інформації.

На сучасному етапі імітаційно-автоматне моделювання знайшло своє втілення у наукових працях видатних вітчизняних вчених: А.А.Бакаєва, Н.І.Костіної, Н.В.Яровицького та інших.

Однак не всі проблеми у даній сфері можна вважати достатньо вивченими та вирішеними. Особливо це стосується питань, пов'язаних з моделюванням процесів щодо забезпеченням стабільної діяльності банків, що і зумовило актуальність роботи.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є дослідження методологічних підходів щодо розробки імовірнісно-автоматної моделі діяльності банку як інструмента прогнозування стабільного та безпечного розвитку банку.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Автоматне моделювання є перспективним інструментом для прогнозування та імітації будь-яких економічних процесів, а його застосування найбільш доцільне у дослідженнях складних динамічних систем, до яких належить і банківська система.

До переваг даного методу слід віднести:

- простоту відображення алгоритмічних та структурних особливостей певних систем;
- можливості максимальної уніфікації побудови моделі;
- стандартизація імітаційного алгоритму та програмної реалізації.





Водночас, варто зауважити, що імітаційні моделі є найбільш ефективними при дослідженні системи в динаміці. Тому вони можуть застосовуватись у багатьох випадках, коли використання математичних методів складних економічних систем не призводить до бажаних результатів. Передбачення результату динамічного процесу є найбільш важким, коли у функціонуванні системи приймають участь випадкові фактори. Саме у цих випадках імітаційні методи є найбільш результативними.

Використання сучасних методів імітаційного моделювання дозволяє замінити експеримент із досліджуванним об'єктом комп'ютерною імітацією процесів, що відбуваються в даному об'єкті. Імітаційна модель надає можливість здійснити прогноз досліджуваних процесів та наблизитись до оптимального рішення, оскільки її основні характеристики базуються на випадковості процесів, що відбуваються у системі.

Перейдемо до опису ідеї автоматного моделювання та викладенню загальних принципів побудови імітаційної моделі.

Основними поняттями автоматного моделювання є імовірнісний автомат та система імовірнісних автоматів.

Під імовірнісним автоматом будемо розуміти деякий визначений об'єкт, що має внутрішній стан, здатний сприймати вхідний сигнал та видавати вихідний [1]. Автомат, що застосовується в даній роботі є дискретним ініціальним імовірнісним автоматом Мура з детермінованими виходами [2]. Це означає, що зміна стану автомату і видача вихідних сигналів відбувається лише в цілочисельні моменти часу, початковий стан автомату є строго закріпленим, імовірнісний фактор впливає на формування внутрішнього стану автомату, значення вихідного сигналу залежить від значення вхідного лише через внутрішній стан.

Імітаційно-автоматна модель вважається заданою, якщо визначено всі її автомати та зв'язки між автоматними системами або їх відсутність.

Побудована модель представляє собою сукупність імовірнісних автоматів, зв'язаних між собою певним чином, тобто систему імовірнісних автоматів [3].

Об'єднання автоматів в систему заключається в ототожненні вихідних сигналів одних автоматів з вхідними сигналами інших. Допустимо, що автомати, що розглядаються нами володіють в кожний момент часу  $t$  одномірними (числовим) внутрішнім станом (а не векторним). У тих випадках, коли для імітації деякого реального об'єкту необхідно задавати не одну величину, а декілька, будемо описувати модель цього об'єкту за допомогою декількох автоматів.

Постановка задачі: нехай в початковий момент часу комерційний банк має технологічний потенціал, що дорівнює  $P$  умовних одиниць.



Кожен момент часу цей технологічний потенціал зменшується на сталу величину  $\alpha$ , що характеризує собою сталість „старіння” технологій банку. Для того, щоб розвиватись, комерційний банк впроваджує нові технології, послуги, закуповує нове обладнання, тощо. Цей процес відбувається через випадкові проміжки часу, що характеризуються випадковою величиною  $\xi$ . Внаслідок впровадження цих нових технологій сумарний технологічний потенціал банку збільшується на випадкову величину  $\rho$ . Періодично, через проміжки часу, що характеризуються випадковою величиною  $\tau$  у комерційного банку значно знижується технологічний потенціал за рахунок втрати інформації, яка є банківською таємницею. Втрата цього потенціалу є випадковою величиною  $\mu$ , на значення якої зменшується технологічний потенціал банку.

Задача полягає в знаходженні початкового мінімального банківського технологічного потенціалу при заданих випадкових величинах і початковому значенні потенціалу.

Опис внутрішніх станів автоматів має такий вигляд:

$a_1(t)$  – час від моменту  $t$  до моменту впровадження нової банківської технології;

$a_2(t)$  – випадкова величина  $\rho$  – значення впливу нової технології на загальний технічний потенціал комерційного банку;

$a_3(t)$  – час від моменту  $t$  до моменту втрати банком частини технологічного потенціалу;

$a_4(t)$  – випадкова величина  $\mu$  – величина на яку зменшиться технологічний потенціал комерційного банку внаслідок втрати інформації, що являє собою банківську таємницю, тощо;

$a_5(t)$  – загальний технологічний потенціал комерційного банку на момент часу  $t$ ;

$u_1(t)$  – загальний час, що пройшов від початку моделювання до моменту  $t$ ;

$u_2(t)$  – оцінка середнє значення технологічного потенціалу комерційного банку на момент автоматного часу  $t$ .

За допомогою таблиці умовних функціоналів переходів здійснюється розрахунок внутрішніх станів автоматів моделі в наступний  $(t+1)$  момент часу за даними, що були отримані у попередній момент часу  $(t)$  (табл.1).

Система функцій виходів (СФВ) – це сукупність систем, за якими відбувається перерахунок вихідних сигналів автоматної моделі. У даному випадку СФВ має такий вигляд:

$$x_1(t) = \begin{cases} 1, & a_1(t) = 1, \\ 0, & a_1(t) > 1, \end{cases} \text{ – сигнал, що приймає одиничне значення}$$

у випадку, коли в наступний момент часу відбудеться збільшення технологічного потенціалу комерційного банку внаслідок впровадження нової технології і нульове значення – в протилежному



випадку;

$$x_3(t) = \begin{cases} 1, & a_3(t) = 1, \\ 0, & a_3(t) > 1, \end{cases} \quad \text{– сигнал, що приймає одиничне}$$

значення у випадку, коли в наступний момент часу відбудеться зменшення технологічного потенціалу комерційного банку внаслідок втрати інформації, що становить банківську таємницю.

Таблиця 1

Таблиця умовних функціоналів переходів

A <sub>1</sub>	a <sub>1</sub> (t)>1	a <sub>1</sub> (t)=1
	a <sub>1</sub> (t)-1	ξ
A <sub>2</sub>	ρ	
A <sub>3</sub>	a <sub>3</sub> (t)>1	a <sub>3</sub> (t)=1
	a <sub>3</sub> (t)-1	τ
A <sub>4</sub>	μ	
A <sub>5</sub>	a <sub>4</sub> (t)-α+a <sub>2</sub> (t)x <sub>1</sub> (t)-a <sub>4</sub> (t)x <sub>3</sub> (t)	
U <sub>1</sub>	u <sub>1</sub> (t)+1	
U <sub>2</sub>	$\frac{u_1(t)u_2(t) + a_5(t)}{u_1(t) + 1}$	

Значення інших вихідних сигналів співпадають зі значенням внутрішніх станів автоматів.

Для складних систем з великою кількістю автоматів і міжавтоматних зв'язків використовується матричний опис структури. Для цього будується квадратна матриця структури системи, порядок якої відповідає кількості автоматів системи. Матриця алфавітів автоматної системи (табл. 2) характеризує з якісного боку всі міжавтоматні зв'язки системи та деталізує значення, які може приймати внутрішній стан автоматів та їх вихідні сигнали.

Таблиця 2

Матриця алфавітів моделі (якісна залежність між автоматами)

	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	U <sub>1</sub>	U <sub>2</sub>
A <sub>1</sub>	N	∅	∅	∅	D	∅	∅
A <sub>2</sub>	∅	R	∅	∅	R	∅	∅
A <sub>3</sub>	∅	∅	N	∅	D	∅	∅
A <sub>4</sub>	∅	∅	∅	R	R	∅	∅
A <sub>5</sub>	∅	∅	∅	∅	R	∅	R
U <sub>1</sub>	∅	∅	∅	∅	∅	N	N
U <sub>2</sub>	∅	∅	∅	∅	∅	∅	R

Необхідно зазначити, що якщо алфавіт сигналу, який передається одним із каналів зв'язку, складається лише з одного символу, то це прирівнюється до відсутності сигналу взагалі. Дійсно, в основі передачі всякого повідомлення завжди лежить чергування декількох символів. Тому будемо вважати, що якщо стан одного автомата в



попередній момент часу не впливає на стан іншого автомату в наступний момент (відсутній сигнал, який передається від одного з цих автоматів до другого), то це аналогічно наявності такого зв'язку, при якому алфавіт повідомлення, що передається представляє собою множину, що складається із одного-єдиного символу. Оскільки у цьому випадку немає різниці, яким саме є цей символ, то для всіх множин, який складається з одного-єдиного символу, введемо позначення  $\emptyset$ . Поряд з цим позначенням в подальшому будемо застосовувати інші стандартизовані позначення для алфавітів. Приведемо деякі з них:  $D$  – двоїчний алфавіт (множина, що складається з двох символів: 0 і 1);  $N$  – натуральний (множина всіх натуральних чисел);  $R$  – раціональний (множина всіх невід'ємних раціональних чисел).

Дана матриця дає конкретну уяву про внутрішній алфавіт та про алфавіти всіх вхідних і вихідних сигналів. Таким чином, матриця алфавітів автоматної системи характеризує з якісної сторони всі міжавтоматні зв'язки системи.

Описання зв'язків між автоматами системи можна зробити за допомогою графа міжавтоматних зв'язків (рис.1), які відображають якісну залежність між автоматами системи.

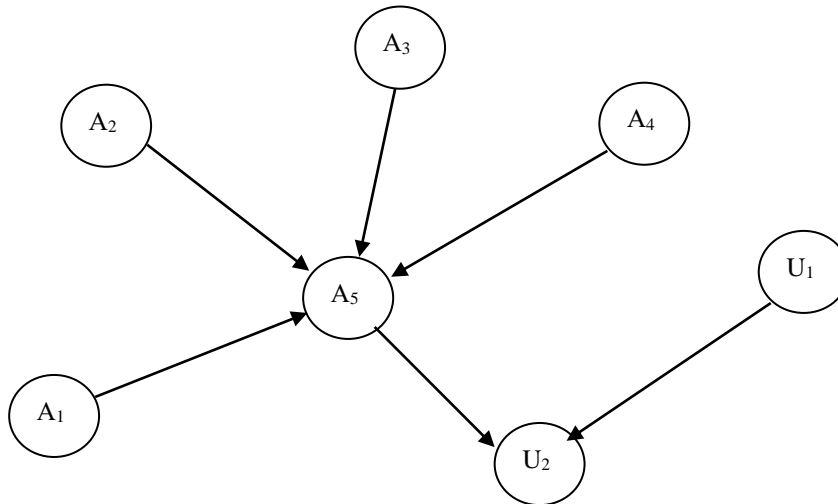


Рис. 1. Граф міжавтоматних зв'язків

Коментар до побудови моделі. Автомат  $A_1$ . Значення внутрішнього стану автомату  $a_1(t)$  зменшується на одиницю у випадку, коли до розробки нової технології залишилось більше ніж одна одиниця автоматного часу та приймає значення випадкової величини  $\xi$  у випадку, коли в наступний момент часу відбудеться розробка нової технології. Аналогічно діє автомат  $A_3$ .

Автомат  $A_5$ . Значення сумарного технологічного потенціалу



зменшується на величину сталого „старіння” технологій  $\alpha$ , та збільшується на величину впроваджених нових технологій у випадку, коли настав час їх впровадження, та зменшується на величину технологічних втрат у випадку коли вони мали місце.

Розглянемо умовний приклад дії моделі.

Візьмемо наступні початкові дані:

Вектор початкових значень – (3; 0,3; 10; 0,4; 1; 0; 0)

Система розподілу незалежних випадкових величин:

$\xi$  – випадкова величина розподілена за законом Пуасона з параметром  $\lambda=4$ ;

$\rho$  – випадкова величина розподілена за нормальним законом з параметрами  $m=0,3$  та  $\sigma^2=0,1$ ;

$\tau$  – випадкова величина розподілена за законом Пуасона з параметром  $\lambda=7$ ;

$\mu$  – випадкова величина розподілена за нормальним законом з параметрами  $m=0,5$  та  $\sigma^2=0,1$ ;

Величина „старіння” технологій банку  $\alpha=0,01$ .

В табл. 3 наведено результати моделювання рівня технологічного розвитку комерційного банку за 25 одиниць автоматного часу.

Таблиця 3

Розрахунок рівня технологічного розвитку комерційного банку

Час	$A_1$	$A_2$	$A_3$	$A_4$	$A_5$	$U_1$	$U_2$	$X_1$	$X_2$
1	3	0,30	10	0,40	1,00	0	0,00	0	0
2	2	0,33	9	0,74	0,99	1	1,00	0	0
3	1	0,14	8	0,65	0,98	2	1,00	1	0
4	4	0,30	7	0,67	1,11	3	0,99	0	0
5	3	0,19	6	0,36	1,10	4	1,02	0	0
6	2	0,19	5	0,47	1,09	5	1,03	0	0
7	1	0,20	4	0,41	1,08	6	1,04	1	0
8	2	0,37	3	0,54	1,27	7	1,05	0	0
9	1	0,27	2	0,59	1,26	8	1,08	1	0
10	0	0,21	1	0,52	1,52	9	1,10	1	1
11	3	0,32	6	0,44	1,19	10	1,14	0	0
12	2	0,32	5	0,59	1,18	11	1,14	0	0
13	1	0,34	4	0,42	1,17	12	1,15	1	0
14	6	0,33	3	0,51	1,50	13	1,15	0	0
15	5	0,35	2	0,32	1,49	14	1,17	0	0
16	4	0,34	1	0,60	1,48	15	1,19	0	1
17	3	0,41	6	0,55	0,88	16	1,21	0	0
18	2	0,41	5	0,45	0,87	17	1,19	0	0
19	1	0,27	4	0,47	0,86	18	1,17	1	0
20	3	0,39	3	0,48	1,12	19	1,16	0	0
21	2	0,23	2	0,43	1,11	20	1,16	0	0
22	1	0,43	1	0,43	1,10	21	1,15	1	1
23	9	0,21	9	0,53	1,09	22	1,15	0	0
24	8	0,23	8	0,43	1,08	23	1,15	0	0
25	7	0,49	7	0,54	1,07	24	1,15	0	0

Середнє значення рівня технологічного розвитку комерційного банку в кожен момент моделювання зображено на рис. 2.

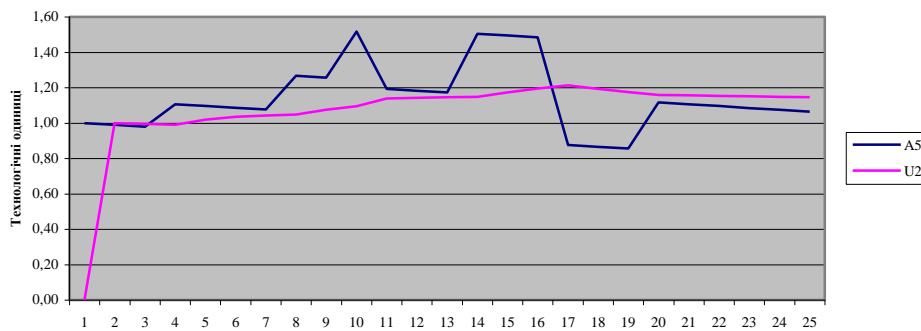


Рис.2. Технологічний розвиток комерційного банку

## ВИСНОВКИ

Таким чином представлена імовірно-автоматна модель є наочним прикладом використання методики ймовірно-автоматного моделювання з метою прийняття управлінських рішень.

Побудована імітаційна модель дозволить банкам краще орієнтуватись в різних ситуаціях, що виникають в процесі банківської діяльності, передбачити можливі наслідки прийнятих рішень, оцінити зміни, пов'язані із зовнішнім та внутрішнім управлінням.

Отже, сучасний менеджмент банку повинен передбачати застосування нових імітаційних технологій у будь-якому банку, який претендує на стабільну репутацію та високий міжнародний рейтинг. Імітаційні моделі дозволять ув'язати в єдине ціле діяльність всіх підрозділів банку з метою забезпечення його стабільного розвитку. На цій основі стає можливою ефективна організація всієї системи оперативного та стратегічного управління банком.

## SUMMARY

*In the article methodology is considered probabilistic-automat design as one of instruments of prognostication of activity of bank. The model developed an author will allow a jar to foresee the possible consequences of the accepted decisions and estimate changes, related to the external and internal management.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бакаев А.А. Имитационные модели в экономике [Текст]/ Бакаев А.А., Костина Н.И., Яровицкий Н.В. – Киев: «Наукова думка». – 1978г.. – 326 с. 2. Яровицкий Н.В., Костина Н.И. Вероятностные автоматы и имитационное моделирование [Текст] / Яровицкий Н.В., Костина Н.И. // Кибернетика и системный анализ. –1993. №3. С.20-27. 3. Костіна Н.І. Імовірно-автоматна модель фінансової безпеки комерційного банку [Текст] / Костіна Н.І., Перехрест Л.М. // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – Ірпінь, 2007. – № 4(39) С.48-54.



# ФІНАНСИ І КРЕДИТ, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, СТРАХУВАННЯ

---

---

УДК 311.3:336

*Дернова І.А., аспірант  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## ВПЛИВ МОНЕТАРНИХ ФАКТОРІВ НА ДИНАМІКУ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ

*У статті аналізуються особливості формування обмінного курсу гривні під впливом монетарних факторів, а саме обсягу грошової маси, рівня доларизації економіки та золотовалютних резервів.*

***Ключові слова:** валютний курс, валютні резерви, грошова маса, девальвація, ревальвація, золотовалютні резерви, доларизація національної економіки, відсоткові ставки.*

### ВСТУП

Національна грошова одиниця є ключовим елементом незалежної монетарної політики країни. Пов'язуючи національну економіку зі світовим ринком, обмінний курс української валюти зазнає впливу багатьох макроекономічних факторів як екзогенних, так і ендогенних.

За час фінансової кризи національні валюти багатьох країн девальвували, Україна ж стала рекордсменом по знеціненню своєї валюти: українська гривня у 2008 р. втратила 62,3% своєї вартості щодо долара США і 54,8% щодо євро. Така ситуація активізувала дослідження в сфері курсоутворення як в Україні так і за кордоном. Аналіз факторів, які впливають на динаміку валютних курсів є підґрунтям для дискусій як вітчизняних так і зарубіжних науковців, що намагаються знайти шляхи подолання фінансово-економічної кризи.

Кожна країна має свої закономірності розвитку макроекономічних показників, таких як національний дохід, зростання грошової маси, інфляція та торговельний баланс, що вважаються найважливішими при прогнозуванні динаміки обмінних курсів. Однак немає доказів того, що будь-яка з наведених факторів може слугувати єдиним індикатором зміни ціни валюти. У 1983 р. Ричард Міз і Кенет Рогофф запропонували так звану модель «випадкового блукання», що





дозволяла висувати чітку гіпотезу про значення валютних курсів аналогічно до моделей, заснованих на принципах відносних переваг. Було також доведено, що окремі моделі можуть прогнозувати зміну обмінних курсів з високою вірогідністю на одному проміжку часу і не працювати на іншому [1].

Саме такі передумови визначають актуальність аналізу механізму зміни обмінного курсу, динаміки макроекономічних факторів та їх впливу на валютний ринок України. Особливо це стосується кризових ситуацій в економіці: саме на цьому етапі розвитку валютний курс гостро реагує на прояви нестабільності в грошово-кредитному секторі економіки.

В сучасних умовах важливо аналізувати динаміку валютних курсів у взаємозв'язку з національними грошовими ринками. Визначення вихідних основ формування обмінного курсу гривні на національному валютному ринку дозволить детальніше проаналізувати динаміку валютного курсу та ухвалювати більш обґрунтовані рішення щодо його регулювання.

Сучасні проблеми курсоутворення і роль обмінного курсу гривні в системі макроекономічних показників, дослідження його динаміки висвітлені у наукових працях відомих зарубіжних авторів: В. Ліховідова, Л. Долотенкової. Серед українських вчених проблематика курсоутворення висвітлена в роботах Я. Белінської, О. Береславської, Т. Вахненко, В. Шевчука, А. Гальчинського, Е. Наймана, С. Корабліна, І. Крючкової, В. Лисицького та ін.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою написання даної статті є статистичне оцінювання взаємозв'язку між обмінним курсом національної валюти та основними монетарними факторами.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Суттєвий вплив на валютний курс здійснює зміна грошової маси чи окремих, різних за ступенем ліквідності, грошових агрегатів (від готівки М0 до найширшого агрегату грошової маси М3). Агрегат М0 найвужчий і найбільш ліквідний показник грошової маси, що характеризує готівку в обігу. Грошовий агрегат М3 є найширшим агрегатом, оскільки охоплює всю грошову масу.

З метою регулювання валютного курсу гривні стосовно інших валют, НБУ проводить операції купівлі та продажу валюти. Такий спосіб регулювання грошової маси дозволяє швидко реагувати на девальвуючі або ревальвуючі чинники та відповідним чином впливати на обмінний курс гривні. З метою збільшення кількості грошей в обігу НБУ здійснює на міжбанківському валютному ринку інтервенції, вилучаючи при цьому іноземну валюту.

Темпи зміни грошової маси прямо пов'язані зі зміною обмінного



курсу. Зростання грошової маси, як готівкової так і безготівкової, викликає зниження курсу національної валюти, і навпаки. Регулювання обсягу грошової маси в обігу в Україні відбувається лише через банківську систему за рахунок емісійної діяльності НБУ чи комерційних банків. При цьому НБУ проводить емісію як готівкових, так і безготівкових грошей, комерційні – лише безготівкових.

Вплив динаміки грошової маси на обмінний курс може здійснюватися двома шляхами:

- позначатися на рівні внутрішніх цін, які, в свою чергу, впливають на рівень валютного курсу;
- безпосередньо впливати на попит та пропозицію національної валюти, що викликає зміну її ціни на внутрішньому валютному ринку країни.

Для проведення аналізу грошової пропозиції найчастіше використовують грошовий агрегат M2, який включає готівкову масу, кошти на поточних рахунках та на рахунках до запитання, а також кошти на всіх видах строкових рахунків. Це пов'язано з тим, що встановлення обмінного курсу національної валюти відбувається під впливом попиту та пропозиції, які, в свою чергу, формуються за рахунок надходжень іноземної валюти від зовнішньоторгівельних операцій.

З метою проведення стабілізаційної політики НБУ використовує такі основні інструменти: процентну політику, здійснення операцій на валютному ринку, встановлення мінімальних обов'язкових резервів для банків, депозитні операції центрального банку та ін. Процентну політику НБУ здійснює через зміну облікової ставки, що, в свою чергу, змінює відсоткову ставку за кредитами, які НБУ надає комерційним банкам.

Як правило обмінний курс національної валюти має зростаючу тенденцію при зростанні процентних ставок.

Ще одним інструментом регулювання попиту-пропозиції валют є використання золотовалютних резервів країни, що використовуються задля досягнення наступних цілей:

- згладжування небажаної короткострокової зміни курсу національної валюти;
- використання резервів з метою стримування девальвації.

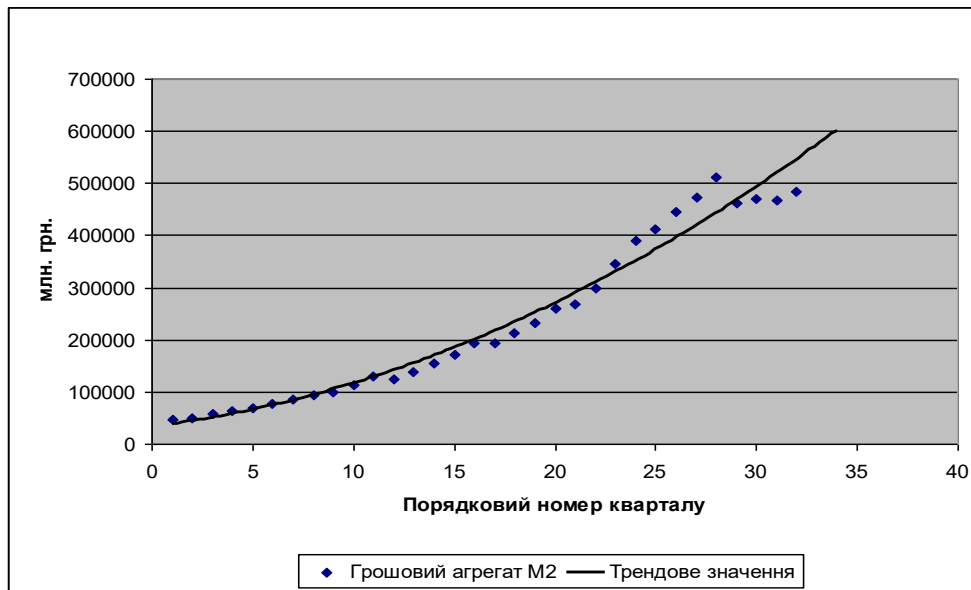


Рис. 1. Поквартальна динаміка грошового агрегату M2 за 2002-2009 рр. та його трендові значення

На рис. 1 відображено динаміку щоквартальних даних грошового агрегату M2. До 2006 року динаміка грошових агрегатів характеризувалася помірними темпами зростання. За наступні два роки відбувалось стрімке нарощування грошової маси. За цей період на валютний ринок країни були спрямовані значні потоки іноземної валюти. Національний банк України був змушений скуповувати її надлишки, випускаючи при цьому в обіг значну кількість національної грошової одиниці. Такі дії НБУ стримували ревальвацію гривні.

Аналіз відхилень фактичних розмірів грошового агрегату M2 від рівноважного тренду виявляє перевищення трендових значень з III кварталу 2007 р. по IV квартал 2008 р. Для цього періоду характерним є нарощування грошової маси та проведення ревальваційної політики щодо гривні. Значне зростання кількості гривні в поєднанні з початком світової фінансової кризи призвели до стрімкого падіння курсу національної валюти.

Характер зростання грошового агрегату M2 в загальному співпадає з характером нарощування грошової маси. За період 2002-2007 рр. зростання грошової пропозиції в середньому за рік становило 43%. У 2008 році нарощування грошової маси спостерігалось щомісяця і на кінець року збільшення грошової маси сягнуло 31%. І лише починаючи з січня 2009 відбувається незначне скорочення її обсягів. За січень-грудень 2009 року грошова маса зменшилася на 5,5% (табл. 1).

Для порівняння, у розвинених країнах темпи зростання грошової маси становлять 6,5-9,0% на рік.



Таблиця 1

Динаміка обсягу золотовалютних резервів, грошової маси та обмінного курсу гривні щодо долара США, євро та рос. рубля за 2002-2009 рр.

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Золотовалютні резерви, млн. дол. США	4417	6937	9525	19391	22358	32479	31543	26505
Грошова маса, млн. грн.	64870	95043	125801	194071	261063	396156	515727	487298
Темпи зростання грошової маси, %	41,78	46,51	32,36	54,27	34,52	51,75	30,18	-5,51
Грн. за 100 доларів США	542,57	537,75	540,72	511,75	507,42	507,54	781,75	801,25
Грн. за 100 євро	545,94	656,51	722,96	605,97	670,81	742,10	1041,08	1173,87
Грн. за 10 рос. рублів	1,79	1,80	1,95	1,74	1,90	2,04	2,50	2,68

Джерело: побудовано за даними НБУ.

Важливим аспектом стану української економіки є те, що значне зростання грошової маси викликало дисбаланс між попитом та пропозицією валют на національному валютному ринку. До того ж, поряд зі зростанням грошової маси, суттєво скоротилися надходження іноземної валюти на валютний ринок країни від експортних операцій, зменшилися інвестиційні надходження та зросли обсяги відтоку капіталу за кордон. Суттєве зменшення доларової маси в країні призвело до ажіотажного попиту на неї та до девальвації національної грошової одиниці.

Як зазначає Шевчук В.О., Україна виявилась «рекордсменом» навіть у гроні країн колишнього Радянського Союзу за темпами нарощування грошової маси. Хоча починаючи з другої половини 1990-х років, для країн, що досягли фінансової стабілізації цей показник не перевищує 20% [2, с.3].

Україна належить до категорії країн з відкритою економікою. Як показує світова практика, в таких країнах збільшення монетарної пропозиції провокує девальвацію. Як видно з табл. 1, найвищими темпами грошова маса зросла у 2005 році. Темп зростання становив +54,27%, в цьому ж році спостерігалась ревальвація гривні стосовно долара США на 5,36%, євро на 16,18% та російського рубля на 10,77%. Прямі іноземні інвестиції становили 7,5 млрд. дол. США, що у 4,4 рази перевищує показник попереднього року.

Протягом 2002-2007 рр. приріст міжнародних валютних резервів у середньому щорічно складав 50,25%. обсяг золотовалютних резервів країни на кінець 2007 року був у 7,4 рази більшим порівняно з 2002 роком. Процес нарощування обсягів золотовалютних резервів тривав до 2009 року. Для 2009 р. характерним є знаходження обсягів



золотовалютних резервів нижче рівноважного рівня.

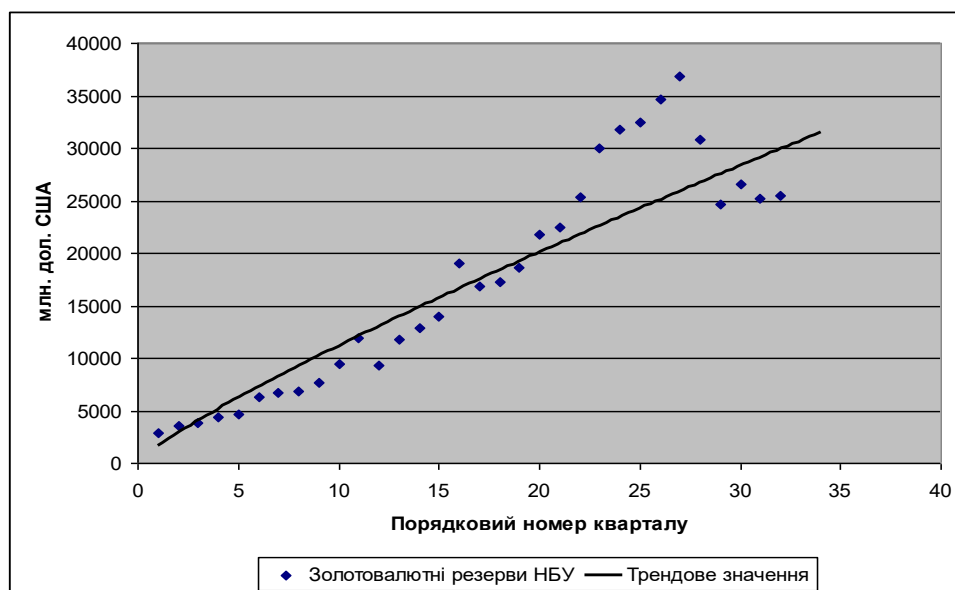


Рис. 2. Поквартальна динаміка обсягу золотовалютних резервів за 2002-2009 рр. та його трендові значення

За період 2002-2007 років спостерігався приплив іноземної валюти на валютний ринок України, що дало змогу НБУ нарощувати золотовалютні резерви. Пропозиція іноземної валюти збільшувалася або за рахунок додатного сальдо торгівельного балансу, або ж за рахунок припливу капіталу за фінансовим рахунком.

Починаючи з III кварталу 2006 р. та до кінця 2008 р. обсяги золотовалютних резервів суттєво перевищували трендове значення. Слід відмітити, що на даному часовому проміжку обмінний курс гривні щодо долара США поступово зростав не зважаючи на вилучення значного обсягу іноземної валюти з валютного ринку країни. Перше півріччя 2008 р. характеризувалося стабільним перевищення попиту на гривню над її пропозицією. Починаючи з вересня 2008 р. обсяги валютних надходжень різко скоротилися і національна валюта відчула сталий девальваційний тиск. Впродовж 2009 року на національному валютному ринку країни попит на іноземну валюту перевищував її пропозицію, оскільки погіршилися умови зовнішньої торгівлі та зросли платежі за зовнішнім боргом.

Для обмінного курсу гривні, ліквідність якого, порівняно з валютами інших країн, залишається низькою, основним чинником при формуванні попиту та пропозиції на національну валюту залишається експорт та імпорт товарів і послуг.

Важливим макроекономічним показником розвитку національної економіки виступає доларизація. Її вплив на кон'юнктуру фінансових



ринків може бути непередбачуваним. Доларизація суттєво скорочує ефективність грошово-кредитної політики. Як правило, вона є наслідком довготривалої макроекономічної нестабільності. Економічні агенти зацікавлені в тому, щоб гроші мали відносно стабільну купівельну спроможність і саме тому віддають перевагу більш стабільній іноземній валюті.

Доларизація негативно впливає на грошово-кредитну систему країни:

- чинить інфляційний тиск, оскільки іноземна валюта бере участь в процесі обігу;
- підсилює залежність національної валюти від попиту на ту чи іншу валюту;
- ускладнює управління грошово-кредитною сферою з боку Центрального банку.

Визначення рівня доларизації за методикою Міжнародного валютного фонду проводиться на основі відношення величини депозитів в іноземній валюті до грошової маси.

Високодоларизованою вважають економіку країни, якщо значення показника доларизації перевищує 30% [3, с. 29]. До 2008 року Україна відносилась до країн з помірною доларизацією. Граничний рубіж показник рівня доларизації національної економіки перетнув, починаючи з 2008 року. Тенденція до його зростання триває до сьогодні і дозволяє зарахувати Україну до країн з високим рівнем доларизації.

За останні два роки процеси доларизації в країні значно посилилися.

Відповідно до методології МВФ розрізняють два види доларизації:

- реальна доларизація (іноземна валюта використовується в усіх операціях купівлі-продажу всередині країни);
- фінансова доларизація (товарні розрахунки переважно проводяться з використанням національної валюти, іноземна ж слугує для зберігання заощаджень).

Для України характерними є прояви обох видів доларизації. За масштабами прояву одного з видів, національну економіку можна віднести до переважно фінансово доларизованих країн.

За 2008-2009 роки значно зростає рівень саме фінансової доларизації, оскільки національна валюта поступово зменшує можливість її використання як засобу накопичення.

Візуально проглядається синхронізація динаміки рівня доларизації економіки та обмінного курсу національної валюти (див. рис. 3). Особливо тісним є взаємний вплив між обмінним курсом гривні та доларизацією економіки в період фінансової кризи. Слід зазначити, що нестабільність обмінного курсу гривні по відношенню до долара США за останні два роки суттєво вплинула на зростання рівня доларизації національної економіки з 22,8% на кінець 2007 року



до 31,7% на кінець 2009 року. Тісний взаємозв'язок між даними характеристиками підтверджується також розрахунком коефіцієнта кореляції, який дорівнює 0,78 і є статистично значимим з рівнем значущості  $\alpha = 0,95$ .

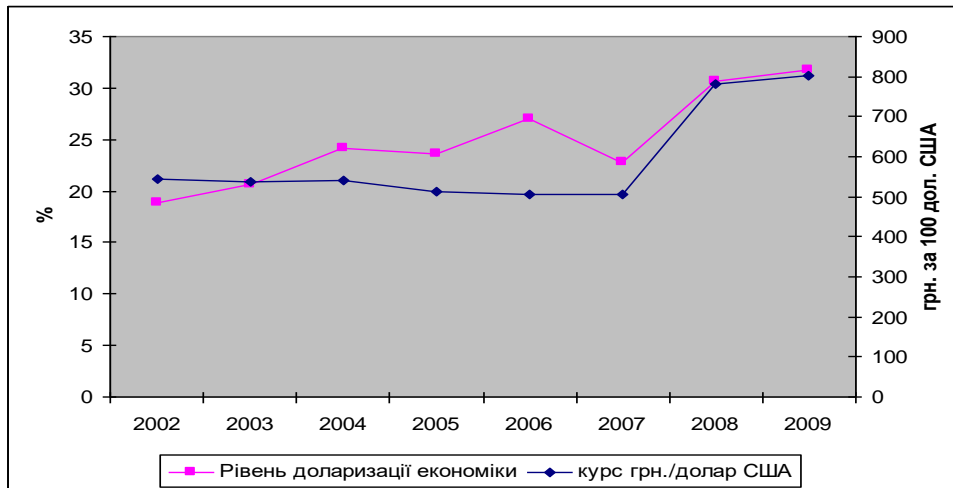


Рис. 3. Рівень доларизації та валютний курс гривні щодо долара США

Важливо зазначити, відповідно до існуючих міжнародних стандартів, зростаючий рівень доларизації вимагає більш жорсткого режиму валютного курсу. На макроекономічному рівні значні обсяги іноземної валюти в структурі грошової маси є перешкодою для заходів монетарного регулювання.

Важливим курсоутворюючим фактором також виступає рівень відсоткових ставок в країні. О. Береславська в своїй роботі зазначає: «Внутрішні валюти (валюти країн з незрілими ринковими відносинами) суттєво реагують на девальваційні чинники, внаслідок чого швидко знецінюються, тоді як традиційні ревальвуючі заходи (наприклад, підвищення облікової ставки центрального банку) на ринку практично не спрацьовують» [4, с. 16].

З підвищенням процентних ставок зростає також вартість кредитів, якими користуються суб'єкти національної економіки. Зростання вартості кредитів робить їх менш досяжними, що послаблює ділову активність та знижує темпи зростання національної економіки. Отже, зростання відсоткових ставок, з одного боку, збільшує обсяги зовнішніх інвестицій, з іншого - є причиною недосяжності кредитів. Неоднозначність результатів зміни відсоткових ставок пояснюється в першу чергу кон'юнктурою економічних ринків.

Як зазначає К. Ларіонова та Г. Капінос, використання інструментів процентної політики на сьогодні не дає змоги істотним чином впливати на стан грошово-кредитного ринку, що зумовлено відсутністю ефективного фондового ринку, який є ключовою ланкою трансмісії сигналів від зміни відсоткових ставок центральним банком до реальних змін в економічній поведінці учасників ринку [5. ст. 139].





Таблиця 2

## Облікова ставка НБУ та валютний курсів гривні

Період	Облікова ставка НБУ, %	На початок періоду			На кінець періоду		
		Грн. за 100 дол. США	Грн. за 100 євро	Грн. за 10 рос. руб	Грн. за 100 дол. США	Грн. за 100 євро	Грн. за 10 рос. руб
01.01.02-10.03.02	12,5	535,61	478,15	1,7843	538,05	468,51	1,8169
11.03.02-03.04.02	11,5	538,05	468,51	1,8169	540,45	472,66	1,8070
04.04.02-04.07.02	10,0	540,45	472,66	1,8070	528,50	533,59	1,7084
05.07.02-04.12.02	8,0	528,50	533,59	1,7084	542,26	537,49	1,7600
05.12.02-08.06.04	7,0	542,16	538,69	1,7800	532,63	652,42	1,8100
09.06.04-06.10.04	7,5	532,87	650,94	1,8100	543,64	666,59	1,8335
07.10.04-08.11.04	8,0	543,38	667,32	1,8339	540,28	693,10	1,8585
09.11.04-08.08.05	9,0	540,63	696,14	1,8616	506,18	619,57	1,7300
09.08.05-09.06.06	9,5	506,19	621,39	1,7382	504,40	642,23	1,8517
10.06.06-31.05.07	8,5	504,40	642,23	1,8517	504,27	678,72	1,9230
01.06.07-31.12.07	8,0	504,51	679,05	1,9229	507,52	748,08	1,9898
01.01.08-29.04.08	10,0	507,52	748,08	1,9898	487,05	765,46	1,9695
30.04.08-14.06.09	12,0	487,44	767,92	2,0162	464,88	1074,87	2,4321
15.06.09-11.08.09	11,0	465,26	1066,61	2,4235	804,77	1151,66	2,055
12.08.09-...	10,25	813,82	1163,20	2,4888	-	-	-

Джерело: побудовано за даними НБУ.

Відсутність синхронності між динамікою обмінного курсу гривні щодо долара США та зміною облікової ставки НБУ прослідковується за даними табл. 2. Відсутність такої залежності пояснюється впливом на валютний курс більш вагомих макроекономічних факторів, таких як грошова маса та ін..

### ВИСНОВКИ

Стабільний валютний курс можна вважати одним з найбільш ефективних інструментів національної економічної політики. Досягнення його стабільності можливе за рахунок додаткової незначної та контрольованої емісії.

Підтримка жорсткої монетарної політики є основною умовою стабільності національної грошової одиниці.

На сьогодні в Україні триває процес доларизації, що негативно впливає на розвиток національної економіки. Повернення довіри до національної валюти дозволить зменшити обсяги фінансової доларизації та збільшити її використання для накопичення та заощаджень. На сьогодні доцільно було б використати систему гарантування вкладів. При цьому встановивши більш високі ліміти гарантування закладами в національній валюті, порівняно зкладами в іноземній валюті.

В якості інструмента для зниження рівня доларизації національної економіки необхідно використати поступову ревальвацію обмінного курсу гривні.

Недопустимим є використання процентних ставок для регулювання обмінного курсу валюти занадто часто, оскільки їх



постійна зміна вказує на економічні негаразди в країні.

Відсутність прямої залежності між динамікою обмінного курсу гривні та зміною облікової ставки НБУ за досліджуваний період можна пояснити тим, що обмінний курс гривні більшою мірою залежить від попиту-пропозиції на іноземні валюти на національному валютному ринку та чутливий до девальвуючих і не чутливий до ревальвуючих факторів.

### SUMMARY

*The article analyzes the peculiarities of building an exchange rate of hrvina under the influence of monetary factors, namely the amount of money supply, the level of dollarization of the economy and foreign exchange reserves.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. See “Testing Long-Horizon Predictive Ability with High Persistence, and the Meese–Rogoff Puzzle,” by Barbara Rossi, *International Economic Review*, vol. 46, February 2005, pp. 61–92.
2. Шевчук В.О. Ризики фінансової дестабілізації в Україні // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ (серія економічна). – 2009.- №2. – С. 228-237.
3. Міщенко В, Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України // Вісник НБУ – 2007.- №6. – С. 28-31.
1. Береславська О. Актуальні проблеми курсової політики України // Вісник НБУ – 2010.- №2. – С. 16-20.
4. Ларіонова К.Л., Капінос Г.І. Сучасний стан та перспективи змін грошово-кредитної політики України // Вісник Хмельницького національного університету – 2010.- №1, т.1. – С. 136-141.

УДК 336.71

**Вовканич А. І.,**

*здобувач кафедри економіки, менеджменту та маркетингу  
ДВНЗ «Ужгородського національного університету»,  
викладач кафедри економіки Закарпатської філії  
Київського Славистичного університету*

### ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

*У статті проаналізовані джерела формування ресурсної бази банку, дано характеристику структурної побудови та функціональної спрямованості капіталу банку. Визначено роль власного капіталу в регулюванні банківської діяльності та в забезпеченні фінансової стійкості банку.*

**Ключові слова:** банк, ресурси, капітал, банківська діяльність, банківська система.

### ВСТУП

Комерційні банки, як і інші суб'єкти господарських відносин, для забезпечення своєї комерційної й господарської діяльності повинні



мати у своєму розпорядженні певну суму грошових коштів, тобто ресурсів. У сучасних умовах розвитку економіки проблема формування ресурсів має першорядне значення. Це викликано тим, що при переході до ринкової моделі економіки, ліквідація монополій держави на банківську справу, побудові дворівневої банківської системи характер банківських ресурсів зазнає істотних змін.

Основними причинами є, по-перше, те, що значно звужився загальнодержавний фонд банківських ресурсів, а сфера його функціонування зосереджена в першій ланці банківської системи – Національному банку України. По-друге, утворення підприємств і організацій з різними формами власності означає виникнення нових власників тимчасово вільних коштів, які самостійно визначають місце і спосіб збереження коштів. Це сприяє створенню ринку кредитних ресурсів, який органічно входить до системи грошових відносин.

Комерційні банки виступають, насамперед, як специфічні установи, що, з одного боку, залучають тимчасово вільні кошти, а з іншого – задовольняють за рахунок цих залучених коштів різноманітні потреби підприємств, організацій, населення.

Питання формування ресурсів комерційних банків знаходяться в центрі постійної уваги науковців та банкірів-практиків. Їм присвячені дослідження, що проводяться у сфері виробничо-фінансової діяльності банків. Вони також знайшли своє відображення в наукових працях вчених, зокрема: у праці Тиркала Р. І. проаналізована сучасна організація банківської справи у вітчизняній економіці; у праці Кочеткова В. М. аналізується банківська діяльність, узагальнено методичні підходи до аналізу банківської діяльності з урахуванням передового західного досвіду і даються конкретні поради і рекомендації щодо його застосування; у працях Мороза А. М., Савлука М. І., Пуховкіна М. Ф. розглянуто питання створення, реєстрації і ліцензування комерційних банків, забезпечення їх фінансової стійкості, методика здійснення банківських операцій, пов'язаних із формуванням ресурсів; у праці Васюренка О. В. особлива увага приділяється аналізу новітніх підходів до здійснення банківських операцій.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даного дослідження є особливості формування фінансових ресурсів банків, характеристика структурної побудови та функціональної спрямованості капіталу банку.

Основними завданнями проведеного дослідження стали:

- розглянути та узагальнити формування ресурсної бази банку;
- охарактеризувати призначення та функції капіталу банку;
- визначити роль капіталу банку в процесі забезпечення надійності банку й ефективності його діяльності.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

На нинішньому етапі розвитку банківської системи одним із пріоритетних завдань є забезпечення стабільного функціонування і розвитку комерційних банків та банківської системи в цілому. У зв'язку з цим проблема ефективного управління активами й пасивами як одного з чинників фінансової стійкості банків набуває особливого значення. Пасивами банку називають джерела формування фінансових ресурсів. За своїм походженням пасиви не однорідні, і складаються з капіталу та зобов'язань банку перед вкладниками та кредиторами.

Банківські установи – це суб'єкти підприємницької діяльності, що спеціалізуються на посередницькій діяльності, яка пов'язана, з одного боку, з купівлею вільних грошових коштів на ринку ресурсів, а з іншого – з їх продажем підприємствам, організаціям і населенню. За таких умов для банків однаково важливі як операції із залучення коштів, так і з їх розміщення. Від операцій із залучення коштів залежить обсяг банківських ресурсів і, отже, масштаби діяльності банків. У свою чергу, вигідне розміщення ресурсів сприяє підвищенню дохідності та ліквідності банківських установ, забезпечує їх економічну самостійність і стабільність [1, с. 87].

Сучасний комерційний банк – це автономне, економічно самостійне, незалежне підприємство, яке функціонує за умов повної економічної самостійності, партнерських взаємовідносин з клієнтами в межах державного контролю за його діяльністю з боку органів банківського нагляду. Специфіка діяльності комерційного банку визначається його функціями та операціями.

Передумовою ефективної діяльності комерційного банку як специфічного господарського товариства виступає створення відповідної ресурсної бази, тобто сукупності грошових коштів, що надходять у розпорядження банку з різних джерел та використовуються ним для здійснення активних операцій. Первісну роль у цьому процесі відіграє формування власного капіталу банку.

Капітал банку – це фонд ресурсів, що були внесені засновниками, акціонерами (учасниками) банку, і належать їм. Він складається зі статутного та резервного фондів, інших фондів, загальних та спеціальних резервів, нерозподіленого прибутку [2, с. 63].

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», капітал банку – це залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань. Формування та капіталізація банку здійснюється шляхом грошових внесків. Статутний капітал банку не повинен формуватися з непідтверджених джерел [3].

Капітал допомагає банківській установі виконувати такі функції:

- забезпечувати довіру до банків у суспільстві та впевненість у стабільності окремих банків і банківської системи взагалі;
- забезпечувати необхідні обсяги банківських операцій різних типів;



- захищати від можливих збитків;
- рівномірно розподіляти ризик банківської діяльності між усіма сторонами, залученими до неї (банки, клієнти, позичальники, інвестори);
- задовольняти попит на кредити у тій спільності, яку обслуговує банк [4, с. 177-178].

Під власними коштами банку слід розуміти різні фонди, створювані банком для забезпечення його фінансової стійкості, комерційної і господарської діяльності, а також отриманий прибуток за результатами діяльності поточного і минулого років.

На початковому етапі створення банку саме власні ресурси покривають першочергові витрати (земля, будинки, устаткування, зарплата), без яких банк не може почати своєї діяльності. За рахунок власних коштів банки створюють необхідні їм резерви. Нарешті, власні ресурси є головним джерелом вкладень у довгострокові активи.

Призначення банківського капіталу виражається в його функціях, до яких відносяться:

1. Захисна: власний капітал слугує насамперед, як уже зазначалося, для страхування інтересів вкладників і кредиторів банку, а також для покриття поточних збитків від банківської діяльності.

2. Забезпечення оперативної діяльності: є другорядною для власного капіталу банку. Ця функція відчутна на перших кроках діяльності банку, коли за рахунок власного капіталу формується його інфраструктура і розгортається діяльність (фінансується придбання комп'ютерної та оргтехніки, будівництво (оренда) офісів тощо).

3. Регулююча: через фіксацію розміру власного капіталу регулюючі органи впливають на діяльність банку в цілому.

Багатофункціональне призначення власного капіталу робить його неоднорідним за своїм складом.

Структура власних коштів банку неоднорідна за якісним складом і змінюється протягом року залежно від ряду факторів, зокрема, від якості активів, використання власного прибутку, політики банку щодо забезпечення стійкості капітальної бази [5, с. 63].

Власний капітал банку можна класифікувати за різними ознаками:

1. Залежно від способу розрахунку:

- балансовий капітал;
- регулятивний капітал.

2. Залежно від форми власності:

- приватний;
- колективний;
- державний.

Балансовий капітал складається із: статутного капіталу банку; емісійних різниць; загальних резервів банку; результатів минулих



років; результатів переоцінки основних засобів; результатів поточного року.

Регулятивний капітал банку складається з основного капіталу (капіталу першого рівня) та додаткового капіталу (капіталу другого рівня). Основний вважається більш незмінним і таким, що не підлягає передаванню, перерозподілу та використанню для покриття поточних збитків. Додатковий капітал має менш постійний характер, та його обсяг піддається змінам.

До основного капіталу відносять (капіталу першого рівня) відносять:

- 1) фактично сплачений зареєстрований статутний капітал;
- 2) розкриті резерви, створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку (резерви, оприлюднені у фінансовій звітності):
  - дивіденди, що направлені на збільшення статутного капіталу;
  - емісійні різниці;
  - резервні фонди;
  - загальні резерви, що створюються під невизначений ризик при проведенні банківських операцій;
  - прибуток минулих років;
  - прибуток минулих років, що очікує затвердження.

Додатковий капітал (капітал другого порядку) складається з таких елементів:

- 1) резерви під стандартну заборгованість інших банків;
- 2) резерви під стандартну заборгованість клієнтів за кредитними операціями банків;
- 3) результат переоцінки статутного капіталу з урахуванням індексу девальвації чи ревальвації гривні;
- 4) прибуток поточного року;
- 5) субординований борг, що враховується до капіталу (субординований капітал).

Відповідно до чинного законодавства, при розрахунку загальної суми регулятивного капіталу величина додаткового капіталу не може бути більшою за величину основного [1, с. 94-96].

У складі основного капіталу головну роль відіграє статутний капітал банку, який формується з акціонерного або приватного капіталу під час організації нового банку за рахунок внесків засновників чи випуску і реалізації акцій. Засновники визначають розмір статутного фонду, однак він не може бути меншим від мінімального розміру встановленого НБУ [6, с. 28].

НБУ встановлює мінімальний розмір статутного фонду на час створення та реєстрації комерційного банку і він не може бути менше 75 мільйонів гривень.

НБУ має право встановити для окремих банків залежно від їх



спеціалізації диференційований мінімальний статутний капітал на момент реєстрації банку, але не нижче вказаного розміру.

З початку 2010 року в Україні продовжує тривати тенденція зростання основних показників діяльності комерційних банків. Станом на 01.10.2010 власний капітал банків збільшився на 10,6 млрд. грн.. (станом на 01.12.2009р він становив 125, 6 млрд. грн..) і склав 136,2 млрд. грн. або 14,8% пасивів банків. Зростання капіталу банків відбулося за рахунок збільшення статутного капіталу на 13,1%, емісійної різниці на 0,4%. Власний капітал банків має таку структуру:

- сплачений зареєстрований статутний капітал складає 102,7% від капіталу;
- дивіденди, що спрямовані на збільшення статутного капіталу – 0,2%;
- емісійні різниці – 5,4%;
- загальні резерви та фонди банків – 9,4%;
- результати минулих років – (-17,9%);
- результати звітного року, що очікують затвердження – (-3,3%);
- результати поточного року – (-4,9%);
- результат переоцінки основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів у портфелі банку на продаж та інвестицій в асоційовані компанії – 8,4% [3].

Управління власним капіталом являє собою один з найважливіших напрямків стратегії банківського розвитку. При цьому формування основного капіталу є первинним завданням, а формування додаткового капіталу, яке залежить від результатів діяльності банку, є вторинним завданням.

Управління власним капіталом банку передбачає такі етапи:

- 1) формування статутного фонду банку;
- 2) розподіл прибутку і формування фондів банку.
- 3) підтримання власного капіталу на рівні, достатньому для здійснення місії банку.

Для забезпечення реальної капіталізації НБУ поділяє всі банки за рівнем достатності капіталу на:

- добре капіталізовані;
- достатньо капіталізовані;
- недокапіталізовані;
- значно недокапіталізовані;
- критично недокапіталізовані.

Достатність капіталу – це здатність банківської установи надавати традиційний набір банківських послуг стандартної якості незалежно від можливих збитків за активними операціями. Фактори, що визначають достатність капіталу:

- обсяг вкладних операцій, що здійснює комерційний банк;
- величина ризику, який приймає на себе комерційний банк, здійснюючи свої активні операції [1, с. 100].

Тобто, достатність капіталу відображає загальну оцінку





надійності банку, ступінь його схильності до ризику.

Більша частина ресурсів комерційного банку формується за рахунок залучених та позичених коштів, а не власного [7, с. 48]. Можливості комерційних банків у залученні коштів регулюються НБУ, тому нормативне значення показника залучених та позичених коштів не повинно перевищувати розмір власного капіталу більше ніж у 12 разів.

Щодо зобов'язання банків України, то вони станом на 01.10.2010 також збільшилися (станом на 01.12.2009 вони становили 759,4 млрд. грн) і на 01.10.2010 становили 784,8 млрд. грн. Основними складовими зобов'язань на 01.10.2010 були:

- кошти фізичних осіб – 256,3 млрд. грн., або 32,7% від зобов'язань;
- строкові вклади (депозити) інших банків та кредити, що отримані від інших банків, – 164,0 млрд. грн., або 20,9%;
- кошти суб'єктів господарювання – 135,2 млрд. грн., або 17,2% [3].

Отже, весь банківський капітал можна розділити на три основні частини:

- 1) власний капітал;
- 2) залучений капітал;
- 3) позичений капітал [8, с. 12].

Залучений капітал (кошти) – це кредиторська заборгованість банку, що виникла внаслідок попередніх операцій і яка має бути погашена у визначений термін.

Залучений капітал включає:

- кошти на депозитних рахунках банківських клієнтів;
- кошти, отримані від випуску та продажу боргових зобов'язань банку (облігацій та векселів);
- кошти, отримані від інших комерційних банків;
- позики, отримані від НБУ та інших кредитних установ.

Комерційні банки залучають вільні грошові кошти юридичних та фізичних осіб шляхом виконання депозитних операцій, у процесі яких використовують різні види банківських рахунків. Проте, практично усі клієнтські рахунки відносяться до депозитних.

Таким чином, капітал банку в процесі організації банківської діяльності одночасно виконує кілька функцій, що забезпечує найбільший ефект від здійснення банківських операцій: одна частина капіталу, призначена для забезпечення банківської діяльності; друга частина – для страхування активних та інших операцій та послуг банку від можливих збитків; третя частина – для регулювання величини власного капіталу.

## **ВИСНОВКИ**

Отже, ресурсний потенціал банку – це сукупність грошових коштів банку, що перебувають у його безпосередньому розпорядженні, і коштів, які можна буде потенційно залучити банку внаслідок



проведення ефективної повномасштабної банківської діяльності або прирощено чи втрачено у разі проведення активних операцій. У такому разі під ефективною діяльністю банку треба розуміти діяльність, унаслідок якої збільшуються коло клієнтів, обсяг і якість послуг, наданих банком.

Роль власного капіталу досить значна для забезпечення надійності банку й ефективності його діяльності, оскільки він є джерелом початкових ресурсів банку, засобом страхування інтересів вкладників, дає змогу банку виконувати свої зобов'язання в екстремальних ситуаціях. Отже, капітал банку в процесі функціонування впливає як на оперативну діяльність, так і на рівень довгострокової життєдіяльності банку.

Під капіталом банку (власним капіталом) слід розуміти спеціально створені фонди і резерви, призначені для забезпечення його фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності, відшкодування можливих збитків і які перебувають у користуванні банку протягом всього періоду його функціонування.

Таким чином, власний капітал комерційного банку – це першооснова його створення та ефективного функціонування, збільшення розміру капіталу дозволяє банку відповідно розширювати вартісні межі своєї діяльності та, разом з тим, здійснювати складніші, ризикованіші й більш доходні операції на фінансових ринках. Розмір та структура капіталу дозволяє судити про стійкість, надійність і стабільність окремої банківської установи. Власний капітал банку є тим фундаментом, на якому будується вся споруда банківських операцій. Чим міцніший фундамент, тим міцніший банк.

З метою забезпечення стабільного функціонування та розвитку банківської системи банки мають вживати заходів щодо підвищення рівня концентрації капіталу, зниження рівня ризиковості здійснюваних операцій та формування в необхідному обсязі резервів під ризики за активними операціями, покращення якості активів і пасивів та забезпечення їх збалансованого зростання, оптимізації витрат і доходів та підвищення ефективності діяльності.

### **SUMMARY**

*There were analysed the sources of the resource base of the bank and the characteristic of the structural form and functional direction of a bank's capital is given. The role of private capital in the regulation of bank's functioning is defined as well as provision of the Financial Stability of the bank.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Міщенко В. І. Банківські операції: підруч. / [В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренева] – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 796 с. (Вища освіта XXI століття.).
2. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. / О. В. Васюренко. –



[2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Т-во Знання, КОО, 2001. – 255 с. – (Вища освіта ХХІ століття). 3. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). 4. Міщенко В. І. Банківський нагляд: навч. посіб. / [В. І. Міщенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко, О. Г. Коренєва]. – К.: Знання, 2004. – 406 с. – (Вища освіта ХХІ століття). 5. Фролов С. М. Банківська справа і основи митного регулювання в Україні: теорія та практика: навч. посіб. / С. М. Фролов. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 368 с. 6. Кочетков В. М. Основи аналізу банківської діяльності: навч. посіб. / В. М. Кочетков – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2007. – 116 с. 7. Мороз А. М. Банківські операції: підруч. / [А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкін та ін.]; за ред. д-ра екон. Наук, проф. А. М. Мороза. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с. 8. Тиркало Р. І. Банківська справа: навч. посіб. / [Р. І. Тиркало, І. С. Гуцал, Я. І. Чайковський та ін.]; за ред. проф. Р. І. Тиркала. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 314 с. – (Серія «банки і біржі»).

**УДК 658.91**

**Сасенко О.О.,**

*кандидат економічних наук, доцент*

## **ЛІЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

*Висвітлені питання сутності, форм та особливостей лізингових відношень в Україні на сучасному етапі ринкових відносин. Визначено сутність та наведено характеристику інвестиційних ресурсів підприємства. Досліджено форми та особливості механізму використання лізингу. Розглянуто особливості лізингу як альтернативного джерела реального інвестування, впровадження лізингових операцій на підприємствах України.*

**Ключові слова:** лізинг, інвестиції, банківський кредит, лізингова угода, пайовий лізинг, лізингоотримувач

### **ВСТУП**

Для підтримки конкурентоспроможності підприємству необхідно постійно проводити реконструкцію виробничих потужностей, оновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощування об'ємів виробничої діяльності, освоєння нових видів діяльності.

Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набуває важливого значення в роботі фінансових служб підприємства. Одним з ефективних інструментів, який може дозволити здійснити великомасштабні капітальні вкладення, є лізинг.

Лізинг – це нова для України специфічна додаткова система перспективного фінансування. Лізинг дає можливість швидше вийти із кризовою стану та забезпечити стабільний розвиток економіки країни, що підтверджується досвідом зарубіжних країн. Тому збільшення обсягів лізингових послуг є актуальним завданням народного господарства України, він дає змогу в умовах порівняно меншого



фінансового напруження істотно оновити основні фонди підприємств, вивести їх виробничо-технічну базу на конкурентоспроможний рівень.

Економічна сутність лізингу залишається не досить з'ясованою. Його роль та зміст трактуються по різному, часто навіть суперечливо.

Тому вирішення цієї проблеми в теоретичному плані пропонується здійснити на основі уточнення сутності механізму лізингу, принципів та особливостей його як альтернативного джерела реального інвестування.

Неоднозначність і розбіжність у трактуванні сутності лізингу та механізму його застосування не є чисто теоретичною проблемою. Це питання важливе і для практичного регулювання лізингової діяльності нормативно-правовими актами.

Тому багато вчених при з'ясуванні визначення лізингу звертаються до питань спільності та розбіжності у застосовуваних видах фінансово-господарської діяльності.

Так, А.Барабаш, М.Пастернак визначають лізинг як вид підприємницької діяльності [1; 2]. А.Мітяков, О.Вінник ототожнюють його з інвестиційною діяльністю [3], І. Покотило розглядає лізинг як господарську операцію [4]. Всі ці визначення лізингу, а точніше віднесення лізингу до зазначених сфер, тісно пов'язані. Лізингова діяльність може бути віднесена і до підприємництва. Виходячи із цього, вона вже є й господарською діяльністю, і в ній є й елементи інвестування.

Неоднозначність трактування лізингу виникає через складність відносин, які встановлюються у зв'язку з передачею майна в тимчасове користування.

Багатофакторний характер лізингу потребує впорядкування накопичених знань, виявлення в ньому загальних та особливих ознак і властивостей, що відрізняють його від суміжних економічних явищ і процесів.

Проблема визначення лізингу, точніше віднесення його до тієї або іншої сфери діяльності, набула актуальності з моменту реформування цивільного законодавства та прийняття нової редакції Закону України «Про фінансовий лізинг» від 11.12.2003 р. № 1381-IV [5]. В Законі виключено визначення лізингу, а є лише його загальне поняття.

У статті 2 Закону [5], спираючись на законодавчі основи фінансового лізингу стверджується, що він регулюється положеннями Цивільного кодексу України про лізинг, і таку якісну характеристику як «фінансовий» опускає і представляє дві інші:

- прямий лізинг;
- непрямий лізинг.

Такий розподіл лізингу є істотним у поділі його функцій: збутова - прямий, а інвестиційна - непрямий лізинг.



Що стосується сутності фінансового лізингу, то вся нормативна база країн СНД підкреслює його інвестиційний характер.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Мета дослідження полягає в систематизації існуючих підходів щодо визначення сутності лізингу, форм та особливостей механізму його використання.

Відповідно до поставленої мети в роботі були визначені наступні завдання:

- визначити сутність та навести характеристику інвестиційних ресурсів підприємства;
- дослідити форми та особливості механізму використання лізингу;
- розглянути особливості лізингу як альтернативного джерела реального інвестування, впровадження лізингових операцій на підприємствах України;
- зробити оцінку варіантів залучення інвестиційних ресурсів та обґрунтувати оптимізацію форми лізингового кредитування на підприємстві.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Лізинг представляє собою угоду між власником майна (лізингодавцем) і лізингоотримувачем про передачу майна у користування на обумовлений період по встановленій ренті, яка виплачується щорічно, щокварталу або щомісячно. Сам термін походить від англійського дієслова «to lease», що означає орендувати або брати в оренду [6].

З економічного погляду лізинг має певну схожість із банківським кредитом, який надається на придбання основних фондів. Кредитні та лізингові відносини між позичальником (лізингоотримувачем) та кредитором (лізингодавцем) будуються на умовах терміновості, оплати, повернення, матеріального забезпечення (застави). Разом з тим між банківським кредитом та лізингом є певні відмінності. Це і рівень фінансування, і право власності на основні фонди, форма надання, спосіб погашення, розмір оплати та інше [8].

Фінансовий лізинг (Finance Leasing) [9] - лізингова угода, згідно якої лізингоотримувач отримує від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 75% вартості об'єкта лізингу, але не менший, ніж 1 рік.

Прив'язка поняття фінансового лізингу до строку повної амортизації лізингового майна істотно обмежувала можливості потенційних інвесторів. Встановлення мінімального періоду фінансового лізингу на рівні 75% строку амортизації дає змогу скоротити реальні терміни здійснення інвестицій через лізинг з 8 - 10 до 3 - 5 років. Завдяки цьому лізинг стає значно привабливішим для інвесторів, насамперед іноземних.



Водночас такий підхід до визначення суті фінансового лізингу вигідний і лізингоотримувачу, оскільки він має можливість, не чекаючи завершення строку амортизації об'єкта лізингу, викупити його і одержати від цього певні економічні переваги.

Слід звернути увагу на те, що згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» суб'єкти господарської діяльності одержали право самостійно здійснювати індексацію вартості майна залежно від індексу інфляції за попередній період діяльності. Використовуючи це право, лізингоотримувач має змогу повністю проамортизувати об'єкт лізингу без втрат його реальної вартості через інфляційні процеси.

Оперативний лізинг (Operative Leasing) [9] – це лізингова угода, якою передбачається, що лізингоотримувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший від строку, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення угоди. Після завершення строку угоди оперативного лізингу можливі такі варіанти дій відповідно до Закону України «Про лізинг»:

- об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю;
- строк договору лізингу може бути продовжений;
- об'єкт лізингу може бути повторно переданий іншому лізингоотримувачу за договором лізингу.

Спільним між фінансовим і оперативним лізингом є те, що об'єкт лізингу протягом усього строку договору залишається власністю лізингодавця. При цьому лізингова угода в обох випадках зберігає чинність, якщо право власності на об'єкт лізингу переходить від лізингодавця до іншої особи. Ознаки фінансового та оперативного лізингу відображено на рис.1.

Принципова різниця між вказаними видами лізингу породжує й істотні відмінності в зобов'язаннях щодо покриття витрат на отримання об'єкта лізингу в процесі виконання лізингової угоди. При фінансовому лізингу вказані витрати несе лізингоотримувач, а тому вони не включаються до лізингових платежів, якщо інше не передбачене угодою. До таких витрат відносять витрати на страхування об'єкта лізингу, його експлуатацію, технічне обслуговування і ремонт.

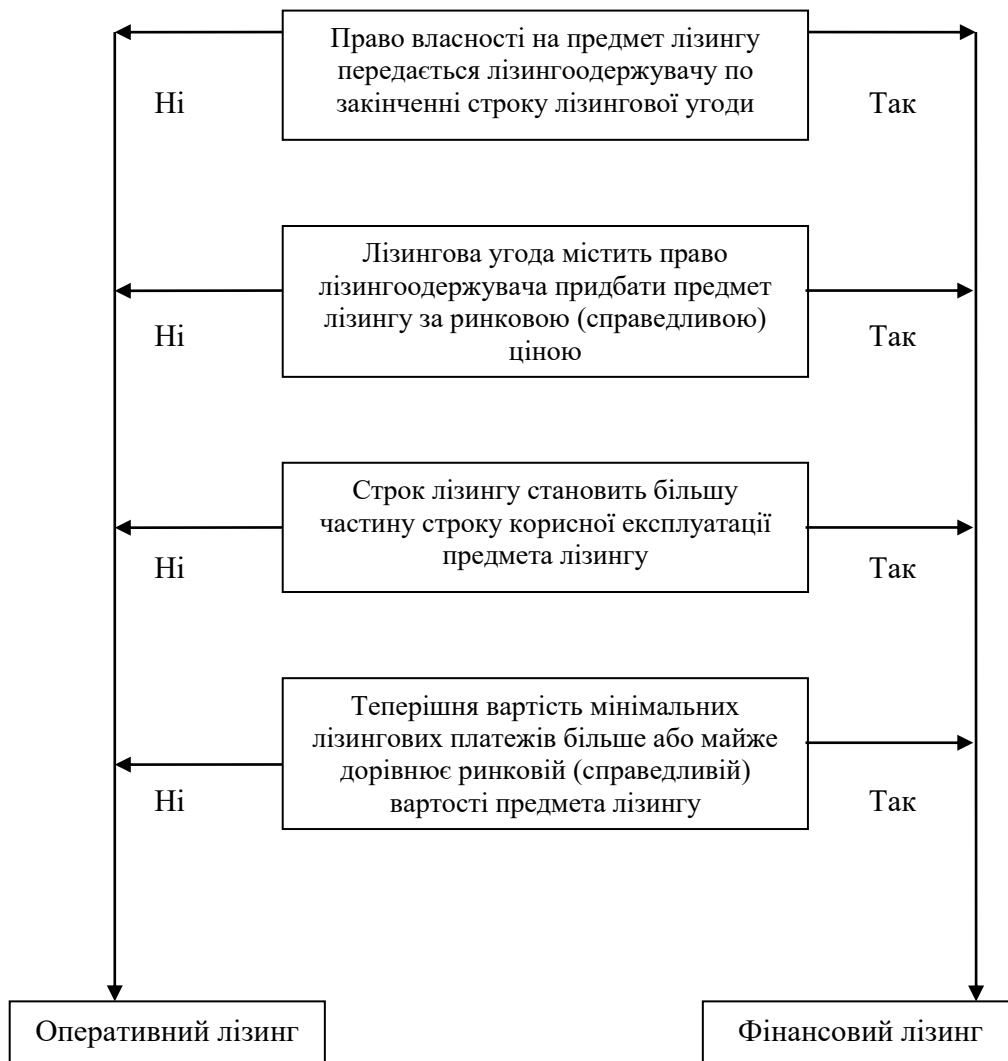


Рис. 1. Ознаки фінансового та оперативного лізингу [9]

У міжнародній практиці такий фінансовий лізинг називають «чистим» лізингом (Net Leasing). Як правило, чистий лізинг пропонують банки, інші фінансові установи, які не в змозі забезпечити сервісне обслуговування об'єкта лізингу.

Разом з тим українське законодавство не забороняє укладення угод фінансового лізингу із сервісним обслуговуванням об'єкта лізингу лізингодавцем. Такий фінансовий лізинг називають «мокрим» лізингом (Wet Leasing).

При оперативному лізингу всі витрати на утримання об'єкта лізингу, крім витрат на його експлуатацію та поновлення використаних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачене договором



лізингу. Отже, оперативний лізинг – це «мокрый» лізинг. У договорі оперативного лізингу може передбачатися, що окремі види витрат бере на себе лізингоотримувач. Ця обставина враховується при визначенні розміру лізингових платежів.

«Чистий» і «мокрый» лізинг – це форми існування фінансового і оперативного лізингу, а обидва види лізингу можуть набувати форми прямого і непрямого лізингу (рис.2).



Рис. 2. Види та форми лізингу

Прямий лізинг має місце тоді, коли виробник (постачальник) і лізингодавець є однією і тією самою юридичною особою. На відміну від класичного лізингу в укладенні угоди при цьому беруть участь лише два учасники – лізингодавець та лізингоотримувач.



Різновидністю прямого лізингу є зворотний лізинг (Sale and Leaseback), який набув поширення у світовій практиці і передбачений вітчизняним законодавством. За такої форми лізингу лізингоотримувач водночас є продавцем і користувачем об'єкта лізингу. Механізм здійснення цієї лізингової операції полягає в тому, що власник майна, маючи гостру потребу в оборотних коштах, продає його лізинговій компанії і тут же бере це майно в оренду на умовах фінансового лізингу, тобто з правом його викупу.

Для аграрних підприємств, з огляду на їх фінансове становище, ця форма лізингу є дуже привабливою. Потрібні державні стимули для її розвитку.

Залежно від сектора ринку, де здійснюються лізингові операції, розрізняють такі форми лізингу: внутрішній і міжнародний.

Прийнята в Оттаві Конвенція Міжнародного інституту з уніфікації приватного права щодо міжнародного фінансового лізингу майна, мала за мету уніфікацію правового регулювання лізингових відносин, уточнення основоположних термінів з фінансової оренди, розробку норм, що регулюють відносини між суб'єктами лізингу, а також визначення обов'язків, що покладаються на орендаря щодо використання ним об'єкта лізингу. В цьому документі зафіксовані юридичні наслідки, які випливають у разі неплатоспроможності лізингоотримувача.

Конвенція виходить із класичного (трестороннього) лізингу, а отже, з її сфери виключаються двосторонні угоди (прямий лізинг). Українське законодавство йде далі, визначаючи двосторонні угоди з оренди майна як лізингові.

Фінансовий та оперативний лізинг залежно від способу фінансування набуває таких форм, як лізинг за рахунок власних коштів, за рахунок залучених коштів та пайовий лізинг.

Серед цих трьох форм лізингу найбільш складною є пайовий лізинг. У міжнародній практиці його називають Leveraged Leasing. Основна особливість цієї форми лізингу полягає в тому, що для фінансування великої лізингової угоди об'єднуються декілька фінансових установ, які оплачують 75 - 80% вартості об'єкта лізингу, а решту (20 - 25%) – лізингодавець за рахунок власних коштів. У ряді зарубіжних країн такі лізингові компанії зберігають за собою податкові пільги на всю вартість об'єкта, а не лише на його частину. Кредити поступово погашаються в міру надходження лізингових платежів. Не виключається можливість уступки лізингодавцем своїх прав позикодавцям.

Лізинг має комплексний характер і об'єднує елементи фінансово-кредитних, інвестиційних та зовнішньоторговельних відносин. Схема зв'язків при лізингу наочно охоплює характер взаємовідносин між різними суб'єктами лізингових відносин (рис. 3).

Лізинг має позитивний вплив на економіку будь-якої країни, оскільки він дозволяє: прискорити розвиток малого та середнього

бізнесу, підприємств аграрно-промислового комплексу; збільшити обсяги реалізації нового обладнання та обсяги інвестицій у національну економіку; поліпшити конкурентне середовище на фінансовому ринку; здійснити технічне та технологічне переоснащення підприємств, підвищити конкурентоспроможність економіки держави. Лізинг, виступаючи ефективним механізмом оновлення техніки та технологій, одночасно є дієвим у збільшенні обсягів реалізації продукції виробників такої техніки, сприяє розвитку виробництва, впровадженню науково-технічного прогресу, створення нових робочих місць.

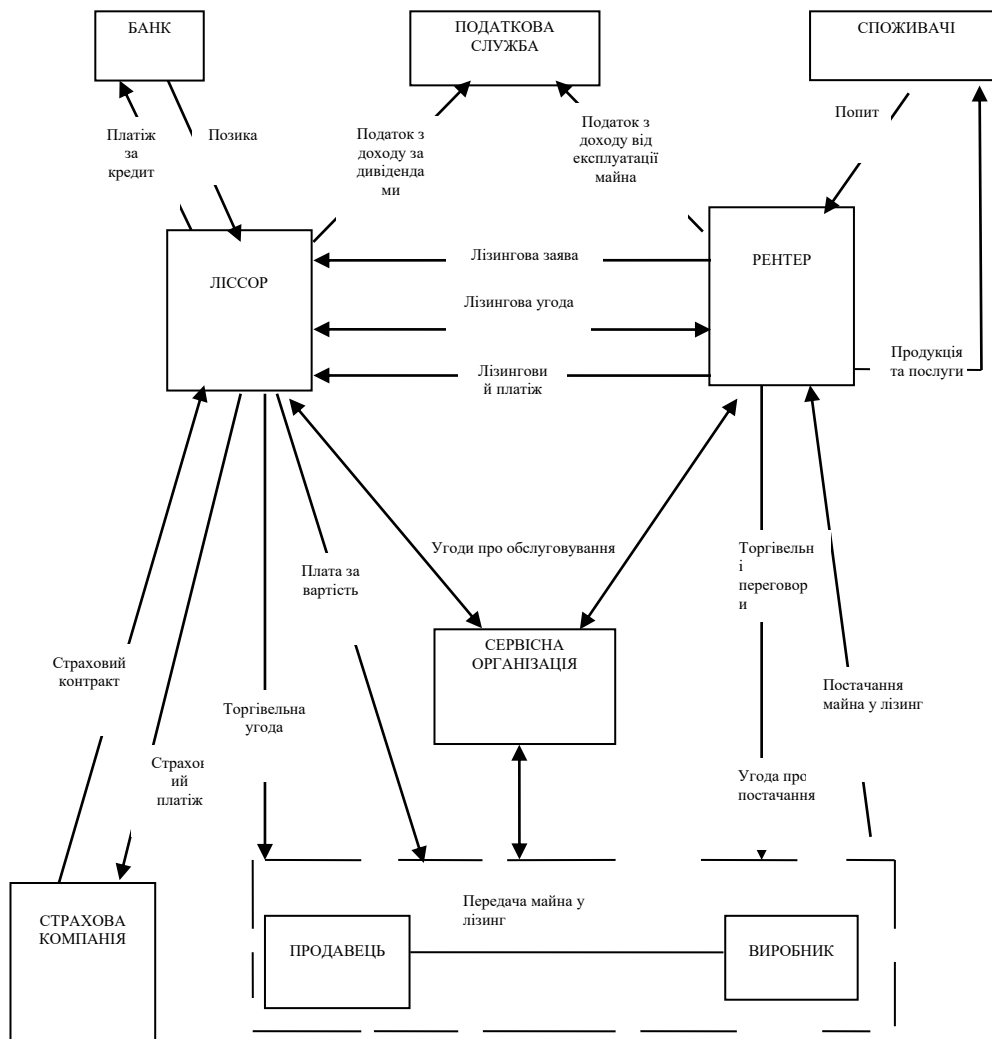


Рис.3. Структура зв'язків при лізингу [7, с. 138]

Все це є чинниками, що обумовлюють зацікавленість держави у заохоченні зростання лізингової індустрії в країні (табл. 1).



Таблиця 1

Якісна оцінка впливу на економічні складові договору лізингу  
суб'єктів різних рівнів

Економічні складові договору	Вплив суб'єктів лізингових відносин		
	Держава	Лізингоотримувач	Лізингодавець
1	2	3	4
Ціна об'єкту інвестування (Ц)	Незначний. Через систему регулювання ринку реальних коштів.	Значний. Можливе зниження ціни (Ц) до ринкового рівня (Ц р.): або шляхом активної участі у операції за умови зниження кількості посередників в поставці необхідного об'єкту та введення у виробничий процес (узгоджено з лізингодавцем), або шляхом обмежень на первинну ціну об'єкту.	Менш значний. Можливість завищення ціни (Ц) припускає використання механізмів «несумлінного бізнесу».
Амортизаційні відрахування (АВ)	Значний. В даний час характеризується як примушення господарюючих суб'єктів до використання тільки лінійного методу.	Значний, при умові, якщо об'єкт інвестування відноситься на баланс лізингоотримувача. Можливо регулювання шляхом елементів амортизаційної політики (АВ). Залежить від ціни об'єкту (Ц).	Значне, при умові, якщо об'єкт інвестування відноситься на баланс лізингодавця. Можливо регулювання шляхом елементів амортизаційної політики (АТ). Залежить від ціни об'єкту (Ц).
Середня вартість майна (Ср. В)	Значний. Обумовлено регулюючими діями з приводу формування облікової політики господарюючих суб'єктів.	Значне, при умові, якщо об'єкт інвестування ставиться на баланс лізингоотримувача; залежить від елементів амортизаційної політики, ціни об'єкту інвестування (Ц)..	Значне, при умові, якщо об'єкт інвестування ставиться на баланс лізингодавця; залежить від елементів амортизаційної політики, ціни об'єкту інвестування (Ц).
Плата за кредит (ПК)	Значне, але не явне. Впливає через визначення величини ставки рефінансування.	Незначне. Тільки в рамках амортизаційної політики (АТ).	Значне. Залежить від величини процентних ставок за кредитами. Визначається: величиною коефіцієнта «втрачених можливостей» за надання ресурсів з боку лізингодавця; величиною процентних ставок за кредитами комерційних банків у разі схеми кредитування лізингодавця.
Комісійна винагорода (КВ)	Малозначне. Обумовлено принципами формування ринкового механізму на ринку лізингових послуг.	Незначне. Тільки в рамках амортизаційної політики (АТ).	Значне. Встановлює процентні ставки залежно від величини бажаної прибутковості, фактично відносна ціна за проведення операції.



Значні недоліки лізингу виявляються у фінансово-кредитній сфері і невирішених бухгалтерських проблемах. Перш за все, від довгострокового кредиту лізинг відрізняється підвищеною складністю організації, яка полягає в більшій кількості учасників.

При фінансовому лізингу лізингові платежі не припиняються до кінця контракту, навіть якщо через науково-технічний прогрес лізингове майно виявляється вже застарілим.

Крім того, лізингоотримувач не виграє на підвищенні залишкової вартості устаткування. Зворотний міжнародний лізинг, побудований на податковій основі, обертається збитками для країни-лізингодавця.

При міжнародних мультивалютних лізингових операціях відсутні повні гарантії від валютних ризиків (проблема переноситься з одного учасника на іншого).

### **ВИСНОВОК**

Отже, перелік видимих переваг для кожного з суб'єктів лізингової угоди і недоліків лізингу достатній для припущення того, що лізинг може бути ефективною формою інвестування підприємництва і вирішення питань технічного і технологічного переобладнання виробництва.

### **SUMMARY**

The lighted up questions of essence, types of forms and features of leasings relations, are in Ukraine on the modern stage of market relations. Certainly essence and description of investment enterprise resources is resulted. Investigational forms and features of leasing usage mechanism. Leasing features are considered as an alternative source of the real investing, introduction of leasings operations, on the enterprises of Ukraine;

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Барабаш А. Лізинг: поняття та особливості законодавчого визначення кола його суб'єктів / А. Барабаш. - Право України. - 2001. - № 2. - С. 76-79.
2. Пастернак М. Проблеми і перспективи розпитку лізингових відносин в Україні як інструмента фінансування розвитку підприємництва / М. Пастернак. - Підприємство, господарство і право. - 2003. № 6. - С. 131-134.
3. Мітяков А. В. Лізинг як форма інвестицій / А.В. Мітяков.- Юрист. - 2003. - № 4. - С. 34-35.
4. Покотило І. Правове забезпечення лізингових операцій / І. Покотило. - Вісник НБУ. - 1997. - Лютий. - С. 27-28.
5. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 11.12.2003 N 1381-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1964-2002-%EF>.
6. Прилуцький Л. М. Фінансовий лізинг / Л.М. Прилуцький. - Правові основи, економіка, практика. - К., 1997. - 272 с.
7. Івасенко О.Г. Лізинг: економічна сутність та перспективи розвитку / О.Г. Івасенко. - К.: Вузівська книга, 1997. -278 с.
8. Шевченко О. Лізинг – альтернатива банківському кредитуванню/ О. Шевченко, О. Маринська.- Банківська справа. - 2000. - №4. - С. 31– 33.
9. Конвенція Міжнародного інституту уніфікації приватного права (УНІДРУА) про міжнародний фінансовий лізинг / Офіційний Вісник України. - 2007.- № 84 від 16.11.2007.- с. 126



УДК:657.6.001.8

*Проскуріна Н. М.,*

*к.е.н., доцент*

*Запорізький національний університет,*

## **ФОРМАЛІЗАЦІЯ ДІЇ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР НА БАЗІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСІВ В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*У даній статті розглядається механізм реалізації аналітичних процедур на різних етапах аудиту. Обґрунтовано аналітичні процедури як сукупність загальнонаукових методів і спеціальних прийомів аудиту. Визначено можливість застосування аналітичних процедур для підвищення обґрунтованої впевненості аудитора, оцінки і забезпечення якості аудиторських послуг.*

***Ключові слова:** аналітичні процедури, аудиторська перевірка, достовірність фінансової звітності, оцінка, якість послуг, метод.*

### **ВСТУП**

Застосування аналітичних процедур при проведенні завдання з надання впевненості значно підвищує ефективність останнього. Складність висвітлення питання використання аналітичних процедур в аудиті зумовлюється насамперед суперечливим характером аудиту, його неоднозначністю і відносною новизною для вітчизняної практики (в порівнянні з ревізією або судово-бухгалтерською експертизою). В цих умовах особливу актуальність набуває інтеграція аналітичних процедур в аудиторський процес для моделювання діяльності підприємства як єдиної господарської одиниці; підвищення ефективності процесу планування аудиторської перевірки та її дієвості; отримання достатніх доказів щодо результативності використання стратегічного потенціалу; формування рекомендацій з підвищення ефективності роботи підприємства.

Останнім часом опубліковано чимало праць, присвячених застосуванню аналітичних процедур в аудиті. Серед провідних вчених, які зробили внесок у висвітлення проблеми ефективного використання специфічних прийомів аудиту до яких належать аналітичні процедури, необхідно відзначити таких як Ф.Ф. Бутинця, Н.І. Дорош, А.М. Кузьмінського, О.А. Петрик, О.Ю. Редька, В.В. Сопка, В.П. Суйца, А.Д. Шеремета та інших. Водночас існує низка не вирішених проблем теоретико-методологічного характеру щодо особливостей та порядку використання аналітичних процедур в процесі аудиту.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою статті є обґрунтування механізму реалізації аналітичних процедур на різних стадіях аудиторської перевірки та визначення можливостей використання нормативно-мотиваційних параметрів застосування аналітичних процедур.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналітичні процедури – один із самих складних інструментів, що використовуються аудитором. Відповідно до міжнародних стандартів аудиту, аналітичні процедури – це оцінка фінансової інформації шляхом вивчення правдоподібних взаємозв'язків між фінансовими та не фінансовими даними [1, с.483]. Аналітичні процедури націлені на оцінку фінансової інформації на основі вивчення ймовірнісних співвідношень між фінансовими та нефінансовими даними, а також включають вивчення ідентифікованих відхилень та взаємозв'язків, що ідуть всупереч іншій відповідній інформації або значно відхиляються від прогнозованих сум.

За допомогою прийомів аналізу вивчаються тенденції розвитку, глибоко й системно досліджуються фактори зміни результатів діяльності, ґрунтуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, виробляється економічна стратегія його розвитку. Для обґрунтування рішень, як у процесі аудиту, так і за його наслідками, необхідно прогнозувати існуючі й потенційні проблеми; виробничі, фінансові й аудиторські ризики; визначати вплив прийнятих рішень на показники фінансової звітності. Разом з тим, нормативне визначення не розкриває всієї повноти й специфіки використання аналітичних процедур як дії процедур по суті. Також і в економічній літературі існують різні думки щодо визначення поняття аудиторські процедури.

Слід зазначити, що застосування аналітичних процедур знижує витрати, чим використання більше деталізованих процедур, орієнтованих на первинні документи й реєстри синтетичного й аналітичного обліку. Процедури, що надають "точну" інформацію, мають свої негативні сторони: по-перше, аудитор може виявитися не настільки компетентним, щоб виявити недоліки, а клієнт у свою чергу може впливати на думку аудитора, надавши свідомо неправдивих відомість. Здійснення аналітичних процедур проводиться в такий спосіб: а) постановка мети аудиту; б) вибір методу аналізу для досягнення поставленої мети; в) складання інформаційної бази аналізу; г) встановлення критеріїв для прийняття рішень; д) процедури тестування; е) аналіз результатів; ж) формування висновків.

З огляду на різні масштаби й області застосування аналітичних процедур, широкий спектр завдань, розв'язуваних з їхньою допомогою, представляється доцільним виділити їх основні властивості (рис.1).

Визначено, що застосування аналітичних процедур базується на існуванні причинно-наслідкового зв'язку між аналізованими показниками. Основною метою застосування аналітичних процедур є виявлення наявності або відсутності незвичайних або невірних відображених факторів і результатів фінансово-господарської





діяльності, що визначають області потенційного ризику, що потребують особливої уваги при здійсненні контрольної діяльності

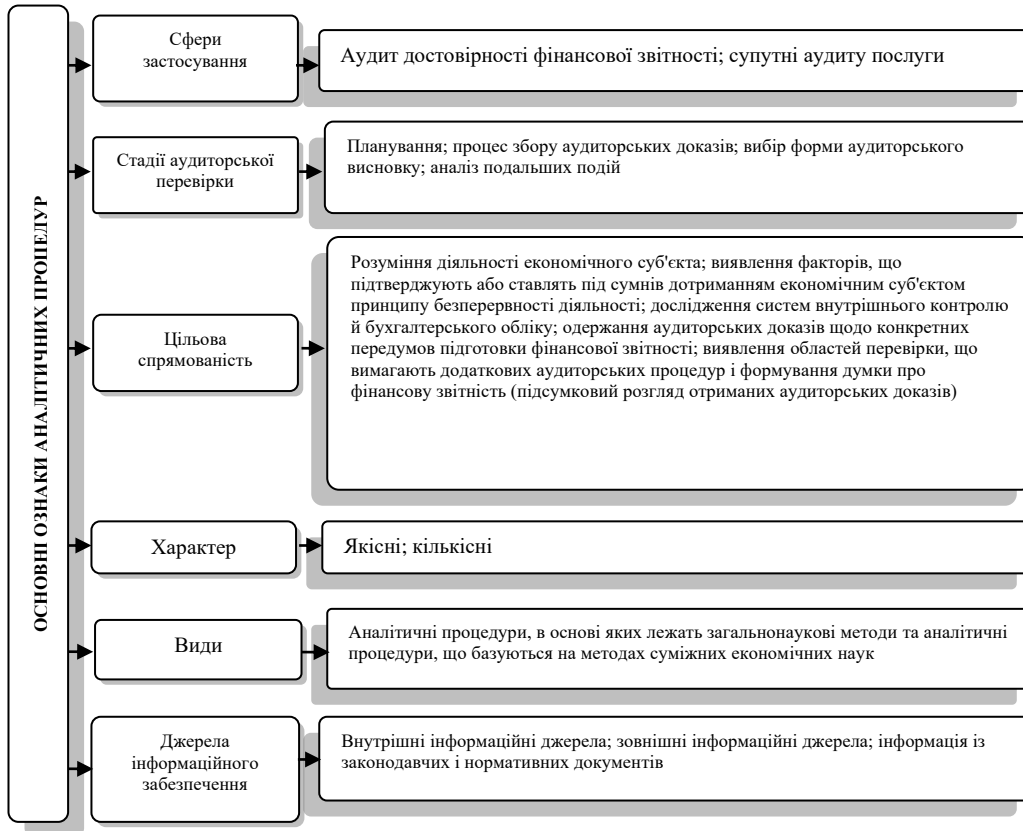


Рис. 1. Схема побудови основних якісних характеристик аналітичних процедур

Слід відмітити, що аналітичні процедури використовують на різних етапах аудиту (рис. 2).

Отже, обсяг і складність аналітичних процедур можуть коливатися від простого порівняння цифр до використання складних статистичних програм. Автор вважає, що при розгляді аналітичних процедур доцільним буде використовувати класифікацію, що наведена на рис. 3.

Тобто, якщо розглядати виділені процедури з погляду, ступеня достовірності даних, отриманих у результаті їх застосування, то на першому місці виявляються процедури третього типу.

Однак, якщо у якості визначального критерію застосовувати не надійність доказів, а простоту аналітичних процедур, на першому місці будуть процедури першого типу.

Основна причина рідкого використання складних кількісних процедур – значні витрати, вимога особливих знань, вивчення великого обсягу даних в динаміці. У кожному разі вибір завжди буде

на користь більш простих процедур, якщо вони дозволяють досягти наміченої цілі. Ступінь використання аналітичних процедур залежить від багатьох факторів, наприклад від виду звітності, що підлягає перевірці. Більшість аудиторських фірм при вивченні балансу акцентують увагу на проведенні перевірок на суттєвість, а при розгляді балансових рахунків з обліку прибутків і збитків – на аналітичних процедурах.



Рисунок 2. Систематизація етапів застосування аналітичних процедур в аудиті

Відзначимо, що до основних математичних методів, які найбільше часто використовуються в аудиторській практиці при проведенні аналітичних процедур відносяться: числові й процентні порівняння; коефіцієнтний аналіз; аналіз, заснований на статистичних методах; кореляційний аналіз тощо.

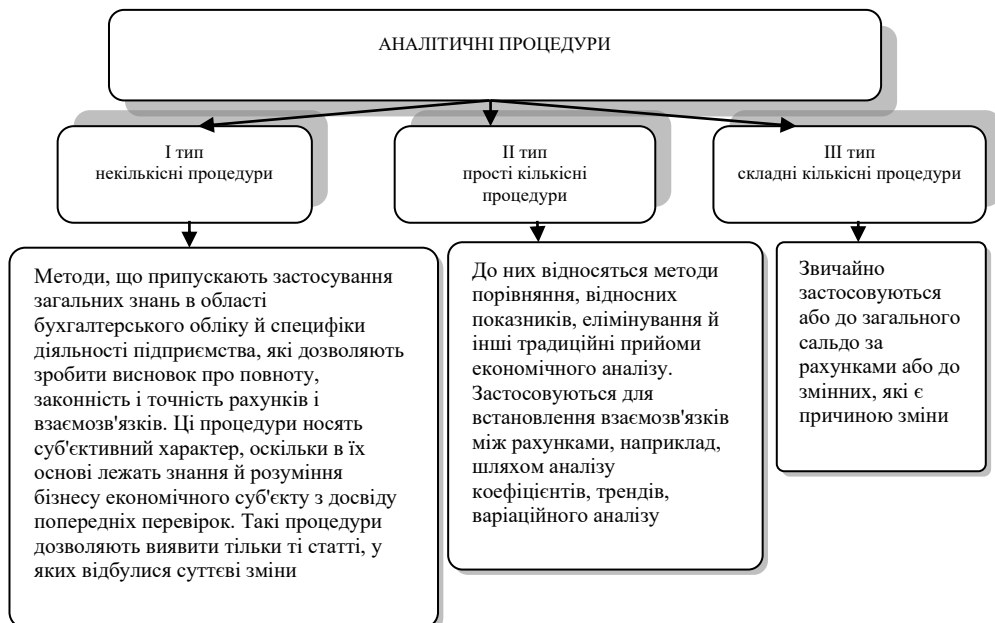


Рисунок 3. Класифікація аналітичних процедур (за пропозиціями автора)



Вважаємо, що у результаті сукупного застосування цих методів можливо визначити такі аудиторські процедури, що дозволять суттєво знизити аудиторський ризик та вирішити наступні завдання (рис.4).

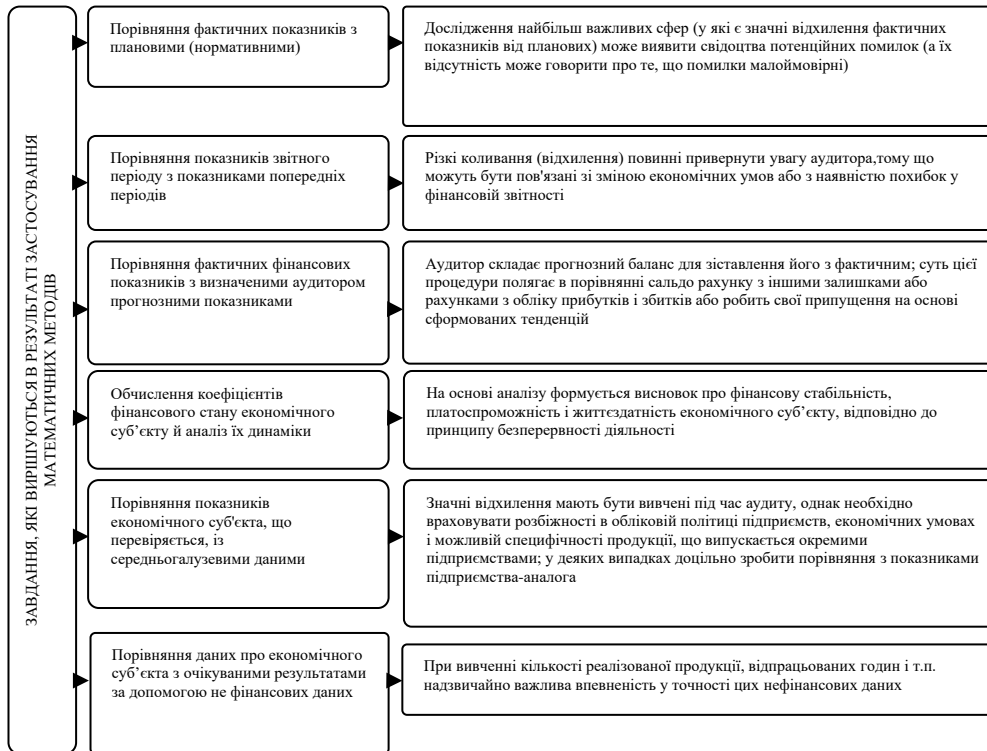


Рисунок 4. Взаємозв'язок економіко–математичних методів при проведенні аналітичних процедур для перевірки фінансової звітності

Наголошуємо, що значимість та необхідність використання аналітичних процедур в аудиторській практиці підтверджується тим, що внесено суттєві зміни в нормативно-правове регулювання аудиту як у зарубіжній, так відповідно і вітчизняній практиці. Зокрема, відповідно до нової концепції аудиторських ризиків, відбулася редакція міжнародних стандартів аудиту: 200 "Мета та загальні принципи аудиторської перевірки фінансових звітів", 210 " Умови домовленості про аудит", 300 "Планування аудиту фінансових звітів ", 315 "Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвого викривлення", 570 "Безперервність" (рис.5).

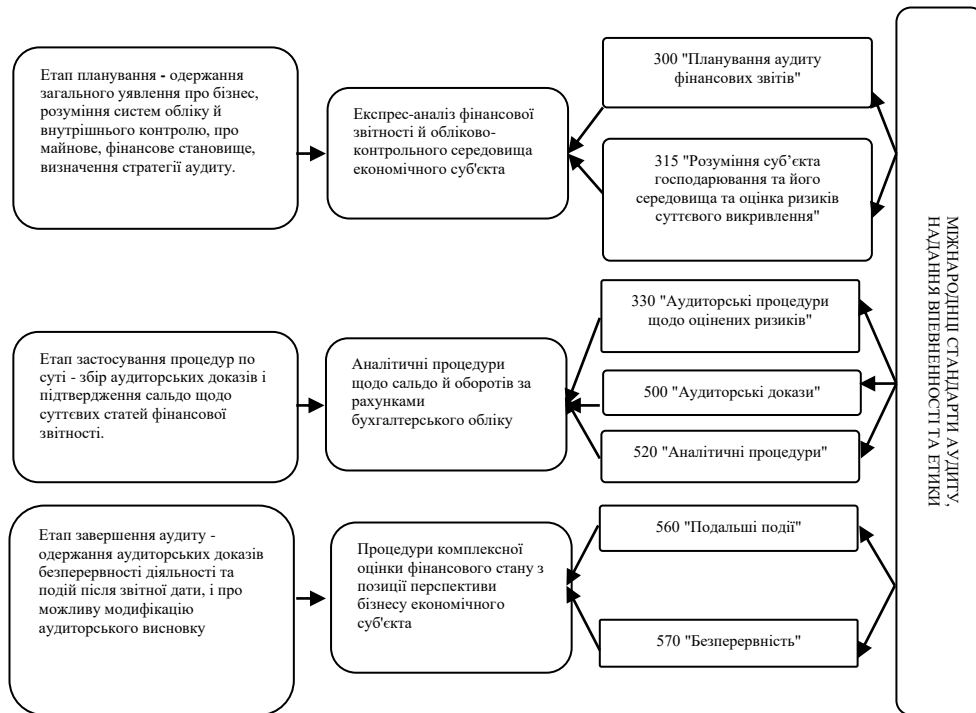


Рисунок 5. Сукупність нормативно-мотиваційних параметрів щодо застосування аналітичних процедур

Застосування аналітичних процедур у процесі проведення аудиту сприяє підвищенню ефективності й, одночасно, якості аудиту. Також знижує трудомісткість роботи аудитора по перевірці первинної документації, дозволяє одержати більше повну інформацію про діяльність господарюючого суб'єкта, виявити ступінь впливу різних факторів на відхилення ходу господарсько-виробничих, фінансового процесів від запланованих показників, що дозволить не тільки об'єктивно оцінити роботу економічного суб'єкта, але й розробити рекомендації для усунення недоліків.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, аналітичні процедури є важливим інструментом одержання аудиторських доказів при проведенні аудиту й припускають виявлення, аналіз і оцінку співвідношень між фінансово-економічними показниками діяльності економічного суб'єкта, що перевіряється. Доведено, що аналітичні процедури є сукупністю методів організації й проведення аудиторської перевірки з використанням загальнонаукових методів порівняння, аналізу й синтезу, а також спеціальних прийомів аудиту. Отже, аналітичні процедури повинні стати невід'ємним елементом процесу аудиту, найважливішим інструментом забезпечення якості аудиторських послуг.



## SUMMARY

In this article the mechanism of analytical procedures on different stages of audit realization is considered. Analytical procedures as a set of scientific and special audit methods are grounded. The possibility of analytical procedures applying to enhance the auditor's certainty, the estimation and quality of audit services is defined.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бунда О. М. Інформаційні та оціночні процедури процесу прийняття рішень в аудиті / О. М. Бунда // Науковий вісник: Збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ, 2003. – Вип. 13.4. – С. 294-298.
2. Бутинець Ф. Ф. Проблеми аудиту в Україні / Ф. Ф. Бутинець / Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України : стан та перспективи : зб. тез та виступів на 2-й міжнар. наук.-практ. конф. – К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2006. – С.184-186.
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2007 року [пер. з англ. О. В. Селезньова, О. В. Гік, О. Л. Ольховікової, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківської та О. С. Кулікова]. – К.: Аудиторська палата України, 2007. – 1172 с.
4. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація: [монографія] / О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
5. Редько О. Ю. Аудит та безпека бізнесу: [практик. посіб.] / О. Ю. Редько, О. Б. Рижаківа, К. О. Редько. – К.: ДП "Інформаційне агентство", 2007. – 177 с.

УДК 368.914 (477)

*Волкова В.Л.,  
старший викладач*

*Береза І. В.,  
студентка IV курсу, групи ЕФ-71*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ ДОДАТКОВОЇ ПЕНСІЇ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ДОБРОБУТУ ПЕНСІОНЕРІВ

*В статті наведено визначення поняття недержавного страхування додаткової пенсії, необхідність його впровадження, умови та форми його здійснення, розглянуті динаміка розвитку недержавних пенсійних фондів та страхування додаткової пенсії у страхових компаніях, проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування.*

*Ключові слова: недержавне пенсійне страхування, страхові внески, анuitет, страхові виплати, рента.*

## ВСТУП

На сьогоднішній день наша країна у своєму розвитку намагається йти до соціалізації економіки і всього суспільства в цілому. В цьому випадку, не варто забувати про соціальні стандарти держави та соціальні виплати як форму вияву цих соціальних стандартів, до яких належить і виплата пенсій. Проте, на даному етапі, незважаючи на



різні соціальні і пенсійні реформи, пенсії все ж залишаються на рівні, який не задовольняє потреби основного населення. Рано чи пізно, кожен стикається з проблемою забезпечення своєї старості, тому не має бути й байдужих до проблем пенсійного забезпечення. В цьому випадку, вдосконалення пенсійної системи та розробки виваженої державної політики щодо пенсійного забезпечення не втрачає свою актуальність і потребує розробки наукових підходів до розв'язання. Замало лише покладати надії на державу, необхідно, також, самостійно потурбуватися про своє майбутнє. В цьому випадку можна звертатися в страхові компанії. Згідно закону України «Про страхування» в нашій країні надається послуга добровільного страхування життя, що в свою чергу включає страхування додаткової пенсії [1].

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

На сьогодні дуже мало людей довіряють страхування своєї пенсії компаніям, особливо, люди похилого віку. На сьогоднішній день громадяни країни не впевнені в завтрашньому дні, а невгамовно зростаюча інфляція згубно впливає на матеріальну забезпеченість населення, їхню впевненість у стабільний дохід і розвиток. Крім цього, населення не достатньо обізнане з видами та умовами страхування життя і пенсійного страхування, зокрема. Це, в свою чергу, згубно впливає і на розвиток накопичувального страхування, його інтенсивне використання. Тому необхідно докладати зусиль для того, щоб пенсійна реформа була справедливою а в людей з'явилося бажання та можливості до страхування пенсій.

Свої дослідження та концепції розвитку недержавного страхування додаткової пенсії зробили С. Осадець, О. Вовчак, Г. Терещенко, Т. Муратова, М. Мних, І. Ломанов, О.Заруба та інші вчені. Вони дослідили умови проведення недержавного пенсійного страхування, його проблеми, перспективи, необхідність його проведення.

Метою проведення дослідження є, насамперед, визначення поняття недержавного додаткового пенсійного страхування, його необхідності, умов його проведення, проблем здійснення та подальших перспектив розвитку.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Однією з найважливіших проблем пенсійного забезпечення є саме фінансове наповнення пенсійних фондів та підвищення розмірів пенсійного забезпечення громадян [2].

На сьогоднішній день в Україні здійснюється пенсійна реформа, що включає в себе три основні етапи:

- запровадження в повному обсязі загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення, що вже реалізовано;
- запровадження додаткового недержавного пенсійного забезпечення;



- перехід до реалізації повною мірою норм загальнообов'язкового державного та недержавного пенсійного страхування [2].

На жаль, на сьогодні, держава не може забезпечити населення високими пенсіями це зумовлено кризовими явищами в країні, дефіцитом державного бюджету, спадом виробництва і, несприятливою демографічною ситуацією, що веде до старіння населення. В цьому випадку, питання вдосконалення пенсійної системи та розробки виваженої державної політики щодо пенсійного забезпечення не втрачають свою актуальність та потребують розробки наукових підходів до розв'язання цієї проблеми. У багатьох країнах з ринковою економікою йде процес старіння населення, зростає кількість пенсіонерів, збільшується потреба в коштах на їх пенсійне забезпечення, зростає навантаження на працездатних громадян, на державні бюджети та на підприємства у фінансовому забезпеченні систем (програм) національного (державного) обов'язкового пенсійного страхування. А в Україні разом з цим зменшується кількість працездатного населення. Таким чином, діюча солідарна система надзвичайно вразлива до демографічних змін, що зумовлюються старінням населення, і в результаті цього зменшується співвідношення кількості працюючих і пенсіонерів. Такий стан речей не може не позначитися на державному бюджеті України. Передбачається помітне зростання демоекономічного навантаження системи державного пенсійного забезпечення (за співвідношенням населення пенсійного й працездатного віку пенсіонерів і платників внесків до Пенсійного фонду України) практично протягом всього 40-річного періоду (рис. 1) за винятком досить короткого періоду до 2008 року. Однак очікується істотне прискорення цього зростання в 2030-х роках, коли й щорічні темпи приросту співвідношення пенсіонерів та платників внесків сягатимуть 2 %, і чисельність пенсіонерів, що отримують пенсії з пенсійного фонду України, перевищить чисельність платників внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування.

На початок 2009 року пенсіонери склали 73,06% від зайнятого населення працездатного віку. У розрахунку на 1000 осіб населення працездатного віку припадає 730 осіб пенсійного віку. А за прогнозами, у найближчому майбутньому цей показник перевищить 1000 осіб. Отже, за даних умов серед заходів щодо розв'язання проблеми фінансового наповнення пенсійних систем та підвищення рівнів пенсійного забезпечення у більшості країн із ринковою економікою слід відзначити перерозподіл фінансового навантаження у пенсійному забезпеченні громадян, яке полягає у зменшенні такого навантаження на фонди обов'язкового пенсійного забезпечення та державні бюджети і його підвищення на працюючих громадян за рахунок введення накопичувальних систем, платниками внесків до





яких є працюючі громадяни.

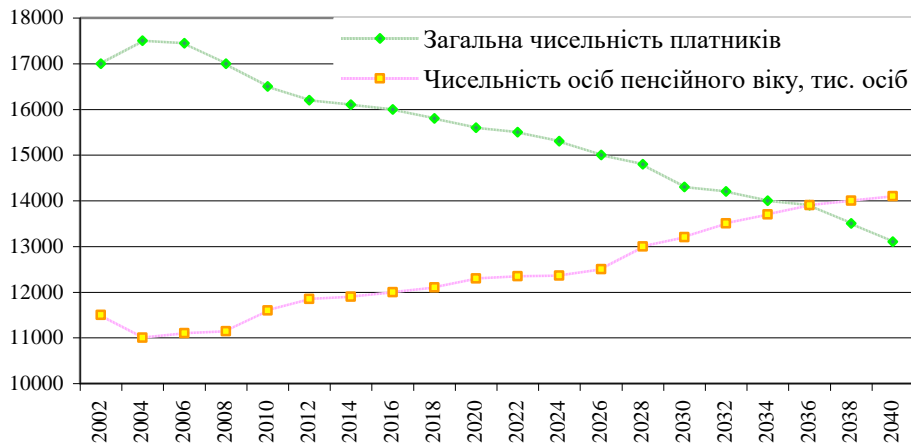


Рис 1. Чисельність осіб пенсійного віку до загальної чисельності платників [15]

В Україні на сьогодні пенсійні виплати поки що здійснюються за солідарною системою відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», фінансове наповнення якого здійснюється в основному за рахунок внесків суб'єктів господарської та підприємницької діяльності, а також державного бюджету. Внески працюючих громадян поки що становлять усього 2% фонду їх заробітної плати. Світова практика свідчить що забезпечення пенсійних систем краще здійснюється не лише роботодавцями й державою, а й самими працівниками. Тут, також, існують недержавні пенсійні фонди, до яких відрахування роблять лише працівники, а також інші системи додаткового пенсійного страхування [2].

Тепер, в Україні відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення", недержавне пенсійне забезпечення може здійснюватися: - пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами і вкладниками таких фондів відповідно до Закону; - страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду відповідно до Закону й законодавства про страхування; - банківськими установами відповідно до Закону й законодавства про банківську діяльність шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування внесків Фондом гарантування внесків фізичних осіб, встановленої законом [4].

Додаткове пенсійне страхування досить новий вид страхування в Україні. Він передбачає створення приватного резерву з виплатами з нього у формі капіталу чи ренти за умови виходу на пенсію, повної або



часткової інвалідності, смерті. Максимальний вік застрахованої особи має бути на рік меншим від пенсійного віку [5]. Тим не менше, виходячи з сьогоденних реалій і можливих внесків на забезпечення своєї старості, для нормального доходу в майбутньому необхідно починати турбуватися про свою майбутню пенсію ще з початку першого влаштування на роботу. Справа в тому, що для того, щоб забезпечити достойні додаткові виплати в майбутньому необхідно сплачувати страхові внески впродовж, близько, тридцяти років. Тому що, пенсійне страхування призначене для охорони матеріальних інтересів громадян, для стабілізації рівня життя при дожитті до похилого віку.

Страхування пенсій - це вид особистого страхування і водночас різновид ренти, при якому страховик бере на себе зобов'язання виплачувати застрахованому у певному розмірі і з певною періодичністю пенсію протягом життя або обумовленого строку, а страхувальник - сплачувати страхові внески.

Відповідно до Закону, страхуванням життя визнається вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату відповідно до договору страхування в разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, в разі дожиття застрахованої особи до закінчення терміну дії договору страхування та/або досягнення застрахованою особою визначеного договором віку. Якщо при настанні страхового випадку передбачено регулярні довічні страхові виплати (страхування довічної пенсії), обов'язковим є передбачені в договорі страхування ризику смерті застрахованої особи в період між початком дії договору страхування й першою страховою виплатою з числа довічних страхових виплат.

Договори страхування укладаються індивідуально, а також з групою осіб [6]. Укласти договори страхування можуть як фізичні так і юридичні особи. Основна вимога до фізичних осіб - це їх дієздатність. Стан здоров'я не оговорюється, і медичне засвідчення при укладенні договору страхування не проводиться.

Юридичні особи (підприємства, організації, установи) можуть укладати договори страхування стосовно своїх працівників [7]. Пенсійне страхування може бути здійснене за колективним договором разом з роботодавцем [8].

Укладаючи договори страхування, сторони узгоджують питання про періодичність сплати страхових внесків. Страхувальникові може бути надане право сплатити внески за один раз або частками. При сплаті частками (періодичними платежами) - щомісячно, щоквартально або щорічно. Розмір страхових внесків залежить від багатьох факторів, і це ускладнює роботу страхової компанії з їх визначення. До факторів, які при цьому необхідно врахувати, належить вік страхувальника



(застрахованого), стать, періодичність сплати внесків тощо.

Під час дії договору страхування страхувальникові надається право змінити розміри (збільшити або зменшити) виплат та їх періодичність. До того ж, за бажання, з урахуванням умов страхування, він може розірвати договір і одержати викупну суму [7].

Пенсійне страхування передбачає, що страхова компанія здійснює застрахованій особі виплати, які пов'язуються з виходом на пенсію (страхування додаткової пенсії) або віком, установленим договором страхування. Відповідальність страхової компанії за договорами страхування додаткової пенсії може бути розширена за домовленістю сторін. Так, додатково до умов договору страхування додаткової пенсії страхова компанія може взяти на себе відповідальність здійснити виплати в разі настання нещасного випадку або смерті страхувальника (застрахованого). Страхова компанія може надати страхувальникові можливість укласти договір страхування на користь іншої особи.

Страхова сума обумовлюється при укладанні договору страхування. При її визначенні враховується розмір поточних виплат, що їх має здійснити страхова компанія. Крім цих основних виплат, у договорі страхування можуть бути передбачені й додаткові виплати, які є наслідком участі страхувальника у прибутку страхової компанії (отримання дивідендів з інвестицій страховика). Страхувальникові надається право сплатити страхові платежі за один раз або періодичними внесками. Розмір страхових внесків залежить від страхової суми, віку й статі страхувальника (застрахованої особи).

Додаткова пенсія залежно від змісту договору страхування може бути виплачена страховиком протягом життя застрахованого або упродовж визначеного періоду. Але можливі випадки, коли застрахований не дожив до моменту виплати пенсії або отримував її лише протягом дуже малого періоду. У цих випадках відповідно до умов страхування страхова компанія або виплачує вигодонабувачу (спадкоємцям) певну кількість пенсій (визначається під час укладання договору страхування), або різницю між обумовленою кількістю пенсій і сумою, яка вже була сплачена застрахованому за його життя.

Таким чином, умовами договору страхування може бути передбачено, що за життя застрахованого він особисто отримує додаткову пенсію, а в разі його смерті - вигодонабувач, який визначений застрахованим, у повному обсязі додаткової пенсії, передбаченої для застрахованого, або в її частині протягом всього життя [9].

Тобто, Пенсійне страхування поділяється на страхування щомісячної довічної додаткової пенсії; страхування щомісячної пенсії на визначений термін; пенсійне страхування з одноразовою виплатою. Страхування щомісячної довічної додаткової пенсії – це щомісячна



виплата пенсіонеріві протягом всього його життя з моменту досягнення ним пенсійного віку. У разі смерті пенсіонера спадкоємці одержують страхову суму, розмір якої визначено договором страхування. Страхування щомісячної пенсії на визначений термін являє собою щомісячну виплату, яка здійснюється пенсіонеріві протягом визначеного ним терміну (10, 15, 20 або 30 років) із моменту досягнення ним пенсійного віку. У разі смерті пенсіонера протягом терміну дії договору страхування спадкоємці одержують страхову суму. Пенсійне страхування з одноразовою виплатою передбачає виплату страхової суми пенсіонеру одноразово, після досягнення ним пенсійного віку. Крім того, протягом терміну дії договору страхування, з моменту набрання ним чинності й до пенсійного віку, діє страховий захист життя [10].

Компанії вбачають у пенсійному страхуванні життя (накопичувальне воно чи ризикове) новий інструмент мотивації персоналу у своїй кадровій політиці. Інтерес до програм корпоративного страхування проявляють, у першу чергу, великі підприємства, які виплачують пенсійному та іншим соціальним фондам значні суми. Як наслідок – пенсійне й накопичувальне страхування життя стає своєрідною альтернативою, соціальною програмою. Попит на корпоративне страхування зумовлено також податковими пільгами, які держава надає організаціям. Не останню роль виконує й орієнтація на досвід зарубіжних країн, де корпоративне страхування життя – одна з найпоширеніших форм мотиваційного пакету підприємства.

Для юридичних осіб страховики пропонують два основних види пенсійного страхування. Перший включає не тільки накопичення, а й страховий захист. Тобто страхова сума зберігається незалежно від можливих непередбачених обставин (нещасний випадок тощо), й застрахована особа (або спадкоємці) одержує накопичені гроші в будь-якому випадку. За другим варіантом пенсійного страхування заощадження виплачуються лише за умови досягнення клієнтом певного віку. Під час пошуку гнучких і універсальних програм керівники підприємств звертають особливу увагу на найважливіший, на їхню думку, чинник – рівень інвестиційного доходу, який може забезпечити компанія. Такий критерій відбору цілком зрозумілий: відповідно до вимог законодавства страховик зобов'язаний гарантувати клієнту чотири відсотки прибутку щороку. А ось те, яку суму принесе розміщення страхових резервів, та ще й в умовах падаючого ринку, цікавить будь-якого потенційного клієнта.

Розмір додаткового інвестиційного доходу за останніх декілька років є одним із важливих критеріїв спроможності страховика ефективно управляти активами. Тому при ухваленні рішення щодо страхування підприємству варто враховувати як безпосередньо умови



страхування та їх нюанси, так і критерії оцінки самого страховика. Аж ніяк не останню роль виконують і фінансові показники компанії, зокрема забезпеченість власним капіталом, оскільки в разі проблем зі стабільністю цей критерій відображає реальну можливість страховика розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Умови проведення страхування додаткової пенсії можуть передбачати надання пільг страхувальникам. Так, після визначеного строку страховик може надати страхувальнику можливість одержати позику під заставу накопиченого до часу звертання за позикою резерву. Страхові компанії, які пропонують пенсійне страхування, як свідчить зарубіжний досвід, мають дуже великі страхові резерви [7].

За укладання пенсійного договору використовуються пенсійні плани або схеми. Їх зміст такий: накопичення страхової суми за рахунок сплати періодичних пенсійних внесків протягом трудової діяльності страхувальником, купівля в страхової компанії ануїтету на суму, що отримана за пенсійним страхуванням і при виході страхувальника на пенсію, виплата фіксованої суми при виході на пенсію [8].

Ануїтет – договір страхування пенсії або ренти згідно з яким страховик в обмін на сплату, як правило, одноразову, страхової премії зобов'язується виплачувати застрахованому визначену річну суму доходу протягом його життя.

До найпростіших форм ануїтету належить строковий ануїтет. Він передбачає, що страховий внесок буде сплачений за один раз і натомість страхувальникові (застрахованому) протягом усього його життя страхова компанія здійснюватиме щорічні виплати. Цей вид ануїтету користується популярністю в пенсіонерів, які мають намір забезпечити собі регулярні доходи.

Ануїтет з відстроченням виплат характерний тим, що виплати страховик здійснює з певної дати в майбутньому, тобто передбачається період відстрочки між укладенням договору страхування і виплатами. При цьому страхувальникові надається можливість сплачувати платежі одним внеском або регулярно протягом обумовленого періоду відстрочки. Тимчасовий ануїтет передбачає, що в договорі між сторонами оговорюється конкретна дата, після якої договір припиняє свою дію (якщо до цього моменту смерть не настала). Гарантований ануїтет являє собою строковий ануїтет, який не пов'язується із смертю клієнта і гарантується для мінімального періоду часу. Ануїтет спільного життя має на меті забезпечити виплати одному з подружжя в пенсійному віці (тому, хто залишився живий). Після смерті страхувальника виплати можуть тривати в повному або у зменшеному обсязі.

Індексований ануїтет дає змогу зменшити вплив інфляції і підвищити цінність ануїтету. При цьому розмір початкових внесків



нижчий порівняно з ануїтетом з фіксованим рівнем виплат.

Ануїтет захисту капіталу дорожчий, ніж строковий, і передбачає забезпечення гарантії клієнтові страхової компанії або його спадкоємцям одержати суму виплачених внесків повністю [7]. Оскільки договір пенсійного страхування має на меті забезпечення доходу в старості, то він не може бути викуплений страхувальником [8]. Розвиток страхування відбувався впродовж 2007-2008 років, але в 2009 році помітний спад розвитку страхової діяльності і страхування пенсій, зокрема. Загалом страхові премії знизили свої показники в порівнянні з попереднім роком. Темп приросту загальної кількості укладених пенсійних контрактів зменшився на початок 2009 на -0,6%. Проте, деякі показники зростають. Зокрема, у I півріччі 2009 року в порівнянні з аналогічним періодом 2008 року на 34,5% зріс рівень страхових виплат за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку; на 33,9% зріс рівень страхових виплат за договорами страхування життя лише на випадок смерті [12]. На 34,5% зросли виплати за договором страхування, де не передбачено досягнення визначеного пенсійного віку [10]. Щодо правового статусу страхових організацій зауважимо, що вони створюються у формі товариств, які здійснюють підприємницьку діяльність із метою отримання прибутку. Страхові компанії можуть проводити свою діяльність тільки в рамках ліцензій, які видаються окремо на кожен вид страхування. При цьому слід зазначити, що Законом України "Про страхування" видача їм ліцензій на пенсійне страхування не передбачається.

До основних проблем розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні є прогалини й суперечливі положення в нормативно-правових актах, які регулюють сферу недержавного пенсійного страхування; непрозора конкуренція в системі недержавного пенсійного забезпечення тощо. Нагальною проблемою для страховиків залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів. І особливо гостро стоїть питання забезпечення довгострокових зобов'язань за договорами страхування життя. Основним джерелом інвестування страхових резервів залишаються банківські вклади, тобто депозити, які мають дохідність, у середньому, нижчу за рівень інфляції. Інші активи, що вільні від зобов'язань, найчастіше вкладалися в цінні папери (акції й облігації). Наявність цих проблем зумовлює, у свою чергу, ризик невиконання зобов'язань із довгострокового страхування життя (пенсійного страхування).

Основною проблемою страхування пенсій, як і страхування життя, є забезпечення захисту заощаджень громадян на випадок інфляції. Тому необхідний розрахунок додаткової суми пенсії, яку потрібно виплатити через певну кількість років. Завдання





ускладнюється тим, що в період сплати внесків, і за період виплати пенсії повинен нараховуватися розмір додаткової суми пенсії. При цьому розмір додаткової - повинен бути різним залежно від періоду сплати внесків і періоду оплати пенсії, порядку і періодичності внесення внесків [6].

Пунктом 2.1 Розпорядження Державної комісії регулювання ринків фінансових послуг "Про затвердження Правил розміщення страхових резервів із страхування життя" визначено види активів, які приймаються для представлення коштів страхових резервів зі страхування життя: кошти на поточному рахунку; банківські вклади (депозити); валютні вкладення згідно з валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації, іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України; банківські метали; кредити страхувальникам (громадянам, що уклали договори страхування життя) в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми; готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України [5].

Основні капіталовкладення в облігації здійснюють насамперед великі страхові компанії, які мають можливість використовувати специфічні стратегії (зарубіжні кредити у валюті тощо), недоступні дрібному й середньому інвесторові. До того ж крупні інвестори мають можливість точніше проаналізувати фінансовий стан емітента й передбачити перспективи зміни курсу його облігацій, ніж непрофесійні учасники ринку. На думку деяких науковців, інвестування страховими компаніями вільних коштів у корпоративні облігації ускладнюється нестабільністю фінансового ринку [1].

Отже, під час інвестування коштів у цінні папери важливо визначити їх курс і стабільність прибутковості, особливо при страхуванні життя. Дохідність таких паперів повинна перевищувати технічний процент, гарантовано сплачуваний клієнтам.

Фінансова стабільність страхової компанії, що інвестує кошти в корпоративні облігації, буде тим вищою, чим більша ймовірність, що сформований страховою організацією фонд буде достатнім для повного відшкодування збитків страхувальників [14]. Таким чином, для кожного з суб'єкту страхової діяльності – страхової компанії, пенсійного фонду чи банківської установи - Законом визначено рамки участі в системі недержавного пенсійного забезпечення. Утім, цей правовий акт містить певні прогалини щодо участі банків і страхових компаній у пенсійних схемах (діяльність страхових компаній і банків регулюється також законами "Про страхування" та "Про банки і банківську діяльність" [4], що додатково створює низку проблем через наявність суперечливих положень).

Слід зазначити, що непрозора конкуренція у сфері недержавного





пенсійного забезпечення, якщо не буде подолана, створить довгострокові проблеми та призведе до зростання витрат унаслідок зменшення довіри клієнтів, гіршого розуміння продукту широким загалом, уповільнення темпів розвитку добровільних пенсійних схем, зростання попиту на створення виняткових умов для нових схем, засновником яких виступає державний сектор [15]. Одним із головних питань діяльності системи недержавного пенсійного забезпечення є гарантування безпеки пенсійної системи, вирішення питання захищеності пенсійних коштів від інфляції, враховуючи значний термін циклу накопичення [14]. За словами зарубіжних експертів, основними передумовами запуску системи недержавного страхування додаткової пенсії є: політичний консенсус у країні; макроекономічні передумови; адміністративна, інституціональна та технічна готовність; належний рівень розвитку ринку капіталу; наявність чіткого державного контролю та механізмів страхування ризиків [16].

Таким чином, потрібно зробити все щоб страхування додаткової пенсії мало реальні можливості забезпечення страхувальникові звичний для нього матеріальний стан незалежно від змін, які пов'язані зі втратою працездатності, старістю. Зробити так, щоб страхування додаткової пенсії сприяло захисту матеріальних інтересів громадян, зокрема, стабілізації рівня їх життя [7].

### **ВИСНОВКИ**

Отже, в нашій країні поступово розвивається недержавне страхування додаткової пенсії, що спричинене необхідністю створити для людей необхідне додаткове джерело доходу. Розвиток відбувся за рахунок зростання доходів населення використання кредитів. Але, як бачимо, при найменших збоях у стабільності чи величині прибутку, знову було відмічено спад у розвитку страхування додаткової пенсії.

Страхування додаткової пенсії здійснюється виключно на добровільній основі. В цьому випадку, потрібно потурбуватися про те, щоб у населення було бажання страхувати своє майбутнє. Необхідно забезпечити підвищення доходів громадян, щоб у них були кошти, щоб сплатити платіж до страхової компанії. Потрібно забезпечити робочі місця, щоб населення мало заробітну плату від діяльності і могло забезпечувати своє життя. Для цього потрібно розвивати економіку і виробництво. Адже, при страхуванні кожен формує пенсію самостійно. Тому чим більше людина працює – тим більше має. Але зараз люди, які не по своїй вині залишились без роботи не можуть користуватися даними страховими послугами. Можна було б забезпечити мінімальною державною пенсією усіх громадян, а решту б працівники формували самостійно, але за умов масового безробіття це рішення є не можливим. Також, страховикам потрібно розробляти методики отримання додаткового доходу від операцій, і турбуватися про свою



надійність. Необхідно зробити так, щоб населенню було вигідно вкладати кошти саме в страхові компанії, а не зберігати вдома. Потрібно сформувати такий клімат в країні, щоб було вигідно страховикам мати якнайкращу репутацію і постійних клієнтів, а страхувальники знали – що вкладені кошти нікуди не дінуться і хоч дохід по них невеликий, проте він стабільний і гарантований за будь-яких умов. Тому що найголовніша проблема страхування додаткової пенсії – саме надійність компанії. Звичайно, в цьому випадку має відбутися врівноваження і стабілізація ситуації в країні, в населення має з'явитися довіра до страхових організацій і фондів. Для цього, також, необхідний чіткий контроль над їх діяльністю і прозорість операцій. Щоб кожен страхувальник чітко розумів коли, як, і скільки він отримає доходу і що для цього треба зробити. Коли населення зможе довіритися страховим компаніям і реально побачити, що таке вкладання грошей є вигідним для них – тоді відбудеться поживлення розвитку не лише пенсійного страхування а й всієї галузі страхування загалом.

#### **SUMMARY**

*In the article determination of concept of non-state insurance of additional pension is resulted, the necessity of its introduction, condition and the form of realizations, considered dynamics of development of non-state pension fund and insurance of additional pension in insurance companies, problems of development of non-state pension insurance.*

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Закон України «Про страхування» : за станом на 7 бер. 1996 р. № 86/96-ВР / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парламент. Вид-во, 1996. – 36 с. – (Закони України).
2. Ломанов І. М. Додаткове пенсійне страхування / І. М. Ломанов // Вісник Пенсійного Фонду України. – 2009. – №3. – С. 22-25.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове пенсійне страхування» : за станом на 9 лип. 2003 р. № 1058-IV / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парламент. Вид-во, 2003. – 42 с. – (Закони України).
4. Бахмач А. Розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / А. Бахмач // Вісник Пенсійного Фонду України. – 2008. – №3. – С. 12-18.
5. Александрова М. М. Страхування: навчально-методичний посібник. / М. М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208с.
6. Вовчак О.Д. Страхіві послуги : навчальний посібник. / О.Д. Вовчак, О.І. Завійська. – Львів: Видавництво «Компакт-ЛВ», 2005. – 656с.
7. Осадець С. С. Страхування : підручник / С. С. Осадець; ред. С.С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599с.
8. Ткаченко М.В. Страхування : навч. посіб. / М.В. Ткаченко; ред. М.В. Ткаченко. – К. : Ліра-К, 2007. – 376с.
9. Говорушко Т. А. Страхіві послуги : навч. посіб. / Т. А. Говорушко; ред. Т. А. Говорушко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400с.
10. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» : за станом на 9 лип. 2003 р. № 10570-IV / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парламент. Вид-во, 2003. – 39 с. - (Закони України).
11. Закон України «Про банки і банківську діяльність» : за станом на 28 бер. 1991 р. № 872-ХІІ / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парламент. Вид-во, 1991. – 45 с. – (Закони України).
12. Розпорядження Державної комісії регулювання ринків фінансових послуг "Про затвердження Правил розміщення страхових резервів із страхування життя" : за станом на 26 лист. 2004 р. № 2875 /



Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парламент. Вид-во, 2004. – 35 с. – (Закони України). 13. Заруба О.Д. Страхова справа : навч. посіб. / О.Д. Заруба; ред. О.Д. Заруба. – К. : Т-во «Знання», 1998. – 256с. 14. Бахмач А. НПФ і страхові організації, як суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення / А. Бахмач // Фінансові послуги. – 2004. – №6. – С. 35-42. 15. Терещенко Г., Муратова Т. Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні / Г. Терещенко, Т. Муратова // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 21-27. 16. Румянцев С. Реформа системи пенсійного забезпечення в Україні / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2009. – №11. – С. 15-19.

**УДК 342**

**Товстоляк Л.М.,**

*к.і.н. завідувач кафедри теорії та історії держави і права  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ І СВІТІ**

*У статті розглядаються питання відносно походження соціального страхування, яке мало місце в межах традиційних видів страхування. Йдеться про властивості нового інституту, які дозволили йому відокремитися від загального інституту страхування.*

*Ключові слова - державне соціальне страхування, система соціального страхування, добровільне страхування, страхування від нещасних випадків.*

### **ВСТУП**

Соціальна ринкова економіка вимагає формування такої системи соціального захисту, яка б гарантувала належний рівень життя, соціальну злагоду та соціальну адаптацію до суспільно-економічних перетворень, захист від соціальних ризиків і реалізацію гарантій в сфері соціального забезпечення. Захист від конкретних видів соціальних ризиків, в умовах ринкової економіки, найбільш ефективний в рамках окремих видів соціального страхування, бо дозволяє охопити більшість населення. Система соціального страхування є найбільшою складовою частиною системи соціального захисту України. В зв'язку з чим, її організація та розвиток стають пріоритетними в колі інших питань реформування системи соціального захисту.

Побудова системи управління соціальним страхуванням і правове регулювання управлінської діяльності у цій сфері посідають провідне місце серед факторів, що є визначальними для ефективного здійснення соціального страхування. Разом із тим, комплексний аналіз усієї сукупності норм, які регулюють здійснення управління у сфері соціального страхування, виявляє серйозні недоліки у правовій



регламентації організаційно-управлінських засад побудови соціального страхування в Україні.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою написання статті є дослідження еволюції інституту соціального страхування та зосередження уваги на організаційно-правові засади управління ним.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Проблематика становлення державного соціального страхування, а також теоретичні питання здійснення соціального страхування глибоко вивчалися такими дослідниками, як В. Роиком, Л. Забелиним, С. Жаданом, А. Горбуновим, С. Ашмаріною, Могілевцем М., Відгорчиком М, багатьма іншими науковцями. Однак, досліджені джерела вказують на недостатню міру розробки питання що стосується місця держави у системі управління, правових актів управління соціальним страхуванням, в ході його становлення.

Започаткування системи соціального страхування було обумовлене структурними змінами в економіці європейських держав унаслідок зростання і зміцнення капіталістичних відносин, розвитку промислового виробництва, які призвели до революційних змін у відносинах праці. Якщо за часів феодалізму основною продуктивною одиницею була людина-кріпак, то з розвитком капіталістичних відносин на зміну їй приходять вільна людина – найманий працівник, який самостійно обирає роботодавця і місце роботи [1, 35]. На тлі загального зростання економіки роль найманого працівника у процесі виробництва підвищувалася, оскільки істотною мірою саме завдяки його зусиллям, фізичному та інтелектуальному потенціалові забезпечувалося зростання обсягів виробництва та економічний розвиток європейських держав узагалі.

Як наслідок, активізувався профспілковий і політичний рух, дедалі більше працівників вступали до лав професійних об'єднань. Наймані працівники та їх об'єднання, відчувши власну роль та значущість у створенні національного продукту, почали вимагати від роботодавця підвищення рівня економічних, трудових і соціальних гарантій, захисту у разі неспроможності заробляти собі на життя [2, 5].

Потужність цих нових організованих рухів відчували як політичні сили, так і роботодавці. Політики, розуміючи необхідність діалогу з новим класом та усвідомлюючи невідворотність пошуку компромісу з ним, схилилися до співпраці з найманими працівниками та їх представниками і об'єднаннями. Роботодавці ж, шукаючи шляхів порозуміння і прагнучи збереження і розвитку своїх виробництв, поступалися певними позиціями, погоджуючись на поетапне підвищення рівня оплати праці, надання пільг окремим категоріям найманих працівників, підвищуючи рівень їхнього соціального



захисту, а також залучаючи працівників до участі у створенні системи їхньої матеріальної підтримки і мотивації до продуктивної праці. Як зазначають дослідники, між професійними спілками і підприємцями йшла важка, наполеглива, часто і трагічна боротьба за вплив на найманих працівників [3, 13].

У цей період особливого значення набула здатність особи своєю працею не лише брати участь у створенні національного продукту, але й забезпечувати таким чином власний статок і благополуччя своєї родини. Відсутність роботи або неспроможність особи своєю працею заробляти собі на життя зумовлювала зниження рівня соціального захисту працівника, його купівельної спроможності [4, 55]. В кінцевому ж результаті така ситуація негативно позначалася і на рівні розвитку національної економіки, стримувала її зростання.

Із середини XVIII ст. однією з таких форм соціального захисту найманих працівників від хвороби як найбільш розповсюджені причини втрати заробітку стали товариства (каси) взаємодопомоги, які набули особливого розвитку в Англії ("дружні товариства") і Німеччині. Такі товариства діяли і в інших країнах Європи – Франції ("компаньйонажі"), Бельгії, Швейцарії, Італії тощо.

Іншою формою добровільного страхування стали "робітничі спілки", що надавали матеріальну допомогу своїм членам лише у якості одного з видів своєї діяльності, який не мав пріоритетного характеру. Найбільш давніми організаціями такого роду були "тред-юніони". Наприкінці XVIII ст. і протягом першої половини XIX ст. професійні робітничі спілки з'явилися в усіх капіталістичних країнах Європи [5, 31].

Хоча товариства взаємодопомоги частково й вирішували гостру проблему соціального захисту найманого працівника у разі втрати ним заробітку унаслідок хвороби, проте практика їхньої роботи мала низку вад з точки зору працівника, зокрема, обмеження строку, протягом якого працівник мав право на одержання допомоги за рахунок коштів товариства, добровільність участі у цих товариствах, а також застосування принципу, за яким кошти товариства формувалися зі внесків його членів – працівників, а роботодавці не брали участі у фінансуванні його витрат.

Об'єктивні обставини вимагали від політиків і власників засобів виробництва шукати нових механізмів соціального захисту працівників. На перший план поставало питання упровадження принципу обов'язковості (примусовості) страхування найманих працівників, що дозволив би охопити якомога ширше коло осіб, і підвищення рівня матеріальної допомоги працівникам.

Якщо проблему обов'язковості страхування можна було вирішити завдяки законодавчому закріпленню принципу примусовості, то підвищення рівня виплат на той час можна було забезпечити лише



шляхом часткового перекладення фінансування системи матеріальної підтримки на більш заможні верстви населення – насамперед на підприємців, а завдяки підтримуваному державою механізмові оподаткування – також на інші категорії населення [5, 34].

За таких передумов у другій половині та наприкінці XIX ст. у провідних країнах Європи зароджується інститут, який згодом іменуватиметься "соціальне страхування". Його особливостями порівняно з традиційними і добровільними видами страхування стали обов'язковість участі у ньому як найманих працівників, так і роботодавців, а також матеріальне і організаційне сприяння здійсненню цього виду страхування з боку держави.

Утім на початковому етапі принцип обов'язковості не було втілено у повному обсязі. Першою формою обов'язкового страхування, упровадженою у Пруссії, стали так звані факультативно-обов'язкові каси страхування на випадок хвороби, у яких принцип обов'язковості був умовним, оскільки власне застраховані особи або місцеві органи влади мали право визнавати участь у цих касах обов'язковою з покладенням на роботодавців певної частини страхових внесків. Аналогічний вид страхування у Росії було упроваджено Гірничим статутом, який передбачав можливість угоди між роботодавцем і найманими працівниками про обов'язковість участі у "допоміжних касах" [5,37].

У повній мірі принцип обов'язковості страхування найманих працівників уперше було застосовано до робітників певних категорій, які працювали в особливо важких умовах, і насамперед – для гірничих робітників. Відповідні закони з'явилися у 1854 р. в Австрії та Пруссії, у 1868 р. – у Бельгії, у 1861 р. – у Росії, у 1881 р. – у Франції (останній стосувався не гірничих робітників, а робітників суднобудівних заводів).

Окремим видом страхування, що набував свого розвитку у цей період, було страхування від нещасних випадків, які на той час, поряд із хворобою, були однією з основних причин настання непрацездатності серед осіб працездатного віку, що було зумовлено стрімким розвитком промислового виробництва за майже повної відсутності обов'язкових вимог щодо безпеки і охорони праці [6, 51].

Цей вид страхування бере свій початок від запровадження загальної цивільно-правової відповідальності роботодавця за нещасні випадки, що сталися з його робітниками. Серед країн Європи таку відповідальність роботодавця першою запровадила Німеччина у 1871 р. За декілька років такий самий закон з'явився у Швейцарії, а наприкінці 1890-х років – в Англії, Франції та Данії, на початку XX ст. – у Росії [5, 40].

Із запровадженням цього виду цивільно-правової відповідальності роботодавці відчули об'єктивну потребу і усвідомили





економічну доцільність страхування своїх ризиків, пов'язаних із проведенням виплат потерпілим та членам їх сімей. Роботодавцям виявилось вигідніше сплачувати страхові внески до страхової організації (приватної страхової компанії чи товариства взаємного страхування роботодавців), яка у подальшому компенсувала б їм збитки, зазанані ними у зв'язку з проведенням виплат потерпілим від нещасних випадків.

Вже на початку 1880-х років у Німеччині налічувалося 52 товариства добровільного взаємного страхування роботодавців [5, 41]. Таким чином було створено передумови для запровадження у Німеччині загальнообов'язкового соціального страхування від нещасних випадків, що передбачало б сплату роботодавцями страхових внесків до спеціалізованих страхових організацій, які проводили б необхідні виплати безпосередньо застрахованим особам у разі настання нещасних випадків.

Перший страховий закон – закон про обов'язкове страхування на випадок хвороби – було прийнято у Німеччині 15 червня 1883 р. За рік – 6 липня 1884 р. прийнято закон про страхування від нещасних випадків, а 22 червня 1889 р. – закон про страхування у зв'язку зі старістю і на випадок інвалідності. Саме цей період прийнято вважати початковим стосовно соціального страхування, оскільки запроваджений у Німеччині механізм страхування містив елементи примусовості та обов'язковості, охоплюючи порівняно широке коло осіб і покладаючи на роботодавців обов'язок брати участь у витратах на страхування [2, с. 8].

Приклад Німеччини наслідували інші країни Європи. Так, в Австрії закон про страхування від нещасних випадків прийнято у 1887 р., у Норвегії – у 1894 р., у Фінляндії – у 1895 р., в Англії – у 1897 р., у Данії, Франції та Італії – у 1898 р., в Іспанії – у 1900 р., у Швеції, Голландії та Бельгії – у 1901 р., у Люксембурзі – у 1902 р., у Росії – у 1912 р. [7,70].

У той самий період – наприкінці XIX ст. і на початку XX ст. – об'єктами обов'язкового страхування стають такі види соціальних ризиків, як хвороба, інвалідність, вдівство і сирітство, материнство, старість, професійні захворювання, безробіття. Так, наприклад, в Австрії у 1888 р. прийнято закон про страхування на випадок хвороби, а у 1891 р. в Угорщині – закон про загальнообов'язкове медичне страхування [5, 43]. Цього ж року у Бельгії запроваджено систему страхування на випадок безробіття, що передбачала надання субсидій за рахунок публічних коштів професійним спілкам, які проводили відповідні виплати своїм членам. У 1909 р. у Норвегії запроваджено систему обов'язкового страхування на випадок хвороби.

У Великобританії у 1911 р. прийнято національний акт про страхування, що передбачав формування фонду на випадок безробіття





за рахунок обов'язкових внесків найманих працівників і роботодавців, а також унесення однієї третини цього фонду за рахунок коштів держави. Зазначеним актом передбачалося й утворення національної системи медичного страхування, що також мала формуватися за рахунок коштів працівників, роботодавців і держави[8].

Того самого 1911 р. в Італії упроваджено централізовану систему загальнообов'язкового державного страхування на випадок материнства для жінок, які працюють.

Незважаючи на те, що процес розвитку капіталістичних відносин у Росії розпочався пізніше, ніж у країнах Європи, окремі види страхування найманих працівників з'явилися у Росії майже одночасно з їхнім виникненням у провідних і найбільш економічно розвинутих європейських країнах. Деякі дослідники [6, с. 57] висловлюють думку, що власне питання запровадження обов'язкового страхування робітників у Росії порушувалося навіть раніше, ніж у Німеччині.

У 1912 р. Державною Думою Росії прийнято закони "Про забезпечення робітників на випадок хвороби", "Про страхування робітників від нещасних випадків на виробництві", які передбачали сплату внесків на соціальне страхування як працівниками, так і роботодавцями (крім страхування від нещасних випадків, яке, як і у провідних країнах Європи, здійснювалося за рахунок роботодавця).

Зазначені закони визначали й організаційну структуру відповідних видів страхування – страховими органами на місцях були лікарняні страхові каси і страхові товариства, що існували на підприємствах із кількістю робітників не менше двохсот. На більш дрібних підприємствах створювалися кооперативні каси.

Таким чином, ці страхові закони не лише упровадили новітні моделі соціального страхування найманих працівників, притаманні економічним системам провідних країн Європи, але й визначили вертикаль організаційно-управлінської структури страхування робітників у Росії [9, с. 22].

Дореволюційне законодавство про соціальне страхування стало базою і для ухвалених Тимчасовим урядом у 1917 р. документів у цій сфері. Проголошена 11 жовтня 1917 р. реформа страхових присутствій і Ради у справах страхування мала на меті кількісно-якісні зміни у складі цих органів, передбачивши запровадження принципу рівного представництва підприємців та робітників у їхньому складі. Одразу ж після подій жовтня 1917 р. було здійснено спробу запровадити альтернативну програму соціального страхування, розроблену В.Леніним і схвалену 6-ю (Празькою) Всеросійською конференцією Російської соціал-демократичної робочої партії у 1912 р. Вже 14 листопада 1917 р. було опубліковано "Урядове повідомлення про соціальне страхування", що фактично являло собою перший програмний документ нової влади із соціальних питань. У ньому було



закладено такі принципи радянського страхування, як його загальний характер, самоврядування робітників у страхових органах, максимально можливий рівень матеріального забезпечення за всіма видами страхування. При цьому тягар фінансування системи соціального страхування покладалася на роботодавців [9, с. 23].

Перші зміни, упроваджені правовими актами 1917–1918 рр., передбачили, зокрема, збільшення кількості представників робітників порівняно з кількістю представників роботодавців у складі як Ради у справах страхування.

Одним із питань, урегульованих постановою Ради Народних Комісарів (РНК) РРФСР від 15 листопада 1921 р. "Про соціальне страхування осіб, зайнятих найманою працею", було упорядкування організації соціального страхування, визначення керівних та контролюючих органів. Зокрема, було створено центральний відділ соціального забезпечення і охорони праці Народного комісаріату праці, а на місцях було відкрито підвідділи.

Упродовж короткого періоду – протягом 1,5–2 років – відбулася неодноразова реорганізація керівних органів у галузі соціального страхування – Народного комісаріату праці та Народного комісаріату соціального забезпечення. Врешті решт 1 грудня 1920 р. було видано декрет про передання функцій управління соціальним забезпеченням до Народного комісаріату соціального забезпечення.

Ситуація залишалася незмінною до вересня 1922 р., коли на V з'їзді професійних спілок було прийнято рішення про передачу повноважень з управління соціальним страхуванням до Народного комісаріату праці, у структурі якого на початку 1923 р. було створено Союзна раду соціального страхування та її виконавчий орган – Центральне управління соціального страхування.

Робочими органами центральних структур управління були страхові каси, які, будучи виборними органами, втім мали статус державних організацій, входили до загальної системи Народного комісаріату праці і, являючи собою єдину централізовану систему, були побудовані за територіальною та галузевою ознаками від вищого рівня (центрального галузевого страхового кас і республіканських територіальних страхових кас союзних республік) до обласних і районних страхових кас.

На V пленумі ВЦСПС (червень 1928 р.) було прийнято рішення про відмову від територіального принципу організації соціального страхування і розвиток його галузевої структури. На рівні підприємств функції первинних органів соціального страхування виконували виплатні пункти [10, с. 4].

Відповідно до постанови ЦВК, РНК і ВЦРПС від 23 червня 1933 р. "Про об'єднання НКП Союзу РСР із ВЦРПС" функції управління соціальним страхуванням, кошти соціального страхування, що перебували у віданні НКП, а також санаторії, будинки відпочинку й інші установи були передані професійним спілкам.



Теоретики соціального страхування цього періоду підкреслювали, що відтоді професійні спілки не брали участь в управлінні у галузі соціального страхування, як це було раніше, а безпосередньо здійснювали функцію управління соціальним страхуванням, перейшли від контролю до безпосереднього управління соціальним страхуванням.

ВЦРПС здійснювала загальне керівництво соціальним страхуванням, функції контролю та інструктування, розробляла і подавала РНК на затвердження зведений бюджет соціального страхування. Функції з безпосереднього управління соціальним страхуванням поклалися спочатку на галузеві, а потім – на територіальні міжсоюзні профспілкові органи. На підприємствах роботу з призначення допомоги, контролю за правильністю її надання, забезпечення путівками виконували профспілкові комітети.

З 1938 р. і до 1990 р. бюджет соціального страхування являв собою складову частину єдиного державного бюджету Союзу РСР, що мало наслідком перетворення соціального страхування на систему соціального забезпечення. У наукових дослідженнях цього періоду відзначається, що економічно правильно витрати на соціальне страхування повністю здійснювати за рахунок бюджетного фінансування і відмовитися від системи внесків підприємств до фонду соціального страхування, тобто перейти до єдиної форми забезпечення непрацездатних і літніх громадян – соціального забезпечення.

Потреба у реорганізації системи соціального страхування стала особливо відчутною з проголошенням у Радянському Союзі всередині 1980-х років перебудови, яка призвела до істотних змін в економіці держави. З 1 січня 1991 р. створено Фонд соціального страхування СРСР, що залишався у віданні ВЦРПС, і відтоді кошти соціального страхування не включалися до складу державного бюджету.

Отримана Україною у спадок від Радянського Союзу система соціального захисту громадян, у тому числі система соціального страхування, ґрунтувалася на специфічній концепції соціально-економічних відносин, виходила з принципів планової економіки та протягом тривалого часу – виключно державного управління системою соціального забезпечення громадян. Із різкою зміною природи економічних процесів у державі система соціального забезпечення перетворилася на таку, що неспроможна гарантувати належний рівень соціальної захищеності громадян, оскільки втратила свою економічну базу.

Слід відзначити і такий вагомий фактор соціально-економічного розвитку 90-х років ХХ ст., як істотна зміна структури суб'єктів права власності на засоби виробництва в Україні. Як відомо, аж до останніх років існування Радянського Союзу чи не єдиним суб'єктом права власності як на засоби виробництва, так і на вироблену продукцію була держава. Державна частка власності домінувала майже в усіх сферах економічного життя. З початком перебудови структура відносин



власності змінилася. Дедалі більшого розвитку набували кооперативи, приватний сектор, а наприкінці 1980-х – початку 1990-х років почали з'являтися спільні та колективні підприємства, недержавні банки тощо.

Держава, не маючи досвіду регулювання недержавного сектора національної економіки, фактично втратила контроль над економічними процесами у країні. Неспроможність держави контролювати тенденції економічного розвитку підсилувалася і впливом зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних факторів.

Фактично механізми соціального захисту, що існували на той час, вичерпали себе. Існування цієї системи у нових умовах спричинило виникнення та подальше загострення таких негативних тенденцій, як зростання заборгованості з виплат у системі соціального захисту, випадки нецільового використання коштів соціального страхування тощо. Форми управління коштами соціального страхування не відповідали принципам формування цих коштів.

Водночас процеси в економічній та соціальній сферах зумовили виникнення потреби у нових напрямках соціального захисту громадян. Зокрема, гостро постало питання про необхідність соціального забезпечення і захисту безробітних, тоді як з 1930-х років уважалося, що безробіття в Радянському Союзі не існує як явища. Вирішити цю проблему вбачалося за можливе шляхом запровадження загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Умови та показники функціонування економіки не забезпечували повноцінного наповнення державного бюджету, що, своєю чергою, унеможливило належне фінансування галузі охорони здоров'я населення. З огляду на це, а також у руслі світових тенденцій та практики виявилася потреба у запровадженні загальнообов'язкового державного медичного страхування. Для України як держави з потужним промисловим потенціалом високої актуальності набуло й питання упровадження загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності.

Нові економічні умови вимагали також посиленої уваги до інституту пенсійного забезпечення. Дедалі активніше обстоювалася думка про необхідність розроблення та упровадження механізму індивідуального державного пенсійного страхування, що також є складовою цілісної системи державного соціального страхування. Разом із тим, вбачалося за доцільне започаткувати інститут недержавного пенсійного забезпечення.

Необхідність концептуального перегляду системи соціального страхування зумовлювалася потребою не лише у пристосуванні проголошених соціальних гарантій до нових умов функціонування економіки та управління нею, але і у чіткому визначенні принципів функціонування системи соціального страхування, порядку формування його коштів та їхнього розподілу з метою забезпечення



виконання покладених на систему соціального страхування функцій та завдань.

Звісно, такий ґрунтовний перегляд усієї системи соціального страхування не міг не зумовити потребу у реформуванні власне засад управління соціальним страхуванням.

Для закріплення на належному правовому рівні нових підходів до здійснення соціального захисту громадян, визначення пріоритетів у реформуванні цієї системи Постановою Верховної Ради України від 21 грудня 1993 р. № 3758-ХІІ було схвалено Концепцію соціального забезпечення населення України[11].

Концепцією зафіксовано базові принципи реорганізації та розвитку соціального страхування як складової системи соціального захисту. В окремих розділах Концепції уміщено положення щодо напрямів та цілей реформування або запровадження і сфери реалізації таких видів соціального страхування, як страхування на випадок безробіття, медичне страхування, страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, пенсійне страхування.

Закладена у Концепції ідеологія реформування системи соціального страхування передбачала не лише визначення нових джерел формування і напрямів використання коштів соціального страхування, але і визначення принципово нових засад управління соціальним страхуванням. На особливу увагу заслуговує таке положення Концепції, як автономність управління діяльністю фондів соціального страхування на принципах соціального партнерства і самоврядності під контролем держави.

Принципи, закріплені у Концепції, дістали свого подальшого розвитку і реалізації в Основах законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, розроблення яких відбувалося з урахуванням положень і Конституції України, що вже була ухвалена і набрала чинності на той час. Зазначені Основи установили принципи і загальні правові, фінансові та організаційні умови здійснення загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян, закріпивши принципово нові для України організаційно-правові засади управління соціальним страхуванням.

## **ВИСНОВКИ**

Зародження соціального страхування відбувалося у межах традиційних видів страхування. Поступово цей новий інститут набував унікальних властивостей, які дозволили йому відокремитися від загального інституту страхування. Одночасно сформувалася і організаційна структура соціального страхування, яка у подальшому змінювалася залежно від історичного етапу розвитку системи соціального страхування, умов її функціонування. Унаслідок низки змін соціальне страхування на початку 1930-х років передається у відання професійних спілок, які, в основному, і зберігаються контроль на цим інститутом аж до початку 2000-х років. Стрімкі соціально-економічні та політичні зміни кінця 1980-х – 1990-х років спричинили



занепад системи соціального страхування і усього комплексу соціальних гарантій, вимагаючи серйозних змін як за видами соціального страхування, так і за принципами управління ним і формування його коштів. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування передбачили утворення автономних і самоврядних цільових страхових фондів, на які покладалися б функції страховиків з окремих видів соціального страхування, і визначили застосування принципу соціального партнерства в управлінні соціальним страхуванням як продовження принципу участі застрахованих осіб і роботодавців у формуванні коштів соціального страхування. Зміст поняття соціального страхування дещо змінювався залежно від того, на якому історичному етапі свого розвитку перебував цей інститут. Якщо у період початкового розвитку соціального страхування дослідники підкреслювали страховий порядок формування його коштів, то після перетворення системи соціального страхування на соціальне забезпечення наукова література вже не зауважує на страховому порядку фінансування інституту соціального страхування. Для сучасного етапу розвитку соціального страхування властиве відновлення його страхової природи, що і знаходить своє відображення у тому визначенні, яке надається цьому термінові.

### **SUMMARY**

*In the article questions are examined in relation to the origin of social security which took a place within the limits of traditional types of insurance. About unique properties of new institute, which allowed him to move away from the general institute of insurance.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Забелин Л. В. Теоретические основы социального страхования / Забелин Л. В. – М.: Вопросы труда, 1926. – 223 с.
2. Любимов Б. Социальное страхование в прошлом и настоящем / Б. Любимов. – Х.: Главполитпросвет УССР, 1923. – 48 с.
3. Роик В. Д. Эволюция систем социального страхования в западных странах / В. Д. Роик // Труд за рубежом. – 1994. – № 3. – С. 13–24.
4. Могілевцев М. Система соціального страхування в Швеції / М. Могілевцев // Соціальний захист. – 1999. – № 3. – С. 55–59.
5. Вигдорчик Н. А. Теория и практика социального страхования. Вып. I. Теоретические основы социального страхования / Вигдорчик Н. А. – Петроград : Книга, 1919. – 144 с.
6. Ашмарина С. В. Дискусии о страховании рабочих в России в конце XIX – начале XX в. / Под ред. Л. И. Бородкина / С. В. Ашмарина // Экономическая история. Обзорение. Вып. 6. – М., 2001. – С. 50–64.
7. Куприянова Л. В. Российские предприниматели и проблемы социального страхования 1880–1905 годы / Л. В. Куприянова // Отечественная история. – 1996. – № 5. – С. 50–76.
8. Chronology of Social Security History [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssa.gov/history/1900.html>
9. Ашмарина С. В. О разработке электронных ресурсов по истории страхования рабочих России в конце XIX – первой четверти XX вв. / Под ред. Л. И. Бородкина / С. В. Ашмарина // Экономическая история. Обзорение. Вып. 9. – М., 2003. – С. 21–25.
10. Блюмин М. Ф. Реорганизованный соцстрах / Блюмин М. Ф. – М.-Л. : Государственное социально-экономическое изд-во, фабрика книги "Красный пролетарий" в Москве, 1932. – 48 с.
11. Постанова Верховної Ради України "Про проект Концепції соціального забезпечення населення України" від 21.12.1993 р. № 3758–ХІІ// Відомості Верховної Ради України. –1994. –№ 6. –Ст. 31.





# МЕНЕДЖМЕНТ СИСТЕМИ ОСВІТИ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

---

---

УДК 334.72:378

*Ус М.Ф.,*

*д.т.н., професор*

*Восточноевропейский университет экономики и менеджмента*

## ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕКЛАРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ В КОРПОРАТИВНЫХ ОБУЧАЮЩИХ СРЕДАХ

*Розглянуто проблему підвищення ефективності управління знаннями (здобування та обробка) в людино-машинних системах в умовах інформаційного перевантаження через моделювання та побудову адаптивних програмних засобів на основі моніторингу персональних когнітивних переваг*

***Ключові слова:** менеджмент декларативних знань, когнітивні переваги персоналу, адаптивне управління*

### ВСТУПЛЕНИЕ

#### **Проблема эффективного информационного взаимодействия.**

Проблема эффективности поиска и обработки данных с использованием информационных технологий управления приобретает все большее значение в условиях постиндустриальном обществе. Можно выделить класс человеко-машинных систем, в которых происходят процессы поиска, восприятия, переработки, передачи информации, на эффективность которых влияют личностные характеристики пользователя. Такие характеристики предопределены как психофизическим состоянием, так и приобретенным профессиональным опытом, а также уровнем знаний, и являются уникальными для каждого индивида.

Человеко-машинные системы предназначены для принятия решений и планирования поведения систем в образовании, бизнесе, технических и социальных отраслях. Для эффективной работы таких систем необходимо поддерживать в актуальном состоянии в «электронной» форме как моделей знаний предметной отрасли, так и знаний персонала (учеников, студентов) относительно сферы деятельности. Существующие компьютерные средства исследования отдельных характеристик пользователя человеко-машинных систем еще недостаточно используются для повышения уровня персональности этих систем и адаптации их до информационного, мотивационного уровня и личностных стилей человека.





Один из путей обеспечения оптимальных процессов в таких системах состоит в том, чтобы приспособить или адаптировать информационную среду к особенностям каждого пользователя. Идеальной была бы система мониторинга когнитивного состояния индивида (пользователя) с помощью «идеальных» датчиков, «размещенных» в его психофизиологической сфере. В дальнейшем желательно влиять на поток данных, адресованных человеку: от темпа передачи, длительности сообщений, структуры данных - до цвета и размера шрифтов.

## **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ**

### **Анализ исследований и публикаций.**

Концепция представления поведения человеко-машинных коллективов как деятельности систем со смешанным интеллектом используется в сферах принятия рациональных решений, автоматизации обучения, управления. Образования, в состав которых входят интеллектуальные программные средства и их пользователи, определяются как «гибридные интеллектуальные системы» (ГИС) [1]. В [2,3] приводятся основные принципы синергетического развития интеллектуальных систем, классификация и обобщение гибридных систем «вычислительного» интеллекта. Рассматривается ряд задач экономической и технической информатики: портфельного анализа, прогнозирования рисков инвестиций, распределения потоков данных и загрузки сетей, моделирования маршрутизации, управления транспортным узлом, биопроизводственной системой, судном. Известны представления ВУЗ'а (предприятия, организации, компании) как совокупности интеллектуальных ресурсов персонала (преподавателей), баз знаний, содержащих методические материалы и контент описания предметов (предметной сферы), ссылки на внешние ресурсы [4,5].

Системы гибридного интеллекта на основе адаптивной информационно-вычислительной техники используются для коллективного решения задач в оперативном управлении производством, специальных и образовательных технологиях, проектировании сложных систем и новой техники, в прогнозировании и планировании развития народного хозяйства, в охране окружающей среды, научных исследованиях.

Управление знаниями персонала в современной корпорации предусматривает использование «электронных» технологий в процессах формирования декларативной части знаний компетенций персонала о предметной сфере и контроль поддержки этих компетенций на должном уровне.

**Нерешенные проблемы в управлении интеллектуальными ресурсами человеко-машинных систем.**



В сфере информационной деятельности человека в составе ГИС остаются нерешенными вопросы, касающиеся информационного поведения пользователя, взаимодействующего с «программным» партнером. Такое взаимодействие партнеры осуществляют с целью ассимиляции и переработки информации для синтеза решений в контексте планирования учебного и организационного поведения. Актуальными вопросами для ГИС являются исследования логической структуры и свойств коммуникативного процесса, функционально эквивалентного следующим информационным процессам и моделям: предметной области, процедурам сбора информации, поиска альтернатив, рациональному выбору, процедурам определения состояния пользователя.

Индивидуальные свойства пользователей ГИС часто влияют на успешность получения новых знаний решающим образом, и они слабо связаны с его уровнем знаний в данной предметной области. В сфере интеллектуальных программных средств автоматизированных обучающих систем (АОС), и систем поддержки принятия решений (СППР), которые можно считать субклассами ГИС, нерешенными являются такие задачи.

Отметим, что диагностика индивида используется в психологии и в учебных системах посредством тестов «ручной» разработки. Определяются интеллектуальные, когнитивные, психологические характеристики, уровень знаний в некоторой предметной области. Отсутствуют информационные технологии и организационные решения для ГИС по автоматизации контроля и управления информацией на основании индивидуальных особенностей пользователя.

В ГИС класса «автоматизированные обучающие системы» коммуникативные стратегии реализуются как сценарии, содержащие учебный материал. Сценарий требует предварительного планирования диалогового поведения обучающегося и тьютора, что не позволяет оперативно учитывать когнитивные характеристики пользователя.

Модели для представления знаний, известные по разработкам для упомянутых выше информационных технологий, не содержат активных элементов, инициирующих общение для реализации тестирования и обучения пользователя, что позволило бы построить приложения для извлечения знаний, независимые от содержания данных.

#### **Определение целей работы.**

Для решения проблем повышения эффективности деятельности пользователей, реализующих функции экспертов, тьюторов, ЛПР и обучаемых в составе человеко-машинных систем, необходимо провести следующие исследования и решить ряд задач.

Средства и методы управления человеко-машинной системой с учетом особенностей людей должны обеспечивать адаптивные



возможности управления. Одна из задач создания таких средств - анализ требований к адаптивным информационным технологиям. Решение производственных или учебных заданий участниками (агентами), образующими человеко-машинную систему, сопровождается обработкой и преобразованием данных, причем эти процедуры реализуются, как правило, в ходе информационного обмена между агентами. Поэтому одна из задач - исследование и моделирование информационного взаимодействия агентов ГИС. Необходимы также систематизация характеристик пользователя относительно преимуществ восприятия информации и идентификация переменных, описывающих как свойства информационного потока, так и состояние пользователя. Следующая задача – обеспечить адекватные средства информационного взаимодействия приема-передачи прикладной информации (пользователь - средства ИТ, пользователь - среда). Желательно решить задачу взаимодействия теми же средствами для реализации ряда функций ГИС, а именно:

- сбора данных о когнитивном типе пользователя (его предпочтениях);

- мониторинга уровне знаний пользователя по данному предмету или о данной предметной сфере;

- определения психофизиологического состояния пользователя (ПФС);

- осуществления адаптивного управления ГИС на основании данных о состоянии пользователя и полноте его знаний.

Необходимо предложить модели представления декларативных знаний для описания предметной сферы (учебной информации), в том числе методы представления сообщений пользователю для диагностики его состояния на основе такой модели. Для управления информационным потоком необходимы методы адаптации интерфейса к особенностям восприятия пользователя. Оценка результатов исследований может быть выполнена после осуществления концептуального проектирования в пределах стандартных процедур современной индустрии программирования (программной инженерии). Затем необходима разработка типовых проектных решений, программных средств – прототипов с целью реализации моделей и методов адаптации к когнитивному состоянию пользователя в персонализированных информационных системах поддержки принятия решений и обучения.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

### **Индивидуальные особенности восприятия информации.**

Когнитивные процессы охватывают ощущения, преобразование, кодирование, хранение в долговременной памяти (ДВП), операции с хранимой информацией для принятия решений, планирования поведения и ответных воздействий на среду.

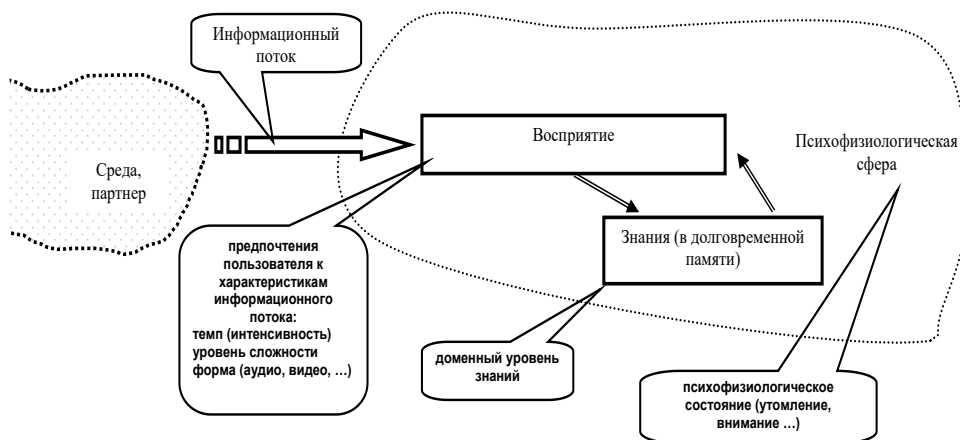


Рис. 1. Индивидуальные особенности при восприятии информации и формировании знаний

На рис. 1 приведена схема, представляющая процесс восприятия информации, поступающей человеку из среды. Роль среды может играть партнер, или информация поступает с экрана монитора, от объектов внешнего мира. Схема построена в соответствии с предложенными в когнитивной психологии моделями восприятия [6] и информационной переработки. Анализ исследований получения информации и методов оценки успешности усвоения знаний человеком позволил выделить переменные, описывающие характеристики элементов информации и связанные с предпочтениями и возможностями восприятия информации. Будем считать каждого участника информационного обмена «агентом». Агент может реализовывать следующие роли: пользователя (обобщенного); пользователя-эксперта; пользователя-обучающегося; пользователя-ЛПР; программно-технические средства; среду. Будем различать пассивного агента (воспринимающего информационный поток от другого агента) и активного агента, направляющего поток партнеру.

Темп представления информации агенту желательно регулировать программными средствами или оставить на усмотрения самому агенту. Уровень сложности представляемых данных в большинстве случаев необходимо регулировать со стороны активного агента, на основании данных о возможностях пассивного агента. Существующие способы индивидуализации средств информационных технологий не решают проблемы. Так, применяется ручное регулирование, управление информационным потоком внешним оператором, построение поискового профиля по содержанию данных. Однако такие решения локальны и не обеспечивают построение бизнес-процессов для информационного менеджмента в организации (компании).



### **Концепция построения адаптивных бизнес - процессов управления знаниями.**

Предложим концепцию управления интеллектуальными ресурсами (декларативными знаниями) организации. К этим ресурсам отнесем преподавателей и экспертов – носителей знаний, средства передачи знаний обучающимся, интеллектуальные программные средства, которые обеспечивают адаптацию к когнитивным особенностям пользователей с целью повышения эффективности их информационной деятельности. Системы, которые включают людей и интеллектуальные программно технические средства, обрабатывающие общий информационный (интеллектуальный) ресурс, можно считать гибридными интеллектуальными системами. В такой системе значительное место занимают коммуникативные (коллорационистские) процедуры «человек-человек» «человек – ПК» и «ПК - ПК». Люди могут исполнять набор ролей: тьютор, студент, ЛПР, эксперт, пользователь.

Предложим структуру исследования для перечисленных задач:

- анализ требований к адаптивному управлению знаниями корпорации;
- исследование и модели информационного взаимодействия агентов ГИС для:
  - приема-передачи прикладной информации (пользователь - средства ИТ, пользователь - среда);
  - сбора данных о когнитивном типе пользователя (его предпочтениях);
  - оценки уровня знаний;
  - мониторинга психофизиологического состояния (ПФС);
  - осуществление адаптивного управления;
- выбор средств (моделей и методов) определения когнитивных предпочтений пользователя;
- усовершенствование методов объектно-ориентированного анализа (ООА) для создания средств адаптивного управления;
- синтез модели управленческой структуры для обеспечения адаптивного управления информационными ресурсами;
- построение программных средств ИТ, апробация результатов исследований.

### **ВЫВОДЫ**

Рассмотренные проблемы управления декларативными знаниями в системах со смешанным интеллектом позволили предложить в данной работе концептуальные решения для создания средств повышения эффективности обработки знаний. К числу таких средств отнесены модели и методы человеко-машинного взаимодействия для построения соответствующих компьютерных технологий, а также организационных структур, поддерживающих бизнес – процессы для



эффективного менеджмента информационных ресурсами компаний и организаций.

*Направление дальнейших исследований* может быть связано с исследованием и разработкой средств адаптации информационных потоков, мониторинга знаний и характеристик персонала (пользователей), моделей данных и знаний корпоративного хранилища ГИС, организационных структур обеспечения функционирования адаптивных средств ГИС.

#### **SUMMARY.**

*The approaches to the construction of models, methods and organizational structures for adaptive man-machine interaction with the computer facilities. These approaches provide a more efficient business - processes in the management of information resources of companies and organizations.*

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Венда В. Ф. Системы гибридного интеллекта: Эволюция, психология, информатика / В. Ф. Венда. – М.: Машиностроение, 1990. – 448 с.
2. Ярушкіна Н.Г. Нечеткие гибридные системы. Теория и практика. – М.: Физматлит, 2007. – 208с.
3. Колесников А. В. Гибридные интеллектуальные системы: Теория и технология разработки / А. В. Колесников. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 711 с.
4. Метешкин К. А. Задача создания обучающих систем с гибридным интеллектом / К. А. Метешкин // Системы обробки інформації: [збірник наукових праць]. – Харків: НАНУ, ПАНМ, ХВУ, 2001. – Вип. 4(14). – С. 13–18.
5. Грач Е.Г. Модель предприятия как интеллектуальная искусственная система для анализа и управления на основе знаний <http://www.masters.donntu.edu.ua/2006/fvti/grach/diss/index.htm>.
6. Когнитивная психология / Р. Солсо. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 589 с.

**УДК 334.72:378**

**Козловский В.В.**,  
д.э.н., профессор,  
заведующий кафедрой финансов и кредита  
**Ус Г.А.**,  
к.т.н., доцент,  
директор Института экономики  
Восточноевропейский университет экономики и менеджмента

#### **МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ IT – ТЕХНОЛОГИЙ**

*Предложено экономико-математическую модель дистанционного обучения для университета, компонентами которого являются информационные и тьюторские ресурсы, программное обеспечение сетевого и локального доступа, затраты времени при разных типах активности, стоимостные оценки, обоснованы критерии оценки эффективности «электронного» обучения*

**Ключевые слова:** дистанционное, электронное обучение, модель



*интернет – обучения, затраты на дистанционное обучение*

### **ВВЕДЕНИЕ**

Начало XXI века отмечено ростом использования новых информационных технологий применительно к индустрии образования. Такие обстоятельства, как появление концепции открытого образования и применение дистанционных образовательных технологий в различных формах обучения, направленных на повышение академической мобильности обучаемых, а также удобство и эффективность образовательных процессов, породили целый класс экономических задач. Дистанционные технологии используются сегодня не только высшими учебными заведениями, но также организациями, предлагающими свои услуги на других образовательных уровнях и даже отделами обучения крупных корпораций, не связанных с образовательной отраслью непосредственно.

На текущий момент многим государственным и негосударственным образовательным учреждениям (обучающим организациям), желающим предложить или уже предлагающим свои услуги по дистанционному сетевому обучению на любом из уровней образования, требуется принимать решения, связанные с тем, какие информационные технологии применять и какое программное обеспечение использовать [1]. Необходимы также рациональная организация деятельности преподавателей, определение уровня специализация тьюторов в смысле разрабатываемых и предлагаемых учебных курсов, технология разработки курсов и дисциплин. Следует также установить цены на обучение и принять нормы количества обучаемых. Необходимость экономически обоснованных ответов на эти и многие другие вопросы требует формализации процесса обучения как специфичной разновидности бизнес – процессов, создания специальных экономико – математических моделей этого процесса, учитывающих его технико – экономические аспекты. Потребуется методики оценки некоторых параметров этого процесса для принятия последующих решений. Применение компьютерных глобальных сетей (интернет, экстранет, интранет) помогает повысить эффективность «доставки знаний» учащимся, но при этом возникают значительные накладные расходы, связанные с оплатой услуг компаний – провайдеров.

### **ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ**

Организации, предоставляющие услуги по обучению на уровнях общего, среднего специального и послевузовского образования, а также организации, предлагающие дискретное обучение (то есть обучение по отдельным курсам и/или дисциплинам вне комплексного подхода), формируют современную образовательную среду своей





страны, других государств на постсоветском экономическом пространстве. Необходимость создания и развития такой среды обусловлено процессом глобализации мегаэкономики и, как следствие - для реализации концепции открытого образования через применение современных дистанционных технологий обучения.

Современные дистанционные технологии (в первую очередь сетевые) могут находить свое применение при реализации образовательного процесса по любой из этих форм образовательного процесса (очной, заочной и др.) и устранять часть их недостатков. Анализ составляющих информационного обеспечения обучающих организаций, реализующих сетевое обучение, а также систематизация подходов к организации теоретической и практической деятельности обучаемых с помощью сети IT - технологий позволяют утверждать, что экономическая эффективность функционирования такой организации напрямую зависит от ее специализации, используемых технологий обучения и конкретного программного обеспечения, применяемого в ее работе [2]. Существующие экономико - математические модели образовательных процессов могут быть построены исходя из следующих постулатов:

1. В качестве базового образовательного учреждения рассматривается классический университет национальной системы высшего образования, имеющий обширную базу прикладных направлений в образовательном процессе.
2. Процесс изучения дисциплины считается единым и неделимым.
3. Основными ресурсами при моделировании считается преподавательский (тьюторский) ресурс и ресурс времени на разработку учебно-методических комплексов (УМК) образовательных курсов, соответствующих нормативам национальной программы высшего образования стран СНГ.
4. Одной из основных целей дистанционного обучения является решение задачи рационального использования образовательных ресурсов Университета.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Предлагаемая модель может быть весьма полезна при моделировании процесса дистанционного образования для национальных университетов, находящихся в стадии становления своей системы дистанционного сетевого обучения, а также и для национальных университетов, уже наладивших эту систему. Модель включает следующие аспекты:

- численность преподавательского состава;
- набор используемых IT – технологий обучения в университете (институте);



структуру учебных программ, реализуемых университетом в виде курсов и дисциплин;  
структуру компьютерных сетей;  
технические и стоимостные характеристики Интернет-канала, используемого университетом.

В современных условиях информационного уклада мегаэкономики и перехода к новой экономике – «экономике знаний», возникает необходимость создания принципиально новой экономико – математической модели, учитывающей особенности применяемых образовательных технологий и рассматривающей процесс удаленного обучения на микроуровне, макроуровне, мегауровне и метаяуровнях. Такая модель должна стать основой для новой методики оценки экономической эффективности функционирования обучающей организации в условиях реализации процесса удаленного сетевого обучения с помощью сетей интернет, экстранет и интранет. Для построения предлагаемой модели необходимо формализовать процесс обучения, то есть действия обучаемого в процессе изучения дисциплины. Упрощенная схема удаленного взаимодействия обучаемого с обучающей организацией приводится на рис. 1.

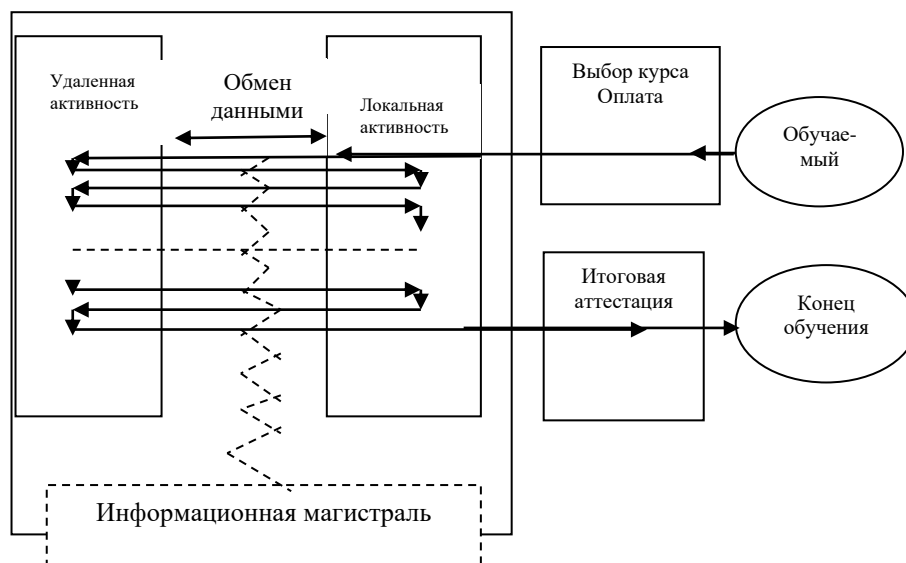


Рис. 1. Схема процесса удаленного взаимодействия обучаемого с обучающей средой

Непосредственно процесс обучения сводится к последовательности удаленных транзакций или сессий обучаемого с обучающей средой через некоторую информационную магистраль, в роли которой при Интернет-обучении выступает сеть Интернет, а также локальной работы обучаемого. В процессе этих сессий и локальной работы обучаемый читает учебники, общается на форумах и



в чатах, выполняет лабораторные работы, решает тесты и так далее, то есть различными способами проявляет свою учебную активность. Время начала и конца запланированных удаленных сессий, их количество и продолжительность регламентируются планом – графиком дисциплины. Фрагмент процесса изучения дисциплины обучаемым субъектом согласно ее плану-графику отображен на рис. 2.

Согласно указанной концепции был построен терминологический аппарат для описания процесса интернет – обучения, при этом любой вид учебной активности обучаемого выражается типом формы активности. Примерами типов форм активности являются: лабораторная работа, форум, чат (безотносительно к дисциплине, в рамках которой они запланированы). Наличие удаленного компонента требует некоторого выделенного программного обеспечения на стороне обучающей организации.

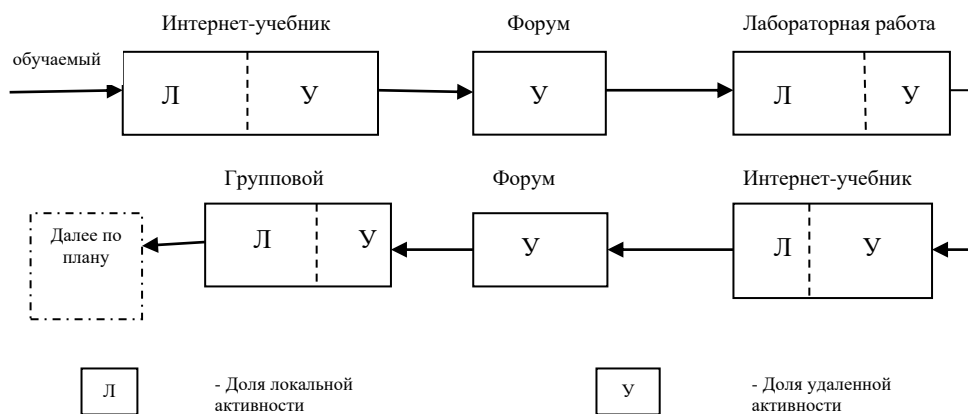


Рис. 2. Фрагмент изучения дисциплины согласно плану-графику.

Заметим, что конкретная обучающая организация не должна и не может поддерживать все возможные типы форм активности – она выбирает нужные по ее мнению, реализует их и на их базе строит все дисциплины, которые предоставляет на выбор потенциальным обучаемым в качестве товара. Весь набор типов форм активности  $n$ , реализуемых обучающей организацией, обозначим как вектор

$$A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}, \quad (1)$$

где  $a_i$  – обозначение отдельного типа формы активности. При  $1 \leq i \leq n$ .

Организация реализует также несколько учебных дисциплин. Каждая из них характеризуется размером оплаты за одного обучаемого и количеством одновременно набираемых обучаемых. Весь набор дисциплин  $m$ , предлагаемых обучающей организацией, обозначим как



вектор

$$K = \{k_1, k_2, \dots, k_m\}, \quad (2)$$

где  $k_i$  – обозначение отдельного типа формы активности. При  $1 \leq i \leq m$ .

Числовые характеристики дисциплин приводятся в табл. 1.

Таблица 1

Числовые характеристики учебной дисциплины  $k_j$

Обозначение	Содержание
$Z[k_j]$	Стоимость обучения для одного субъекта (руб.)
$M[k_j]$	Количество обучаемых в текущем наборе

Форма активности - это вид деятельности обучаемого (например: форум, чат, интернет-учебник и так далее) в рамках конкретной учебной дисциплины. Числовые характеристики формы активности (в отличие от типа) связаны с предметной областью дисциплины. Каждая учебная дисциплина предполагает использование ряда форм активности. Обозначим весь набор форм активности  $I_j$  применяемых в рамках дисциплины  $k_j$  как вектор

$$V^{(j)} = \{b_1^{(j,z1)}, b_2^{(j,z2)}, \dots, b_{I_j}^{(j,z1j)}\} \quad (3)$$

при  $1 \leq j \leq m$ ,  $z_g \in A$ ,  $1 \leq g \leq I_j$ , где  $b_h^{(j,zg)}$  – обозначение отдельной формы активности, при  $1 \leq g \leq I_j$

Числовые характеристики, ассоциированные с любой из этих форм, приводятся в табл. 2.

Таблица 2

Числовые характеристики формы активности  $b_h^{(s,q)}$

Обозначение	Смысл
$Q(b_h^{(s,q)}) = q$	привязка к типу формы активности $a_q \in A$
$S(b_h^{(s,q)}) = s$	привязка к определяющей ее дисциплине $k_s \in K$
$L[b_h^{(s,q)}]$	доля удаленной нагрузки обучаемого
$G[b_h^{(s,q)}]$	доля удаленной нагрузки преподавателя
$I[b_h^{(s,q)}]$	средний объем информации, передаваемый/получаемый субъектом по сети в течение одного полного часа удаленной работы по форме активности (Мб/час.)
$J[b_h^{(s,q)}]$	аналог $I[b_h^{(s,q)}]$ для преподавателей (Мб/час.)
$V[b_h^{(s,q)}]$	коэффициент, отражающий зависимость времени работы преподавателя от времени работы по данной форме активности одного обучаемого

Не следует отождествлять форму активности и ее тип: тип формы активности не привязан к конкретной дисциплине, он представляет собой лишь аппаратно-программный комплекс (имеющий исключительно технические и стоимостные характеристики), посредством которого обучающая организация реализует ряд форм активности для различных дисциплин. Однако, в зависимости от предметной области дисциплины, они работают по-разному, например, отличается средний размер одного сообщения: если дисциплина имеет



естественно-научную направленность, то для ответа на сложный вопрос бывает достаточно привести одну формулу, если же дисциплина является гуманитарной, любое сообщение может вырасти до нескольких страниц.

Каждая из учебных дисциплин  $k_j$  имеет свой план-график  $p^{(j)}$ , состоящий из  $y_j$  этапов, относящихся к разным формам активности:

$$P^{(j)} = \{p_1^{(j,x1)}, p_2^{(j,x2)}, \dots, p_{y_j}^{(j,xyj)}\}, \quad (4)$$

при  $1 \leq j \leq m$ ,  $b_{xd} \in B$ ,  $1 \leq d \leq y_j$ , где  $p_v^{(j,xd)}$  - обозначение отдельного этапа плана-графика, при  $1 \leq v \leq y_j$ .

Числовые характеристики любого из этапов учебного плана приводятся в табл. 3.

Таблица 3

Числовые характеристики этапа  $p_v^{(s,w)}$  плана-графика  $P^{(s)}$  дисциплины  $k_s$

Обозначение	Смысл
$S(p_v^{(s,w)}) = s$	Привязка к курсу $k_s \in K$
$W(p_v^{(s,w)}) = w$	Привязка к соответствующей форме активности $b_w^{(s,w)} \in B^{(s)}$
$T[p_v^{(s,w)}]$	Продолжительность этапа по времени (час.)

В графическом виде связи между векторами, введенными выше, изображены на рис. 3.

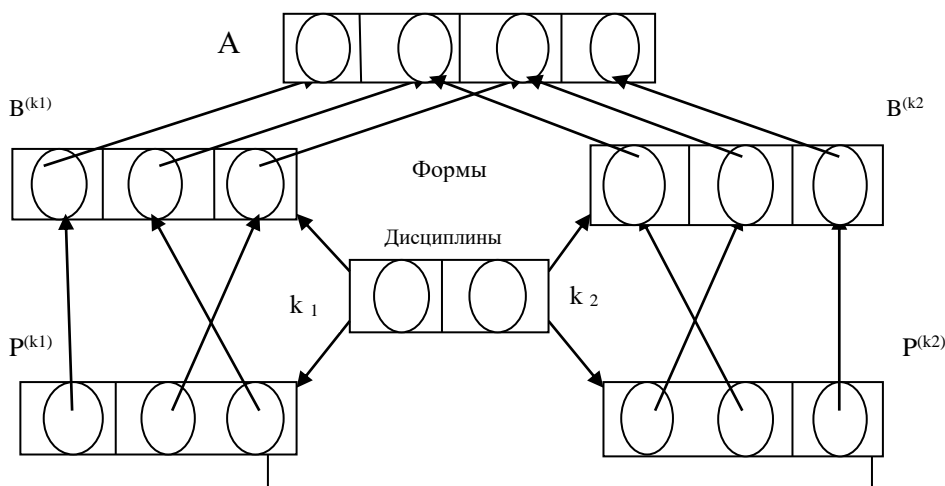


Рис. 3. Типы форм активности.

Предлагаемая нами модель является дискретной. Время измеряется в астрономических часах. Для динамических расчетов, связанных с планом-графиком дисциплины, в первую очередь потребуется функция (назовем ее функцией  $\Psi(t, P^{(s)})$ , ставящая в



соответствие моменту времени  $t$  номер этапа плана – графика, выполнением которого заняты обучаемые в данный момент. Для каждой дисциплины  $k_s$ , такая функция должна быть периодической с периодом, равным продолжительности дисциплины в часах ( $\mu_s$ ). Однако для расчетов, обобщающих процессы обучения по всей совокупности дисциплин, необходим общий период для всех таких функций. Как видно из рис. 4, этот период времени равен  $\mu$ .

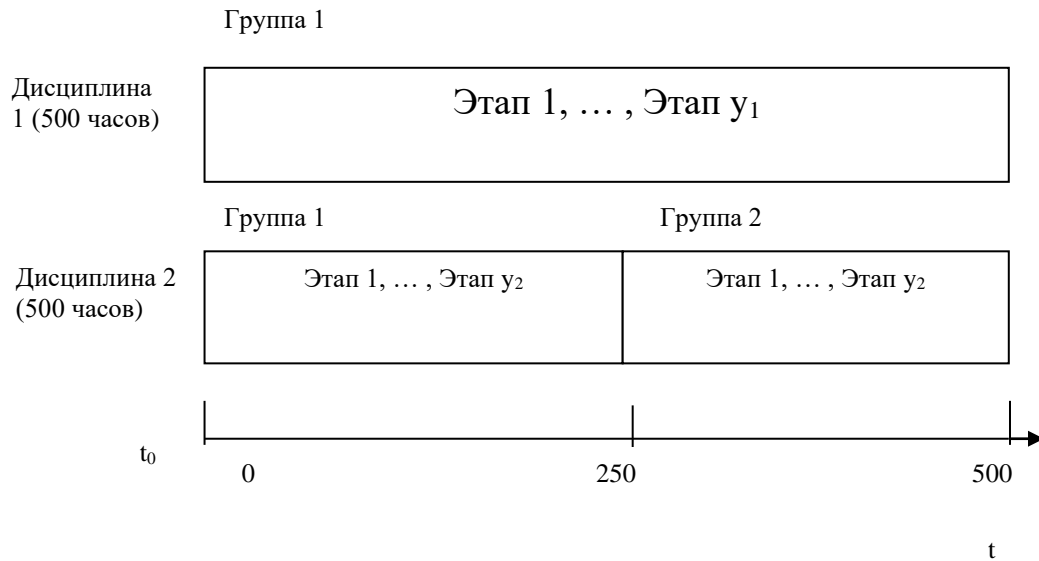


Рис. 4. График процесса интернет – обучения.

Значения  $\mu_s$ ,  $\mu$  и функции  $\Psi(t, P^{(s)})$  определяется из следующих соотношений:

$$\mu = \sum_{v=1}^{y_s} T[p_v^{(s,w)}] \quad (5)$$

$$\mu = \text{НОК}(\mu_1, \dots, \mu_m), \quad (6)$$

где НОК – наименьшее общее кратное

$$\Psi(t, P^{(s)}) = \min(v): (\sum T[p_v^{(s,w)}]) \geq t - \mu_s \cdot (t \text{ div } \mu_s), \text{ при } v \leq y_s, \text{ где } (t \text{ div } \mu_s) \text{ – целая часть от } t / \mu_s \quad (7)$$

Наиболее рациональным периодом моделирования является так называемый *период полного цикла* ( $\Omega$ ), момент окончания которого приходится на конец полного месяца (его началом рационально полагать полночь первого числа одного из месяцев), а его продолжительность в астрономических часах кратна  $\mu$ . Этот факт приистекает от того, что обучаемые платят за обучение перед началом



обучения, а затраты на использование Интернет-канала можно рассчитать только в конце месяца. Однако если период полного цикла весьма велик, возможен расчет и за другой период времени, с внесением ряда корректировок. Соотношение различных периодов времени по продолжительности в графическом виде изображено на рисунке 5.

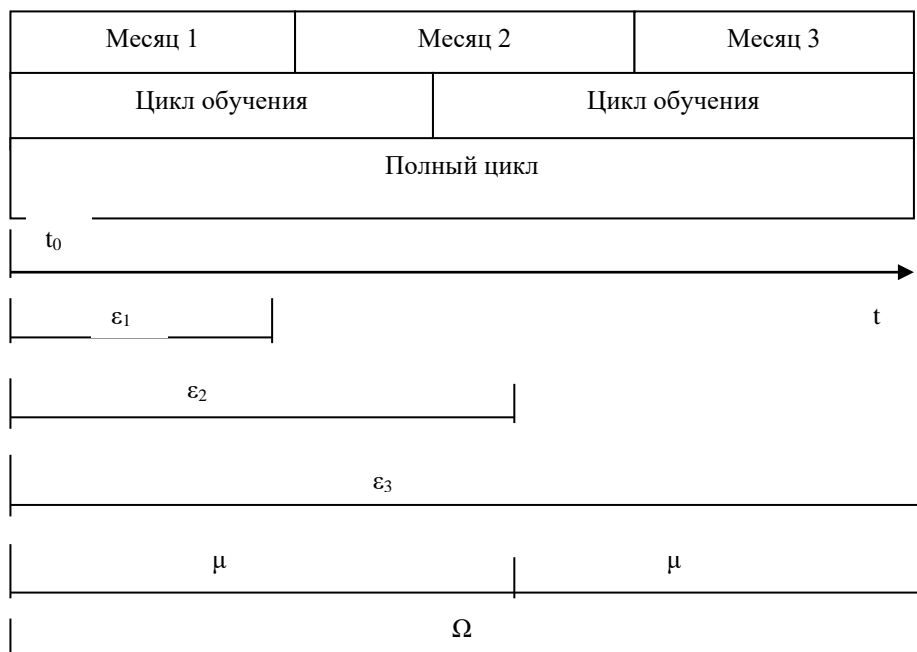


Рис. 5. Временные интервалы, характеризующие процесс интернет – обучения.

Поскольку период полного цикла состоит из целых месяцев, его можно разделить (а для расчетов, связанных с затратами на использование Интернет это необходимо) на отрезки

$$[\varepsilon_0; \varepsilon_1], [\varepsilon_1+1; \varepsilon_2], \dots, [\varepsilon_{\varphi-1}; \varepsilon_{\varphi}], \quad (8)$$

где  $\varphi$  - количество месяцев, входящих в период полного цикла,  
 $\varepsilon_{\alpha}$  - количество астрономических часов, прошедших с начального момента времени до конца месяца  $\alpha$ , при  $1 \leq \alpha \leq \varphi$ ,  $\varepsilon_0 = 0$ ,  $\varepsilon_{\varphi} = \Omega$ .

Любая организация, имеющая выход в Интернет, должна оплачивать услуги некоторого провайдера (поставщика), предоставляющего канал, в соответствии с определенным тарифным планом. Тарифный план регламентирует объемы выплат пользователя





Интернет (будь он организацией или частным лицом) провайдеру за передаваемую и получаемую информацию. В случае выделенной линии оплата, как правило, зависит от объема информации. Организации – клиенты обычно заранее выбирают необходимый им объем информации на некоторый период времени (чаще всего, на месяц). Затраты организации на оплату использования Интернет за определенный месяц  $C_t(\alpha)$  могут быть рассчитаны по следующей формуле:

$$C_t(\alpha) = \begin{cases} D_{pt}(\alpha) \cdot e_{pt} & , \text{ при } D_{at}(\alpha) \leq D_{pt}(\alpha) \\ D_{pt}(\alpha) \cdot e_{pt} + (D_{at}(\alpha) - D_{pt}(\alpha)) \cdot e_{ot} & , \text{ при } D_{at}(\alpha) \geq D_{pt}(\alpha) \end{cases} \quad (9)$$

где  $D_{pt}(\alpha)$  - объем информации в мегабайтах (Мб), заказанный организацией-клиентом провайдеру на  $\alpha$ -тый месяц (трафик),

$e_{pt}$  - цена одного мегабайта информации передаваемого и/или получаемого организацией-клиентом в рамках запланированного трафика (грн/Мб),

$e_{ot}$  - цена одного мегабайта информации передаваемого и/или получаемого организацией-клиентом сверх запланированного трафика (грн/Мб),

$D_{at}(\alpha)$  - объем информации реально израсходованный (переданный/принятый) организацией в течение месяца  $\alpha$  (Мб).

Суммарные затраты на оплату использования Интернет за период полного цикла –  $C_t^{sum}(\Omega)$  можно рассчитать по следующей формуле:

$$C_t^{sum}(\Omega) = \sum_{\alpha=1}^{\varphi} C_t(\alpha) \quad (10)$$

Очевидно, что если до начала месяца трафик запланирован нерационально, организация на конец месяца будет нести потери либо из-за его неполного использования, либо из-за его превышения, причем величина этих потерь за период полного цикла  $C_t^{sum}(\Omega)$  может выступать в качестве дополнительного показателя оценки эффективности функционирования обучающей организации:

$$C_{mt}(\alpha) = \begin{cases} (D_{at}(\alpha) - D_{pt}(\alpha)) \cdot (e_{at} - e_{pt}) & , \text{ при } D_{at}(\alpha) \geq D_{pt}(\alpha) \\ (D_{pt}(\alpha) - D_{at}(\alpha)) \cdot e_{pt} & , \text{ при } D_{at}(\alpha) \leq D_{pt}(\alpha) \end{cases} \quad (11)$$

где  $C_{mt}(\alpha)$  - потери организации за месяца, связанные с нерациональным планированием сетевого трафика, при  $1 \leq \alpha \leq \varphi$ .

$$C_{mt}^{sum} = \sum_{\alpha=1}^{\varphi} C_{mt}(\alpha) \quad (12)$$



Для оценки затрат конкретной организации на использование Интернет, необходимо знание объемов сетевого трафика, порождаемого действиями всех обучаемых –  $D_{\Delta t}^{\text{students}}(t)$  и преподавателей –  $D_{\Delta t}^{\text{tutors}}(\Omega)$  за единицу времени, то есть за астрономический час:

### ВЫВОДЫ

1. Создана концептуальная модель процесса интернет – обучения как последовательности транзакций, имеющих количественное выражение и экономический смысл;
2. На базе полученной концептуальной модели разработан новый терминологический аппарат, позволивший описать процесс интернет – обучения на микроуровне и в терминах учебных дисциплин, этапов их планов-графиков, форм активности и их типов, а также ввести соответствующие числовые характеристики;
3. Обоснованы три критерия оценки эффективности бизнес-процесса интернет – обучения (объем средств на развитие, стоимость потерянного трафика, количество необходимых преподавательских ставок), позволяющие использовать разработанную экономико-математическую модель для решения практических задач в обучающих организациях;
4. Предложен новый объектно-ориентированный метод экономико-математического моделирования, позволяющий значительно сократить временные затраты на создание инструментальных средств математического моделирования.
5. На основе анализа результатов имитационного моделирования сформулированы практические рекомендации относительно выбора применяемых технологий обучения, структур планов-графиков дисциплин, а также количества преподавателей и формирования их расписания для организации, выступающей на рынке интернет – обучения.

### SUMMARY

*An economic-mathematical model of distance learning for the university, whose components are the information and tutor resources, software, network and local access, time spent at different types of activity, valuations are reasonable criteria for evaluating the effectiveness of "electronic" learning*

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об организации дистанционного обучения на базе практического опыта, методических наработок и технологий, имеющихся в ГПНТБ России [Электронный ресурс] / А.И. Земсков – (Библиотеки и информационные ресурсы в современном мире науки, культуры, образования и бизнеса: 11-я Международ. конф. "Крым 2004": Тр. конф). – М., 2004. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). 2. Шафранов-Куцев Г.Ф., Куцев А.Г. Экономические аспекты развития дистанционного образования // Университетское управление.- 2006.-№ 6(46).-С. 79-84.



## ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» (Постанова президії ВАК №1-05/6 від 02.07.2008 р.).

Науковий журнал „Вісник СУЕМ” друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

**Вимоги до оформлення статей.** Наукові статті мають бути написані українською, російською або англійською мовами у текстовому редакторі Microsoft Word 2000, обсягом від шести до десяти сторінок, роздруковані на папері формату А4 (відстань між рядками – один інтервал; основний текст: гарнітура – Times New Roman, Суг, кегль – 14; поля: ліворуч, угорі, внизу - 2см, праворуч – 1см; абзац – 1см).

У лівому кутку у горі зазначаються УДК даної теми дослідження. На наступному рядку у правому кутку сторінки над заголовком подаються ініціали і прізвище автора, написані курсивом, його науковий ступінь, вчене звання та посада за основним місцем роботи. На наступному рядку посередині сторінки великими літерами – назва статті (**жирним**).

Нижче подається анотація українською мовою (2-3 речення) та ключові слова (*курсивом*).

Основний зміст статті повинен містити такі рубрики:

- **ВСТУП** (актуальність теми дослідження, аналіз останніх досліджень та публікацій)
- **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ** (мета та завдання дослідження)
- **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ** (основний матеріал дослідження)
- **ВИСНОВКИ** (короткий підсумок до статті та основні пропозиції)
- **SUMMARY** (по закінченні статті подається анотація англійською мовою (*курсивом*)).
- **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**



У науковій праці допускається цитування не більше 10 джерел. На кожен позицію в списку літератури має бути посилання в тексті статті. Послідовність джерел у списку літератури повинна відповідати послідовності посилань у тексті. Статті з літературою, оформленою не за вимогами ВАК України, будуть направлятися авторам на доопрацювання.

До редакції автор подає статтю у роздрукованому вигляді у 2-х примірниках та в електронному вигляді (у форматі \*.doc або \*.rtf). Назва файлу – прізвище першого автора латинськими буквами. Матеріали можуть бути надіслані до редакції журналу через e-mail.

**Автори, які не мають наукового ступеня, подають зовнішню та внутрішню рецензії на дану статтю (від кандидата та доктора наук), автори, які мають науковий ступінь кандидата наук - подають зовнішню рецензію. Окремо подаються відомості про автора (ПБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, контактна адреса, телефон).**

Редакція матеріал не редагує та не несе відповідальності за подані матеріали.

**Вартість публікації статті складає 10 грн. за одну повну (неповну) сторінку та пересилка поштою екземпляра журналу авторам у сумі 20 грн., а для співробітників університету – безкоштовно.**

**Кошти надсилати:** *Отримувач:* ТОВ ВНЗ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ Код 14204539 МФО 320478 Р/р 26000100978 ВАТ АБ «Укргазбанк» вул. Н. Левицького, 16. м. Черкаси, 18036 (*призначення платежу:* за друк статті із зазначенням прізвища автора)

**Адреса редакції:** 18000, Черкаси, вул. Н Левицького, 16.  
**Відповідальний секретар журналу** Шульга Ірина Петрівна  
тел. (0472) 71-25-96 (внут. 114).  
e-mail: irynashylga@yandex.ru.



**Вісник Східноєвропейського  
університету економіки і  
менеджменту**

Науковий журнал

**Серія  
Економіка і менеджмент**

Головний редактор *В.В. Козловський*

Художньо-технічний редактор *Л.А. Скварчинська*

Відповідальна за випуск *І.В. Дьячук*

Підписано до друку 17.06.2010. Формат 70x108/16. Ум. друк. арк. 13,02  
Гарнітура Times New Roman. Наклад 100 прим.

---

Надруковано в редакційно-видавничому відділі  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту  
18036, м. Черкаси, вул. Нечуя-Левицького, 16; тел. 64-70-55

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції серія ДК № 3734  
від 17 березня 2010 р