

Досліджено актуальні проблеми управління інноваційною та інвестиційною діяльністю в Україні на мікро-, мезо- та макроекономічному рівнях, розглянуто стратегічні засади та маркетингові аспекти формування і реалізації конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Значну увагу приділено статистичному моніторингу, аналізу ризиків, методикам оцінки та процесу прийняття управлінських рішень.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

The edition deals with the topical problems of innovation and investment activities' management in Ukraine on micro-, mezo- and macroeconomic levels, the strategic and marketing aspects of formation and realization of national enterprises' competitive abilities. The authors pay attention to statistic's monitoring, risks' analyses, methodic of estimation and management decision-making process.

For research associates, University teachers, postgraduates, graduates and undergraduates.

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР</b> | <b>В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ</b>      | <b>В. М. Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.); А. А. Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д. М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; В. А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П. С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, доц.; І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І. І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; В. О. Мандибура, д-р екон. наук, проф.; С. В. Наumenкова, д-р екон. наук, проф.; А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А. В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; Р. В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; С. Г. Фірсова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.).</b> |
| <b>Адреса редколегії</b>       | <b>03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет; тел.: (38044) 259 71 82</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Затверджено</b>             | <b>Вченою радою економічного факультету 14.12.10 (протокол № 5)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Атестовано</b>              | <b>Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Зареєстровано</b>           | <b>Міністерством юстиції України.<br/>Свідоцтво про Державну реєстрацію КВ № 17106-5876ПР від 08.09.10</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Засновник та видавець</b>   | <b>Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"</b><br><br><b>Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Адреса видавця</b>          | <b>01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43<br/>Тел.: (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

---

## ЗМІСТ

---

### ВИПУСК 121

|                                                                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Євтушевський В., Букало А.</b>                                                                                                            |    |
| Ризики інвестиційних фондів у корпоративній сфері .....                                                                                      | 4  |
| <b>Черваньов Д., Горбась І.</b>                                                                                                              |    |
| Формування інтегрованих об'єднань підприємств у промисловості .....                                                                          | 7  |
| <b>Жилінська О.</b>                                                                                                                          |    |
| Процес науково-технічної діяльності: сутнісні риси та їх економічний прояв .....                                                             | 10 |
| <b>Корнілова І.</b>                                                                                                                          |    |
| Закономірності здійснення інноваційних процесів в умовах постіндустріального суспільства .....                                               | 16 |
| <b>Балан В.</b>                                                                                                                              |    |
| Методичне забезпечення оцінювання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств .....                                                  | 19 |
| <b>Дука А.</b>                                                                                                                               |    |
| Суперечності інвестиційного розвитку національної економіки в умовах глобалізації .....                                                      | 22 |
| <b>Чорноус Г.</b>                                                                                                                            |    |
| Особливості забезпечення інформаційного процесу управління .....                                                                             | 25 |
| <b>Кухта П.</b>                                                                                                                              |    |
| Трактування поняття "інвестиції": класичний і сучасний підходи .....                                                                         | 29 |
| <b>Овчаренко Т.</b>                                                                                                                          |    |
| Інвестиційні стратегії страхових компаній та перспективи їх впровадження .....                                                               | 33 |
| <b>Ситницький М.</b>                                                                                                                         |    |
| Суперечності та перспективи проекту Податкового кодексу України .....                                                                        | 38 |
| <b>Названова Л.</b>                                                                                                                          |    |
| Управління міжнародною конкурентоспроможністю українських кранобудівних підприємств в умовах глобалізації .....                              | 41 |
| <b>Давидова О.</b>                                                                                                                           |    |
| Індустрія гостинності у контексті проведення Євро-2012 .....                                                                                 | 44 |
| <b>Кочедикова Г.</b>                                                                                                                         |    |
| Інвестиційні проблеми та основні джерела фінансування електроенергетики України .....                                                        | 48 |
| <b>Петровська Т.</b>                                                                                                                         |    |
| Концесійна форма надрокористування як засіб залучення інвестицій у вугледобування .....                                                      | 52 |
| <b>Ткаченко Ю.</b>                                                                                                                           |    |
| Проблеми розвитку конкурентного ринкового середовища України у контексті формування інвестиційної привабливості національної економіки ..... | 55 |

### ВИПУСК 122

|                                                                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Шегда А., Чулак О.</b>                                                                                    |     |
| Удосконалення формування портфелів бізнесів підприємств .....                                                | 58  |
| <b>Єгоров І., Лихолет С.</b>                                                                                 |     |
| Перспективи використання різних організаційно-економічних форм трансферу технологій в Україні .....          | 60  |
| <b>Бушко А.</b>                                                                                              |     |
| Форми трансмісії знань на прикладі будівельних підприємств .....                                             | 62  |
| <b>Приймак В.</b>                                                                                            |     |
| Стратегії КМ-орієнтованих організаційних змін .....                                                          | 66  |
| <b>Фірсова С.</b>                                                                                            |     |
| Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: маркетинговий аспект .....                                     | 73  |
| <b>Красота О.</b>                                                                                            |     |
| Середній клас в Україні: сутність та класифікаційні ознаки .....                                             | 76  |
| <b>Святненко В.</b>                                                                                          |     |
| Принципи та цілі формування цінової політики підприємства .....                                              | 81  |
| <b>Білорус Т.</b>                                                                                            |     |
| Соціальна паспортизація підприємства .....                                                                   | 84  |
| <b>Ковальська К.</b>                                                                                         |     |
| Сутність і особливості управління конфліктами інтересів у корпорації .....                                   | 86  |
| <b>Анісімова Л.</b>                                                                                          |     |
| Особливості моделювання ринкових економічних процесів .....                                                  | 89  |
| <b>Шаповалова Л.</b>                                                                                         |     |
| Складові національної інноваційної системи та рівень їх розвитку в Україні .....                             | 94  |
| <b>Єрмолаєва В.</b>                                                                                          |     |
| Державне регулювання інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості у контексті світового досвіду ..... | 98  |
| <b>Солов'ян Ю.</b>                                                                                           |     |
| Управління державними корпоративними правами: оцінка ефективності .....                                      | 103 |
| <b>Урбан М.</b>                                                                                              |     |
| Розвиток інноваційної інфраструктури у Казахстані: проблеми та перспективи .....                             | 108 |
| <b>Кузнєцова Н.</b>                                                                                          |     |
| Теорія та практика формування Інтернет-підприємництва в Україні .....                                        | 110 |
| <b>Твердомед О.</b>                                                                                          |     |
| Реорганізація підприємств: сутність, напрями і показники ефективності .....                                  | 113 |
| <b>Нетребя І.</b>                                                                                            |     |
| Процесний підхід до впровадження інформаційних систем управління на підприємствах машинобудування .....      | 116 |

---

## CONTENTS

---

### ISSUE 121

|                                                                                                                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Yevtushevskiy V., Bukalo A.</b><br>Risks of Investment Funds in the Ukrainian Corporate Scope .....                                                                                | 4  |
| <b>Chervanyov D., Gorbas I.</b><br>Forming Enterprises' Integrated Groups in Industry .....                                                                                           | 7  |
| <b>Zhylynska O.</b><br>Process of Technical Performance: Essential Features and Their Economic View .....                                                                             | 10 |
| <b>Kornilova I.</b><br>Regularities of Innovation Processes' Implementation in a Postindustrial Society .....                                                                         | 16 |
| <b>Balan V.</b><br>Methodical Maintenance of Evaluation of Domestic Enterprises' Investment Attractiveness .....                                                                      | 19 |
| <b>Duka A.</b><br>Investment Development's Contradictions of National Economy in the Globalization Conditions .....                                                                   | 22 |
| <b>Chornous G.</b><br>Peculiarities of Support for Management Information Process .....                                                                                               | 25 |
| <b>Kukhta P.</b><br>Interpretation the Term "Investments": Classic and Modern Approaches .....                                                                                        | 29 |
| <b>Ovcharenko T.</b><br>Investment Strategies of Insurance Companies and Their Prospects for Implementation .....                                                                     | 33 |
| <b>Nazvanova L.</b><br>An International Competitiveness Management of Ukrainian Cranebuilding Enterprises in the Conditions of Globalization .....                                    | 38 |
| <b>Davydova O.</b><br>Industry of Hospitality is in the Context of Euro-2012 .....                                                                                                    | 41 |
| <b>Sitnitskiy M.</b><br>Discordant and Perspectives of Taxation Code's Project of Ukraine .....                                                                                       | 44 |
| <b>Kochedykova A.</b><br>Investment Problems and the Basic Sources of Financing of Electric Power Industry of Ukraine .....                                                           | 48 |
| <b>Petrovska T.</b><br>Concession as a Form of Investments Attraction Into the Coal Mining .....                                                                                      | 52 |
| <b>Tkachenko U.</b><br>The Problems of Ukrainian Competitive Market Environment's Development in the Context<br>of the National Economy's Investment Attractiveness's Formation ..... | 55 |

### ISSUE 122

|                                                                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Shehda A., Chulak O.</b><br>Improvement of Portfolio Companies Business .....                                                          | 58  |
| <b>Egorov V., Lykholet S.</b><br>Prospects of Using Various Organizational-Economical Forms of Transferring Technologies in Ukraine ..... | 60  |
| <b>Buszko A.</b><br>The Forms of Knowledge Transmission on the Example of Building Organizations .....                                    | 62  |
| <b>Pryimak V.</b><br>Strategy of KM-oriented Organizational Change .....                                                                  | 66  |
| <b>Firsova S.</b><br>Business Social Responsibility in Ukraine: the Marketing Aspect .....                                                | 73  |
| <b>Krasota O.</b><br>Middle Class in Ukraine: Essence and Classification's Signs .....                                                    | 76  |
| <b>Svyatnenko V.</b><br>Principles and Objectives for Enterprise Pricing Policies .....                                                   | 81  |
| <b>Bilorus T.</b><br>Social Enterprise Certification .....                                                                                | 84  |
| <b>Kovalska K.</b><br>The Essence and Particularities of Managing the Interest's Conflicts in Corporation .....                           | 86  |
| <b>Anisimova L.</b><br>Features of Market Economic Processes Modeling .....                                                               | 89  |
| <b>Shapovalova L.</b><br>National Innovation System's Parts and the Degree of their Development in Ukraine .....                          | 94  |
| <b>Yermolayeva V.</b><br>Government Control of Innovative Development of Pharmaceutical Industry is in Context of World Experience .....  | 98  |
| <b>Solovyan U.</b><br>State Corporative Rights' Management: Estimation Effectiveness .....                                                | 103 |
| <b>Urban M.</b><br>Kazakhstan Innovation Infrastructure Development: Problems and Prospects .....                                         | 108 |
| <b>Kuznietsova N.</b><br>The Theoretical and Practical Aspects of Internet Business Developing in Ukraine .....                           | 110 |
| <b>Tverdomed O.</b><br>Reorganization of the Enterprises: Essence, Direction and Efficiency Indicators .....                              | 113 |
| <b>Netreba I.</b><br>Processing Approach to Introduction of the Information Systems Management at the Machine Building Enterprises .....  | 116 |

## РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ У КОРПОРАТИВНІЙ СФЕРІ

*Розкрито сутність ризиків інвестиційних фондів у корпоративній сфері. Узагальнено основні види ризиків інвестиційних фондів та способи їх оцінювання. Визначено основні проблеми розвитку вітчизняних інвестиційних фондів та запропоновано заходи щодо мінімізації інвестиційних ризиків.*

*Essence of risks of investment funds is revealed as to the Ukrainian corporate scope. Main risks of investment funds are indicated and methods of risk assessment are studied. Some challenges of development of investment funds are shown and measures are offered on minimization of investment risks.*

**Постановка проблеми.** Підвищення конкурентоспроможності вітчизняного корпоративного сектору вимагає додаткового капіталу, що буде спрямований у технічне оновлення виробництва. Саме інвестиційні фонди є одними із найпотужніших посередників, здатних акумулювати значні обсяги капіталу та спрямовувати їх у корпоративний сектор. Проте діяльність інвестиційних фондів у сучасних умовах вітчизняного ринку характеризується значною ризикованістю через постійну зміну законодавства у сфері розподілу прибутків, дивідендної політики, постійні зміни в податковому законодавстві. Певним ризиковим чинником виступає і можливість втрати для інвестора контролю над підприємством через так звані "рейдерські" дії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню інвестиційних ризиків присвячені праці багатьох іноземних вчених, серед яких слід виділити: Дж. В. Бейлі, Р. Брейлі, С. Майерса, Х. Редхеда, У. Шарпа, С. Хьюза та ін. Серед українських та російських вчених істотний внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів особливостей ризику інвестиційних фондів у корпоративній сфері зробили: В. Аньшин, І. Бланк, Л. Бражнікова, В. Вітлінський, І. Грозний, І. Івченко, Н. Машина, С. Філін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Хоча поняття "інвестиційний ризик" та "інвестиційний фонд" є широко вживаними в сучасній науковій економічній літературі, й актуальність різних аспектів забезпечення ефективності функціонування інвестиційної сфери є беззаперечною, проте саме ризики інвестиційних фондів у корпоративній сфері є недостатньо дослідженими як окреме явище.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Розкриття сутності ризиків інвестиційних фондів у корпоративній сфері, узагальнення їх класифікації та способів оцінювання, визначено основною метою статті.

**Виклад основного матеріалу.** Підвищення ефективності функціонування корпоративного сектору є одним із головних факторів забезпечення економічного зростання. Проте постійний дефіцит фінансових ресурсів є одним із чинників, що зменшує його можливості до ефективного функціонування. Саме залучення додаткових ресурсів через механізм фінансового ринку може стати запорукою розвитку вітчизняного корпоративного сектору. Світовий досвід свідчить, що у розвиненій ринковій економіці саме фінансові посередники відіграють провідну роль в інвестуванні корпоративного сектору. Так, фінансове посередництво – це процес трансформації фінансових активів з однієї форми в іншу, що є основною діяльністю в межах усієї фінансової системи.

Організоване у формі корпорації підприємство може залучати досить широке коло інвесторів. Фінансові посередники, наприклад, банки, страхові компанії, інвестиційні фонди здійснюють таку трансформацію через купівлю та випуск фінансових активів. Найпоширенішим видом посередників (за числом участі в статутних капіталах акціонерних товариств) є інвестиційні фонди. Проте економіка України з погляду інвесто-

ра настільки ризикова, що сподіватись на стрімкий розвиток посередництва у корпоративному секторі не доводиться. Так, наявні в Україні інвестиційні фонди та компанії в основному працюють з приватизаційними майновими сертифікатами, а не з "живими грошима". В той же час деякі іноземні інвестори мають інший погляд на проблему інвестиційної ризикованості та привабливості. Так, Чарльз Теннес, менеджер фонду "Rydex", Швейцарія (активи 7 млрд дол. США), вважає, що "...вигідно вкладати в українську економіку, де існує не тільки ризик, але і винагорода за ризик". На його думку, ринки Центральної і Східної Європи інвестиційно-привабливі. Вкладений в Україну капітал може давати інвестиційний прибуток у розмірі 30–40 % на рік [7, с. 186].

Розвиток інвестиційних фондів дозволяє використовувати ефективні засоби мінімізації ризиків. Це досягається шляхом формування такого комплексу прав власності, який ефективно забезпечує перерозподіл функції прийняття рішень і розподіл ризику. Згідно із законодавством України інвестиційний фонд – це юридична особа, заснована у формі акціонерного товариства, здійснює діяльність у галузі спільного інвестування [9, с. 1344]. Тобто, інвестиційний фонд залучає грошові кошти інвесторів на основі строковості та платності з метою формування фондів фінансових ресурсів та отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

Визначення ризику є невід'ємною складовою оцінки доцільності вкладення інвестицій у будь-яку сферу економіки, а особливо в корпоративну сферу. Незважаючи на те, що вся діяльність людей відбувається за умов невизначеності, яка й породжує ризик, серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення ризику. Найпоширенішими з визначень є наступні: ризик – невизначеність, пов'язана з будь-якою подією чи її наслідком; ризик – це ймовірність настання певної події [5, с. 24]; ризик – це характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявної невизначеності, притаманної процесам управління та прийняття рішення [2, с. 38]. З точки зору підприємницької діяльності ризик – це ймовірність загрози втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [6, с. 8]. Слід зазначити, що при визначенні терміну "ризик" більш вірним, є підхід, який ураховує можливість настання лише негативного наслідку тієї чи іншої події, бо саме така ситуація є загрозою для інвестиційних фондів та потребує управління. Таким чином, на нашу думку, для інвестиційних фондів ризик можна визначити як ймовірність втрат при недоотриманні грошового потоку після прийняття управлінського рішення про реалізацію інвестиційного проекту внаслідок неповноти та неточності інформації щодо настання в майбутньому певних подій з урахуванням можливості реалізації сприятливої стратегії виведення капіталу, порівняно з прогнозованим варіантом.

Отже, невід'ємною частиною діяльності інвестиційних фондів є ризик, яким необхідно управляти. Процес управління ризиками припускає проведення

певних кроків, у тому числі: аналіз і оцінку проектних ризиків; вибір методів управління ризиками; застосування обраних методів; оцінка результатів управління ризиками. В аналізі ризику виділяють три взаємозв'язані аспекти – ідентифікація, вимір та нейтралізація. Діяльність інвестиційних фондів за своєю специфікою функціонування включає багато різноманітних ризиків. А з розвитком та ускладненням соціальних та економічних процесів з'являється дедалі біль-

ше нових видів ризиків. Неоднаковість широти прояву ризиків та їх різноманітність породжує складність їх класифікації, оскільки, інвестиційний фонд, при купівлі цінних паперів акціонерних товариств, отримує не лише зовнішні та інвестиційні ризики, а й ризики, що пов'язані з діяльністю інвестованого підприємства. Отже, класифікуємо ризики інвестиційних фондів з урахуванням впливу зовнішнього середовища (рис. 1).

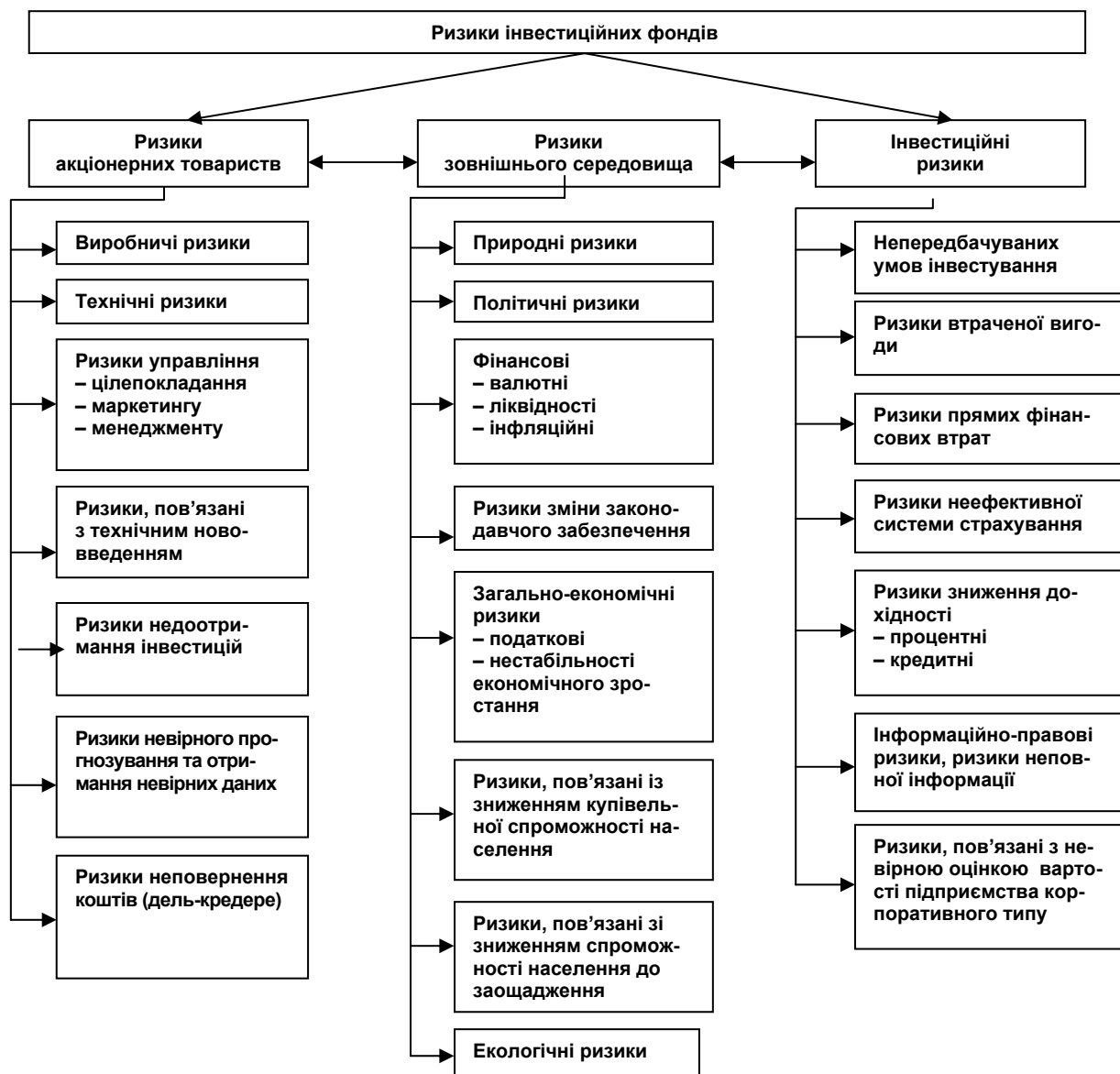


Рис. 1. Класифікація ризиків інвестиційних фондів  
(Розроблено авторами на основі джерел [3, с. 271; 7, с. 32; 8, с. 45].)

Одними з перших проблему ризиків інвестиційних фондів розглядали Д. Фішер та Р. Джордан, які запропонували поділяти інвестиційні ризики на систематичні, тобто з їх точки зору, контрольовані, та несистематичні. До систематичних вони віднесли ринковий ризик, ризик купівельної спроможності, ризик ставки відсотку, до несистематичних – фінансовий та бізнес-ризик, який може бути зовнішнім або внутрішнім [10, с. 54].

З наведених видів ризиків, проаналізуємо найбільш розповсюджені. Так, ризик зміни законодавчого забезпечення в сучасних умовах набуває особливої важливості. Нові законодавчі акти, а також численні зміни, що вносяться до вже існуючих, часом ставлять під загрозу саме здійснення інвестицій у корпоратив-

ний сектор, а в більшості випадків спонукають як інвестиційні фонди, так і самі акціонерні товариства до додаткових витрат. Ризик інфляційних процесів пов'язаний зі знеціненням активів підприємств корпоративного сектору та в сучасних умовах супроводжує будь-яку діяльність. Політичний ризик – це можливість виникнення збитків чи скорочення обсягу прибутку внаслідок державної політики. Політичний ризик зумовлений можливими змінами курсу, зсувами пріоритетів на урядовому рівні. Його врахування є особливо актуальним у країнах з неусталеним законодавством, з відсутністю традицій і загальної культури підприємництва. Ризик непередбачених змін вартості підприємства в результаті зміни початкових управлін-

ських рішень, а також змін ринкових та політичних обставин, може призвести як до втрат, так і до додаткових доходів. Ризик втраченої вигоди виникає при настанні непрямого фінансового збитку (неотриманого прибутку) в результаті нездійснення будь-якого заходу. Ризик зниження доходності може виникати внаслідок зменшення розміру відсотків і дивідендів за портфельними інвестиціями. Ризик прямих фінансових втрат представляє загрозу повної або часткової втрати інвестованого капіталу в результаті неправильного вибору вкладання капіталу. На рівень цього ризику впливають такі фактори, як ліквідність, прибутковість, склад, структура та інші параметри інвестиційного портфеля.

Після етапу ідентифікації, під час якого виявляють наявність ризику, настає момент його виміру. Для аналізу ризиків використовується математичний апарат, який спирається на методи теорії ймовірностей, що обумовлено імовірнісним характером невизначеності й ризиків. Задачі аналізу ризиків можна підрозділити на три типи: аналіз прямих ризиків на підставі відомої імовірнісної інформації; аналіз зворотних ризиків, коли задається прийнятний рівень ризиків; задачі дослідження чутливості, стійкості результативних показників стосовно варіювання вихідних параметрів. Це необхідно у зв'язку з неминучою неточністю вихідної інформації.

Аналіз ризиків здійснюється на основі математичних моделей прийняття рішень, основними моделями з яких є: методи експертних оцінок; визначення періоду окупності інвестицій; метод аналогії; метод ставки

процента з поправкою на ризик (ризикова премія може становити 20 %). У випадку визначеного ризику задача кількісного аналізу складається з чисельного виміру впливів змін факторів ризику проектів, які перевіряються на ризик та поведінку критеріїв ефективності проекту. Як міра ризику в певних випадках застосовується його відносна безрозмірна характеристика – коефіцієнт варіації [8, с. 63]:

$$N = \delta(x) / M(x), \quad (1)$$

де  $M(x)$  – величина очікуваного збитку;  $\delta(x)$  – середньоквадратичне відхилення результату.

Для коефіцієнту варіації використовується шкала розкидів значень:  $v$  до 0,1 – слабкий ризик;  $v$  від 0,1 до 0,25 – помірний ризик;  $v$  понад 0,25 – високий ризик. Також мірою ризику є наступні коефіцієнти ризику [8, с. 64]:

$$K1 = 3 / B; \quad (2)$$

$$K2 = 3 \times p / B, \quad (3)$$

де 3 – максимально можлива величина збитку,  $B$  – обсяг власних грошових ресурсів,  $p$  – ймовірність втрат.

Прийнятний ризик оцінюється умовами:  $K1 < \xi_1$ ,  $K2 < \xi_2$ , де  $\xi_1$ ,  $\xi_2$  – граничні обмеження ризику, що визначаються можливостями інвестора. Для прийняття рішень у випадку невизначеного ризику розроблені критерії прийняття рішень, систематизація характеристик найбільш уживаних методів аналізу й оцінки ризиків (табл. 1).

Таблиця 1

Методи аналізу й оцінки ризиків інноваційного проекту\*

| Метод                                         | Характеристика методу                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ймовірнісний аналіз                           | Припускається, що розрахунки за моделлю здійснюються відповідно до принципів теорії ймовірностей. Ймовірність виникнення втрат визначається на основі статистичних даних попереднього періоду з встановленням області ризиків                                                             |
| Методи експертних оцінок                      | Група методів прогнозування й аналізу ризиків, заснованих на висновках експертів. До них відносять метод Дельфі, ранжирування, попарне порівняння, метод бальних оцінок. Вірогідність отриманих оцінок залежить від незалежності суджень експертів [8, с. 165]                            |
| Метод аналогії в управлінні ризиком           | Використання бази даних здійснених аналогічних проектів для переносу їх результативності на проект. Метод використовується, якщо внутрішнє і зовнішнє середовище проекту і його аналогів має збіжність за основними параметрами [5, с. 119]                                               |
| Аналіз чутливості                             | Метод дозволяє оцінити, як змінюються результативні показники реалізації проекту при різних значеннях заданих змінних, необхідних для розрахунку                                                                                                                                          |
| Аналіз сценаріїв                              | Метод припускає розробку декількох варіантів за песимістичним сценарієм можливої зміни основних змінних та оптимістичним і найбільш ймовірним варіантом                                                                                                                                   |
| Метод побудови дерева рішень                  | Метод, що оцінює найбільш ймовірні значення результатів діяльності в залежності від варіантів реалізації проекту, заснований на побудові графічного зображення послідовності рішень з врахуванням ймовірностей для комбінацій альтернатив                                                 |
| Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло | Це один з методів моделювання результатів функціонування складної системи, на яку впливають випадкові фактори і яка не може бути описана жодним іншим методом. Ідея цього методу базується на заміні експериментів над реальними об'єктами експериментами над їхніми моделями [8, с. 150] |

\* Розроблено авторами на основі джерел [5, с. 119; 8, с. 165].

Наступним етапом процесу управління ризиками є вибір методів їх мінімізації. За результатами дослідження значимості основних складових забезпечення конкурентоспроможності продукції іноземними спеціалістами були зроблені висновки: техніка – 26 %; технологія – 29 %; людський фактор – 45 %. Дослідження, що були проведені на машинобудівних підприємствах України, показують дані – 57 %; 61 %; 22 % відповідно. Як бачимо, підприємницькому досвіду, ініціативності, енергійності, професійній підготовці приділяється, як правило, більша увага, ніж технічним характеристикам майбутнього виробу. Такі фактори, як величина власного капіталу, кредитоспроможність боржника, що відіграють головну роль при звичайних кредитно-фінансових угодах, при інвестуванні не враховуються.

Отже, розглянемо детальніше основні заходи, що дозволяють мінімізувати ризики, умовно розподілимо

їх на такі групи: диверсифікація ризиків; придбання додаткової інформації та лімітування; підготовка та перепідготовка фахівців; хеджування; страхування; створення резервів.

Метод придбання додаткової інформації базується на тому, що відсутність повної інформації про емітентів, в акції яких інвестиційний фонд бажає вкласти кошти, може суттєво збільшити ризик. Тому фонд може заплатити за необхідну йому інформацію. Лімітування являє собою встановлення граничних сум вкладання капіталу. Підготовка та сертифікація фахівців – підготовка висококваліфікованих спеціалістів у різних галузях економіки, які володіли б не лише економіко-математичними методами аналізу економіки, а й експертними системами оцінювання ризику, вміли синтезувати всю доступну інформацію, а також використовували б системні методи аналізу. Цей метод

ураховує людський фактор, який забезпечує можливість управління перерозподілом і зниженням інвестиційних ризиків. Хеджування ґрунтується на використанні похідних цінних паперів для фіксації ціни і є високоефективним механізмом зменшення можливих фінансових втрат при настанні ризикової події.

Диверсифікація як поняття визначає процес розподілу коштів, що інвестуються, між різними об'єктами капіталовкладень, які безпосередньо не пов'язані між собою [8, с. 43]. Диверсифікація є найбільш обґрунтованим і найменш витратним методом зниження ступеню ризику. Система відрахувань на непередбачувані обставини характерна як для інвестиційних фондів, так і для підприємств корпоративного сектору. Резервний (страховий) капітал створюється господарськими товариствами згідно з діючим законодавством і статутних документів (у розмірі, встановленому засновницькими документами, але не менше 25 % статутного капіталу). Щорічний розмір відрахувань до резервного капіталу також встановлюється засновницькими документами, але не може бути меншим за 5 % суми чистого прибутку.

Найбільш розповсюдженим методом зниження ступеня ризику є страхування ризику, в основі якого лежить розподіл розміру можливих втрат між усіма учасниками. Страховий захист може здійснюватись за такими групами ризиків: ризики, пов'язані зі зміною ринкової кон'юнктури, надійністю партнерів по інноваційному проекту; ризики, які мають природний характер: пожежі, стихійні лиха та інші; специфічні ризики (технологічні та ризики, пов'язані із захистом інтелектуальної власності). Сутність страхування полягає в тому, що інвестор готовий відмовитися від частини своїх доходів, щоб уникнути ризику, тобто він готовий заплатити за зменшення ступеня ризику. Визначення страхової суми та страхового платежу, який підлягає сплаті за договорами страхування інвестиційних ризиків, страховики мають дотримуватися законодавства. Зокрема, Законом України "Про страхування" визначено, що одним із видів добровільного страхування може бути страхування інвестицій та фінансових ризиків, серед видів обов'язкового страхування вказується страхування цивільної відповідальності інвестора, в тому числі шкоди, заподіяної довкіллю, здоров'ю людей. Законом України "Про інвестиційну діяльність" встановлено, що інвестиції можуть, а у випадках, передбачених законодавством, мають бути застраховані. Страховою вартістю підприємницького ризику є сума збитків від підприємницької діяльності,

які страхувальник поніс би при настанні страхового випадку. Тому в процесі управління ризиками підприємства, пов'язаними з їхнім зовнішнім страхуванням, основна увага повинна бути приділена узгодженню розміру страхових платежів. Цей розмір визначається такими факторами: розміром страхової суми, що відшкодовується; загальним періодом страхування; страховими тарифами (при добровільному страхуванні ці тарифи розробляє страхова компанія).

**Висновки.** Отже, управління ризиками діяльності інвестиційних фондів у корпоративній сфері є необхідною складовою ефективного розвитку вітчизняних підприємств, а використання різноманітних методів мінімізації ризиків дозволяє істотно знизити розмір можливих фінансових втрат як підприємства, так і інвестиційного фонду в умовах політичної та економічної нестабільності та частої зміни кон'юнктури ринку.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Подальші дослідження з даної проблематики мають проводитись у напрямі пошуку додаткових механізмів стимулювання розвитку інвестиційної діяльності, активізації розвитку інвестиційних фондів шляхом удосконалення законодавчого забезпечення та підвищення довіри населення до використання фінансових інструментів. Розвиток інвестиційних фондів в Україні, пошук шляхів зниження ризиків інвесторів і підвищення популярності інвестиційних фондів серед населення є передумовою покращення економічного становища України та оновлення більшості галузей національної економіки.

1. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К., 2008. 2. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К., 1996. 3. Горюхов Д. А. Сутність та класифікація ризиків інвестиційної діяльності / Д. А. Горюхов // Коммунальное хозяйство городов: науч.-технич. сб. – Х., 2007. – № 75. 4. Євтушевський В. А. Тенденції розвитку інвестиційних фондів у корпоративній сфері України / В. А. Євтушевський, А. М. Букало // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – К., 2010. – Вип. 21. 5. Івченко І. Ю. Економічні ризики: навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – К., 2004. 6. Камінський А. Б. Моделювання фінансових ризиків: [монографія] / А. Б. Камінський. – К., 2006. 7. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів, 2001. 8. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навчальний посібник / Н. І. Машина. – К., 2003. 9. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: Указ Президента України від 19 лютого 1994 р. № 55/94 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 6. 10. Уотшем Т. Дж. Количественные методы в финансах / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу; [пер. с англ.]. – М., 1999. 11. Englund P. Operation and Regulation of Financial Markets [Electronic resource] / P. Englund. – Stockholm. – 2009. – Access mode to a resource: <http://www.people.hbs.edu/merton/operationregulation.pdf>.

Надійшла до редакції 03.09.2010

Д. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України,  
І. Горбась, асист.

## ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНІХ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОМИСЛОВОСТІ

*Досліджено особливості формування об'єднань підприємств у промисловості (на прикладі галузі будівельної кераміки). Проаналізовано організаційні форми інтеграції вітчизняних підприємств на основі вертикальної технологічної співпраці.*

*The article deals with features of forming enterprises' associations (on the example of building ceramics industry), the organizational forms of domestic enterprises' integration on the basis of vertical technological cooperation.*

**Постановка проблеми.** Посилення глобалізації світової економіки стимулює країни до активної участі в інтеграційних процесах. Поява та швидке становлення нових індустріальних країн обумовлює специфічні вимоги до формування й розбудови напрямків і шляхів розвитку інших країн-учасниць світового економічного простору. За теперішніх умов зростання реального сектору національної економіки не можливе без ґрунтовної модернізації промислового комплексу.

Тривалі кризові явища в економіці суттєво обмежують резерви виробничого зростання та розвитку вітчизняної промисловості. А тому значної уваги потребують дослідження можливих способів більш ефективного використання наявних виробничих потужностей та отримання додаткових синергічних ефектів на цій основі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливостям інтеграційних процесів у сучасній економіці присвячені численні наукові дослідження.

Інтеграція розглядається в двох аспектах: у межах міжнародної діяльності підприємств (зовнішньоторгівельних відносин) як наслідок глобалізації світової економіки (роботи В. Гейця, І. Єгорова, О. Алімова, Ю. Бажаала, Л. Федулової та ін.), а також як одна з основних форм реалізації диверсифікованої корпоративної стратегії підприємства (дослідження О. Аронова, М. Корінська, М. Миньківської, В. Андрійчука та ін.). Авторами досліджується й ґрунтовно аналізується проблематика формування та функціонування цілісних інтегрованих структур в умовах глобалізації, їх роль та вплив на національні економіки окремих країн.

#### Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Переважає більшість зазначених досліджень стосується міжнародної діяльності підприємств та орієнтації на зовнішній ринок. Решта досліджень зосереджуються на стратегічному аналізі переваг і недоліків інтеграції, як форми реалізації стратегії диверсифікації, для конкретного підприємства в межах його портфеля продуктів і/або видів діяльності. Значно менше уваги присвячується проблемам інтеграції у виробничій сфері, створенню виробничо-технологічних об'єднань на основі кооперації та співробітництва. Більш глибокого дослідження потребують питання виробничо-технологічної та комерційної інтеграції вітчизняних підприємств у межах національної економіки.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є визначення основних видів і форм інтеграції та співпраці вітчизняних промислових підприємств (на прикладі галузі будівельної кераміки).

**Виклад основного матеріалу.** Однією з найбільш динамічних галузей, за темпами зростання та інвестиціями у виробництво, з кінця 1990-х рр., є галузь будівельної кераміки, яка є складовою будівельного комплексу країни і відноситься до промисловості будівельних матеріалів. Вона об'єднує підприємства з видобування натуральної природної сировини і виробництва грубої кераміки (цегли, дренажних і каналізаційних труб, черепиці); керамзиту; кислототривких і вогнетривких виробів; санітарної кераміки; плиток керамічних (оздоблювальних, облицювальних, фасадних, для підлоги і стін).

Загальна кількість промислових підприємств даної галузі, що виробляють неметалеву мінеральну продукцію протягом 2001–2007 рр. зроста майже на 30 % (з 2 941 до 3 799 підприємств відповідно). Інвестиції в основний капітал підприємств галузі за зазначений період збільшилися у 20 разів: з 322 млн грн до 6 606 млн грн у фактичних цінах. У структурі інвестицій 71 % (4 717 млн грн) склали переоснащення і реконструкція діючих підприємств, будівель і споруд, і 29 % (1 889 млн грн) – нове будівництво. Обсяги виробництва керамічної плитки у період з 1995–2008 рр. збільшилися у 5 разів – з 8 млн м кв. до 41 млн м кв. відповідно [1].

Розміщення підприємств галузі обумовлюється сировинними базами: Донецька і Дніпропетровська області, Вінницька і Житомирська, Закарпатська, Хмельницька, Кіровоградська, Причорномор'я та Приазов'я, що визначає її територіальну структуру (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Виробники керамічної плитки за регіонами України у 2009 р.

| Назва підприємства *                     | Регіон                 |
|------------------------------------------|------------------------|
| ТОВ "АТЕМ" (27 %)                        | м. Київ                |
| ЗАТ ПП "Піастрелла-К" (11 %)             | м. Київ                |
| ДП ТОВ "Агромат-Декор"                   | м. Київ                |
| ДП ТОВ "Церсаніт Україна"                | Житомирська обл.       |
| ЗАТ "ІнтерТайл"                          | Житомирська обл.       |
| ЗАТ "Львівський керамічний завод"        | Львівська обл.         |
| ТОВ "Карпатська кераміка"                | Івано-Франківська обл. |
| ТОВ "АВАНТ"                              | м. Ужгород             |
| ЗАТ "Харківський плитковий завод" (34 %) | м. Харків              |
| ЗАТ ПП "Інтеркерама"                     | Дніпропетровська обл.  |
| ТОВ "Сілта-Брік"                         | м. Дніпропетровськ     |
| ПП ФО "Нота Кераміка"                    | м. Дніпропетровськ     |
| ЗАТ "Зевс Кераміка" (12 %)               | Донецька обл.          |
| ЗАТ "Керамічні маси Донбасу"             | Донецька обл.          |
| ВАТ "Славянський керамічний комбінат"    | Донецька обл.          |

\* Частки підприємств у % від загального виробництва галузі (за даними Асоціації виробників, експортерів, імпортерів кераміки).

Специфічною рисою в діяльності вітчизняних промислових виробників є їх тяжіння до встановлення і посилення технологічних зв'язків з іншими підприємствами на основі вертикальної інтеграції. Найбільш масштабними на товарних ринках стали процеси формування вертикально-інтегрованих груп, які намагаються встановити контроль над підприємствами-учасниками, що забезпечують повний технологічний цикл виробництва продукції та її подальшу реалізацію. Це спричинило активне формування у керамічній галузі об'єднань підприємств, здебільшого вільного характеру без статусу юридичної особи.

Більшість виробників провадять зовнішню диверсифікацію у формі вертикальної інтеграції наступними шляхами:

1) відкриттям дочірніх і спільних підприємств (ДП і СП), інвестуванням і участю у капіталах новостворених та існуючих підприємств (причому виробники кераміки можуть виступати як у ролі інвестора, так і об'єктом інвестування). Так, ДП і/або СП є:

– ЗАТ "Піастрелла-К" (засновник ВАТ Завод "Керамік") [3];

– СП ЗАТ "Керамічні маси Донбасу" (засновники: ТНК "Watts Blake Beam" (м. Лондон), ЗАТ "Южно-октябрьские глины «ЮГ»", ДП ЗАТ "Глини Донбасу") [4];

– СП ЗАТ "Зевс Кераміка" (засновники: італійський виробник кераміки Emileramica S.p.A та ЗАТ "Южно-октябрьские глины «ЮГ»") [5];

– ДП ТОВ "Церсаніт Україна" (материнська компанія – ДП ТОВ "Церсаніт Інвест");

– ДП ТОВ "Агромат-Декор" (материнська компанія – ПТК ТОВ "Агромат") [6].

Причому, для СП ЗАТ "Керамічні маси Донбасу", СП ЗАТ "Зевс Кераміка" і ДП ТОВ "Агромат-Декор" підприємство-засновник є основним (або єдиним) постачальником сировини. Лише ЗАТ "Піастрелла-К" ("Шахровський кар'єр глини") і ТОВ "АТЕМ" мають власні ДП, які також – основні постачальники сировини [3; 7].

2) укладання ексклюзивних договорів на право продажу готової продукції. При цьому виробники або повністю передають функцію збуту (право реалізації товару) незалежній організації, або прагнуть мати контроль над продавцями. Таким чином:



– чотири виробники мають розгалужену дилерську мережу: ЗАТ "Зевс Кераміка", ТОВ "Сілта-Брік", ТОВ "АВАНТ", ВАТ "Славянський керамічний комбінат" [8; 15; 5];

– п'ять підприємств-виробників мають ДП, що займаються продажем готової продукції на ринку: ЗАТ "Львівський керамічний завод" (ДП "Прикарпатська кераміка"), ТОВ "Агромат-Декор" (ПТК ТОВ "Агромат" – материнська компанія), ЗАТ "Інтеркерама" (ДП "Торговий Дім «Інтеркерама»"), ЗАТ "Піастрелла-К" (ДП "Торговий Дім «Керамік»"), ЗАТ "ІнтерТайл" (ДП "Торговий Дім «Venissa Ceramica»") [6; 3; 9; 10];

– три підприємства мають договори на ексклюзивне право реалізації продукції іншими організаціями: ПП "Нота Кераміка" (ТОВ "Будівел Кераміка"), ЗАТ "ХПЗ" (ЗАТ "Голден Тайл"), ТОВ "АТЕМ" (Торгова компанія "Барвінок") [7; 11].

3) виготовленням продукції під певною торговою маркою для конкретного замовника ("вироблено для"). До таких виробників відносяться: ТОВ "Карпатська кераміка" (виготовляє продукцію для Торгівельної мережі "Епіцентр"); ТОВ "Агромат-

Декор" – для ПТК ТОВ "Агромат", ЗАТ "Піастрелла-К" – для корпорації "Київміськбуд" [3; 6].

Такі взаємовідносини між постачальником–виробником–продавцем обумовлені умовами ринку, що вимагають якісно нових форм і методів ведення господарської діяльності. Так, можемо сказати, що об'єднання підприємств у галузі будівельної кераміки здійснюється у двох напрямках: керовані (1) на основі контролю всіх учасників материнською компанією чи обраним органом, зі статусом чи без статусу юридичної особи і/або стратегічні (2) зі збереженням самостійності усіх учасників.

Створення таких об'єднань дозволяє вітчизняним виробникам значно простіше просуватися на нові регіональні, національні та міжнародні ринки. У період кризи 2008–2009 рр., на тлі падіння обсягів виробництва на 40 %, продажі за кордон зросли на 10 % (з 7,6 млн м кв. у 2008 р. – до 8,5 млн м кв. у 2009 р. відповідно) [2].

У структурі експорту перші місця обіймають лідери виробництва, що поділили між собою ринки збуту: ЗАТ "ХПЗ", ТОВ "Атем", ЗАТ "Зевс Кераміка", ЗАТ "Піастрелла-К" (табл. 2) [2].

Таблиця 2

Експорт керамічної плитки у 2008 р. за виробниками, %

| Підприємство        | Країна* |         |          |
|---------------------|---------|---------|----------|
|                     | Росія   | Молдова | Білорусь |
| ЗАТ "ХПЗ"           | 27      | 41      | 12       |
| ТОВ "АТЕМ"          | 12      | 39      | 19       |
| ЗАТ "Піастрелла-К"  | 0       | 7       | 27       |
| ЗАТ "Зевс Кераміка" | 32      | 5       | 16       |

\* – % від загального обсягу виробництва підприємства

Пріоритетність зовнішньої торгівлі дозволила цим підприємствам контролювати ринки збуту інших країн: ЗАТ "ХПЗ" і ТОВ "АТЕМ" – близько 40 % ринку керамічної плитки Молдови та 35 % ринку Білорусі; ЗАТ "Піастрелла-К" – 35 % ринку Білорусі [2].

Для характеристики багатогалузевих виробничих об'єднань і комплексів у науковій та фаховій літературі використовують різні терміни і поняття, які мало узгоджені між собою та недостатньо визначають специфічні риси таких об'єднань.

Вітчизняні керовані об'єднання наближені до класичних корпорацій. У країнах з розвинутою економікою корпорація – це форма організації підприємницької діяльності, що передбачає дольову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках вищих професійних керівників (менеджерів), що працюють за наймом [12]. Вона має диверсифікований портфель сфер діяльності, що поєднує різні напрямки (кілька базових технологій, широка номенклатура продукції). Більшість таких корпорацій є автономними багатогалузевими комплексами (часто мультинаціональними), що побудовані на основі вертикальної інтеграції із замкнутим циклом виробництва кінцевого продукту [13].

В Україні поняття "корпорація" ототожнюється з поняттям "акціонерне товариство", вони розглядаються як синоніми, що зумовлено відсутністю у вітчизняному законодавстві чіткого визначення поняття "корпорація". Господарський кодекс України, визначає "корпоративне підприємство, що утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на засадах об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі

доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб" [14].

Закон України "Про підприємства в Україні"<sup>1</sup> визначає, що "підприємства можуть об'єднуватись в корпорації – договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників" [14]. Підприємства, які входять до складу такого об'єднання, зберігають права юридичної особи. Об'єднання не відповідає за зобов'язаннями підприємств, які входять до його складу, а підприємства не відповідають за зобов'язаннями об'єднання, якщо інше не передбачено установчим договором (статутом).

Закон України "Про господарські товариства" взагалі ніяк не визначає (просто не містить) поняття "корпорація", "корпоративне підприємство" чи "корпоративне об'єднання".

Як наслідок, маємо, що у сучасній законодавчій базі неоднозначно визначено поняття і статус корпоративного підприємства/корпорації (чи об'єднання) та розмиті трактується їхні можливі організаційно-правові форми. У зв'язку з цим, нами пропонується використовувати поняття "диверсифіковане корпоративне об'єднання" (ДКО) – інтегроване підприємницьке середовище/структура, в якому в межах загальної стратегії і з використанням єдиного фінансового й інформаційного потоку діє горизонтально інтегрована сукупність вертикально інтегрованих бізнесів [12].

<sup>1</sup> Закон втратив чинність на підставі Кодексу № 436-IV (436-15) від 16.01.2003.

Специфічними рисами такого об'єднання виступають: наявність декількох технологічних ланцюгів з виробництва певного продукту (роботи, послуги), між якими існує чіткий взаємозв'язок на організаційному та інформаційному рівнях. Це призводить до формування складної організаційної структури та необхідності комплексних досліджень для розробки спільної стратегії й обґрунтування прийняття рішень.

Учасники стратегічних об'єднань мають значно більше власної свободи у веденні бізнесу. Такі об'єднання можна віднести до стратегічних альянсів, які є поширеними в міжнародному бізнесі, але в Україні тільки починають своє активне формування. Особливо важливу роль вони відіграють на міжгалузевому рівні, а також для підприємств сфери послуг (у галузі будівельної кераміки це – оптова і роздрібна торгівля). Стратегічне об'єднання підприємств (альянс) передбачає взаємне об'єднання компетенцій, ресурсів, потужностей незалежних підприємств зі збереженням їхньої самостійності. Цілями створення альянсів є досягнення конкурентних переваг за рахунок об'єднання фінансових, науково-технічних, трудових ресурсів підприємств-учасників і отримання на цій основі синергійного ефекту. Основними проблемами при застосуванні такої форми об'єднання виступають внутрішні складності розподілу функцій управління (зокрема контролю), повноважень і відповідальності між учасниками, а також необхідність взаємної ділової довіри і координації дій усіх учасників альянсу.

Формування стратегічних альянсів є більш гнучким, оскільки не пов'язане зі зміною юридичного статусу та структури власності підприємств-учасників (окрім випадків взаємного обміну невеликими пакетами акцій). Підприємства здебільшого здобувають широке коло потенційних партнерів, при цьому різноманітність організаційних форм їхньої ділової співпраці дуже широка.

**Висновки.** За останні роки відбулися суттєві зміни у системі управління підприємствами, почала формуватися якісно нова концепція менеджменту. Після розвалу СРСР, масового проведення ринкових реформ та поступової інтеграції України у світовий економічний простір традиційні підходи до управління

на господарському, регіональному і галузевому рівнях потребують кардинального перегляду й адаптації до нових умов.

Сучасні виробники тяжіють до поновлення вертикальних технологічних і горизонтальних взаємозв'язків з іншими підприємствами. Специфіка виробничих процесів спонукає їх налагоджувати прямий взаємозв'язок (об'єднання) з постачальниками сировини. Складність і особливості комерційних ринкових процесів у сфері збуту готової продукції спричиняють активне перекладення функції просування і продажу на спеціалізовані підприємства.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Формування інтегрованих об'єднань підприємств у промисловості має базуватися на поглибленні спеціалізації окремих учасників з одночасним посиленням їхньої співпраці та кооперації. Це вимагає розробки методичних підходів до оцінювання і вибору певних форм інтеграції на основі ґрунтовного дослідження й аналізу її видів.

1. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Асоціації виробників, експортерів, імпортерів кераміки (АПЕК). – Режим доступу: <http://www.ceramic.com.ua/ru/publications/2008-09/2.3.2.html>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.piastrrella.com.ua>.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcb.com.ua>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zeusceramica.com>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agromat.ua>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atem.com.ua>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.silta-brick.com.ua>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.venissa.com.ua>.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intercerama.dp.ua>.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kharkovkeramika.com>.
12. Белков А. М. Поддержка и развитие диверсифицированных корпоративных объединений как путь оздоровления национальной экономики [Электронный ресурс] / А. М. Белков. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbm04/02.shtml>.
13. Пішпек С. Особливості формування системи корпоративного управління в Україні / С. Пішпек // Економічний Часопис–XXI. – 1999. – № 9. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/1999/9/zmist.html>.
14. Про підприємства в Україні: Закон України // "Відомості Верховної Ради. – 2003. – №№ 18-22.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zeusceramica.com>.

Надійшла до редколегії 15.09.2010

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц.

## ПРОЦЕС НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСНІ РИСИ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОЯВ

*Визначено сутнісні риси науково-технічної діяльності у контексті єдності її складових: досліджень і розробок, підготовки наукових кадрів та надання науково-технічних послуг, а також розглянуто особливості їх економічного прояву в умовах інформаційного типу господарювання.*

*Essential features of technical performance have been defined in the context of similarity of its components such as research and development, training of technical/engineering personnel and providing technical services. Also peculiarities of economic view have been examined in terms of information model of managing.*

**Постановка проблеми.** При переході до постіндустріальної стадії розвитку цивілізації, що базується на інформаційному типі господарювання, домінуючу роль відіграють інформаційно-інтелектуальні види діяльності, що мають низку особливих властивостей, зокрема нематеріальний характер, нерозділеність виробництва і споживання інформаційних благ, суб'єкт-суб'єктну основу та ін. Це обумовлює потребу пошуку новітніх підходів до їх дослідження, оскільки використання теоретичних підходів, сформованих для аналізу проблем індустріального типу господарювання, якому притаманні матеріальний характер, розділеність у просторі і часі виробництва та споживання передовсім матеріальних благ, суб'єкт-об'єктна основа тощо. Серед інформаційно-інтелектуальних видів

діяльності особливо вирізняється науково-технічна діяльність, для якої інформація, що в ній втілені наукові і технічні знання, виступає водночас і її предметом, і її результатом. Відтак виявлення сутнісних рис процесу науково-технічної діяльності та особливостей їх економічного прояву має значний пізнавальний інтерес.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науково-технічна діяльність в єдності її складових – досліджень і розробок (ДіР), підготовки наукових кадрів та надання науково-технічних послуг практично не виступає об'єктом наукових досліджень. Зазвичай, головну увагу приділяють першій її складовій – ДіР, процеси проведення яких розглядаються з точки зору філософії науки (відзначимо роботи [10; 11; 15; 18; 21]), історії науки [3],

епістемології та аксіології (зокрема у працях [12; 20]), наукознавчого [4] й економічно-статистичного [14] підходів. Водночас науково-технічна діяльність – це передовсім полісистемний вид економічної діяльності, що має розглядатися у контексті інформаційного типу господарювання, головні риси якого комплексно розкриті у роботах В. Іноземцева ([7; 8; 9]).

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Для комплексної характеристики сутнісних рис науково-технічної діяльності в умовах переходу до інформаційного типу господарювання необхідним є застосування пізнавального інструментарію діяльнісного підходу, який найбільшою мірою уможливило поглиблений аналіз виду діяльності за умови нероздільності у просторі і часі виробництва і споживання інформаційних благ. Це надасть змогу виявити особливості економічного прояву сутнісних рис науково-технічної діяльності в контексті єдності її складових, що й поставлено за мету цього дослідження.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статі є визначення сутнісних рис науково-технічної діяльності у контексті єдності її складових: досліджень і розробок, підготовки наукових кадрів та надання науково-технічних послуг, а також розкриття особливостей їх економічного прояву в умовах інформаційного типу господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Процес науково-технічної діяльності є неоднорідним, у ньому можна виділити процес досліджень і розробок (ДіР), процес підготовки наукових кадрів та процес надання науково-технічних послуг. Найбільш узагальнено процес науково-технічної діяльності можна визначити як перебіг суспільно корисних дій, які виконуються на системній основі її суб'єктами щодо досягнення мети такої діяльності через вплив засобів діяльності на її предмет. Мета науково-технічної діяльності полягає у генеруванні, об'єктивізації і практичному використанні нових наукових і технічних знань та науково-технічної інформації, що виступають в тому числі її результатом. Водночас метою науково-технічної діяльності вважаємо не лише приріст наукових і технічних знань – створення суспільно нових наукових і технічних знань (на це спрямовані ДіР), але також і найбільш повне охоплення наявних наукових та технічних знань до їх поширення і практичного використання в усіх видах людської діяльності (на це спрямовані система вищої освіти, включаючи підготовку наукових кадрів, і система науково-технічних послуг). Комплексну характеристику суб'єктів науково-технічної діяльності надано автором у роботі [6]. У межах цієї статті зазначимо, що індивідуальний рівень суб'єктів представляють передовсім дослідники (до лав яких відносяться також і аспіранти й докторанти), колективний – організації і підприємства, для яких складові науково-технічної діяльності є основним видом діяльності, до суспільного рівня відносимо наукову спільноту. Засоби науково-технічної діяльності існують в уречевленій та унечевленій формах. Уречевлену форму представляють знаряддя для ДіР, бібліотечні фонди та інформаційні системи і технології, що використовуються як для генерування наукових та технічних знань, так і їх збереження, систематизації, поширення і застосування через їх трансформацію у науково-технічну інформацію. Для уречевленої форми засобів науково-технічної діяльності притаманні наступні властивості: велика номенклатура, найвищий рівень наукомісткості, значні обсяги витрат (інтелектуальних і фінансових) на їх створення, швидке моральне постаріння та складність в обрахунку амортизації. Унечев-

чену форму складають розвинені пізнавальні здатності дослідника та пізнавальний інструментарій. Пізнавальні здатності дослідника формуються не лише під час здобуття вищої освіти та в процесі підготовки наукових кадрів, але й розвиваються протягом усього періоду його творчої професійної діяльності. Їм властиві такі риси як невідчужуваність, безмежність у розвитку, залежність від тривалості і складності раніше виконаних ДіР, неможливість адекватної економічної оцінки. Пізнавальному інструментарію притаманні властивості пізнавальних здатностей дослідника, окрім невідчужуваності. Предмет науково-технічної діяльності також містить уречевлену (матеріали і напівфабрикати, що застосовуються під час ДіР, надання науково-технічних послуг) й унечевлену (науково-технічна інформація, в неї трансформовані наукові і технічні знання, а також сформульовані наукові і практичні проблеми, пізнавальний інструментарій та пізнавальні здатності дослідника) форми.

Розглянемо перебіг дій у межах кожної з означених складових науково-технічної діяльності.

У процесі ДіР важливо розрізнити етап *генерування* знань, що є творенням дослідником нового наукового чи технічного знання шляхом трансформування і збагачення науково-технічної інформації, та етап *об'єктивізації* знань, що полягає в їх формалізації і систематичному викладенні дослідником відомими засобами зв'язку у вигляді статей, книг, комп'ютерних програм, баз даних, патентів та ін. Генерування знань у сфері ДіР передбачає ознайомлення з їх предметом – тим науковим доробком, який досягнуто у відповідній галузі знань, що відбувається у формі цитування. Цитування є способом включення суб'єкта ДіР до об'єктивної логіки розвитку наукових і технічних знань, передбачає оцінку внеску інших дослідників у даній галузі знань та участь у виробленні наукового консенсусу шляхом когнітивних комунікацій [10, с. 574]. Необхідно розняти також об'єктивізацію та об'єктивацію знання. *Об'єктивація* – це пізнання, що, об'єктивуючись у знанні, виступає у формі математичних формул, фізичних, хімічних, біологічних, соціальних та інших законів, категорій, понять, тобто пізнання, вираженому штучною, а не тільки буденною мовою, мовою науки [19, с. 440]. Особливості формування наукової мови розкрив М. Фуко у праці "Археологія знання" (1969), що полягає в переході так званих порогів: порогу позитивності (коли вводиться в дію єдина й неповторна система формації висловлювань); порогу епістемологізації (виокремлення сукупності висловлювань і перетворення їх на норми перевірки, оцінки); порогу науковості (коли епістемологізація підпорядковується певній кількості формальних критеріїв, її висловлювання відповідають певним законам побудови суджень). "Нарешті, коли ця наукова мова, в свою чергу, зможе визначити аксіоми, які їй потрібні, елементи, що їх вона використовує, структури речень, які є для неї законними, і перетворення, що їх вона приймає, коли вона зможе в такий спосіб розгорнути, виходячи з себе самої, формальну структуру, яку вона утворює, ми скажемо, що вона перейшла поріг формалізації". Різні науки на різних етапах у різних дискурсивних практиках долають зазначені пороги. Єдина наука, яка водночас переступила поріг позитивності, поріг епістемологізації, поріг науковості та поріг формалізації, – це математика [20, с. 290–293].

Отже, вже після об'єктивації відбувається об'єктивізація – визнання науковою спільнотою істинності об'єктивованого знання. Як зазначалося вище, наукова спільнота виконує функції ґносеологічного фільтра у процесі об'єктивізації, визнаючи, наскільки

дослідником у генеруванні нового знання дотримані такі цінності як орієнтація на істинність, новизну й доброякісність наукового результату, що вимагає точності вимірів, надійності логічного і математичного апарату узагальнення, однозначності й строгості засобів опису, наукової мови. Другим домінуючим ідеалом виступає свобода дослідження і рівноправність всіх членів наукової спільноти. Водночас, як показав Р. Мертон, наукова спільнота пред'являє дослідникові протилежні вимоги щодо процесів генерування й об'єктивізації нового знання: якнайшвидшу публікацію результатів ДіР й одночасно ретельну їх перевірку; сприйнятливості до нових ідей і запобігання науковій моді, широту знань і самостійність мислення тощо.

Генерування знань базується на *науковому мисленні*, це свідомо здійснювана пізнавальна діяльність, в основі якої лежить опосередковане й узагальнене відбиття властивостей, відносин предметів і явищ в їх протиріччях і розвитку. Наукове мислення – цілеспрямований процес, де пізнавальні завдання визначаються цілями мислення. Як зазначають методологи науки, зміст наукового мислення полягає у здатності мислення створювати (конструювати) точні й однозначні абстрактні й ідеальні об'єкти, логічно взаємопов'язані системи таких об'єктів (наукову реальність), формулювати закони і принципи їх самоорганізації, зміни й розвитку, пояснювати, передбачати їх поведінку й ефективно використовувати в інтересах людини для його успішної адаптації у зовнішньому оточенні, її структуризації, для контролю й управління природними і соціальними процесами. Виділяються три різновиди наукового мислення: розсудок (створення систем абстрактних об'єктів та їх емпіричне і практичне використання); розум (створення систем ідеальних об'єктів і забезпечення внутрішньої динаміки наукового знання); інтелектуальна інтуїція (комбінаторна і творча діяльність мислення на рівні підсвідомості або над свідомості з відбором найбільш значимих і перспективних комбінацій для їх подальшого подання й оцінювання на рівні розсудку та розуму) [10, с. 461].

Загалом наукове мислення характеризується наявністю специфічного об'єкта й особливого предмета дослідження, використанням специфічних наукових методів досліджень і специфічних результатів досліджень у вигляді наукових фактів, класифікацій, законів, гіпотез, теорій. Під час наукового мислення відбувається такий важливий аспект пізнавальної діяльності як суб'єкт-об'єктна взаємодія. Розрізняють емпірико-теоретичний і теоретичний рівні наукового мислення, що відрізняються за об'єктом, предметом, формою пізнавальних операцій (відповідно чуттєво-предметною та логічною) та пізнавальними завданнями. У результаті застосування певного рівня наукового мислення генеруються нові наукові знання, серед яких розрізняють емпіричні, теоретичні та метатеоретичні. Емпіричне знання являє собою сукупність висловлювань про емпіричні (абстрактні) об'єкти, які отримують за допомогою мисленнєвої обробки даних спостережень та експерименту та фіксують за допомогою певних мовних засобів. Особливість теоретичних знань полягає у надзвичайно високій ступені його логічної організації, доказовості більшості стверджень за допомогою дедуктивно-аксіоматичного методу. Метатеоретичні знання – це найвищий рівень наукового знання; множина висловлювань, які складають основи наукових теорій (аксіом, принципів, наукових картин світу, ідеалів і норм наукових досліджень) [10, с. 443, 554, 577]. Теоретичний рівень є вищим рівнем наукового мислення.

Окрім наукового вирізняють повсякденне та практичне мислення [2, с. 18]. Перехідним між повсякденним та науковим типами мислення є практичне мислення, подібно до наукового воно має чітко визначений, виділений і формально обмежений предмет мислення, активно використовуючи пізнавальний інструментарій з арсеналу природничих, соціо-гуманітарних чи технічних наук. Водночас у процесі ДіР на етапі генерування знань велике значення має *творча уява*, на що звертав увагу Луї де Бройль: "Людська наука по суті раціональна у своїх основах і за своїми методами, може здійснювати свої найбільш чудові завоювання лише шляхом небезпечних раптових стрибків розуму, коли виявляються здібності, звільнені від тяжких пут суворого міркування, які називають уявою, інтуїцією, дотепністю" [3, с. 295]. А видатний український психолог, фундатор вітчизняної історико-психологічної науки В. Роменець, досліджуючи психологію творчості, зазначав, що на відміну від логічного мислення фантазія за одну мить спроможна відтворити предмет як у його структурній цілісності, так і в сукупності деталей, утримуючи все в полі зору. Фантазія щодо механізму творчості має спільність з інтуїцією: творчий стрибок, що призводить до наукових відкриттів, охоплює віддалені між собою факти, здійснюючи те, що є неможливим лише через раціональні акти. Із поступом науки між віддаленими речами, які спочатку зіставляє фантазія, зникає фантастична віддаленість, що заповнюється проміжними ланками, які вже розкриває мисленнєва діяльність – через виявлення необхідних зв'язків, опосередкування. Фантазія виконує функцію творчого зближення двох різнорідних явищ [17, с. 144]. Об'єктивна можливість реалізації механізму творчості у сфері ДіР полягає у тому, що неуречевлена складова предмету ДіР – неформалізовані (неявні) знання – невіддільні від самого дослідника, перебуваючи постійно в його уяві.

Розкриття особливостей наукової уяви базується на принципові індивідуалізації, що також покладений в основу творчої діяльності дослідника та визначає її зміст і форму. Зіставляючи й аналізуючи явища, предмети, події, дослідник здійснює в уяві мисленнєвий експеримент, прокладаючи цим шлях експерименту фізичному. При цьому переконливості уявного експерименту, який припускає зміну обставин досліду, дозволяє фізичному експерименту лише перевірити результати першого. Доводячи цю тезу, В. Роменець наводив приклади використання мисленнєвого експерименту видатними вченими-природознавцями Г. Галілеєм, К. Цюлковським, І. Павловим. Загальний його висновок полягає у тому, що для справжнього вченого потрібні не лише дар творчої фантазії, а й глибоко критичний розум, щоб довести відкриття до логічного завершення, встановити його істинність через практичну перевірку [17, с. 151]. Розкриття сутності наукової творчості дозволяє з'ясувати природу неявного знання як продукту наукової уяви – виразу індивідуального проникнення дослідника у предмет дослідження; явним знання стає, долаючи антропоморфічність – через співвіднесення доробку одного дослідника з наявним накопиченим доробком наукової спільноти, уможлиблює це система науково-технічних послуг.

Велике значення має уява і в технічній творчості, про що зазначали дослідники іще на початку ХХ ст.: "Кожен винахід, великий чи малий, раніш ніж зміцніти і фактично здійснитися, був народжений в уяві... Всі речі, які ми застосовуємо у повсякденному житті не виключаючи найпростіших і звичайних, є... кристалі-

зованою уявою" [16, с. 238]. Перші системні дослідження наукової та технічної творчості сягають кінця XIX ст., зокрема російський інженер П. К. Енгельмайер намагався розкрити творчий процес винахідництва через "триакт", що складається з бажання, знання і вміння (поставленої мети, плану щодо її досягнення і матеріального втілення цієї мети згідно з планом), а будь-який винахід необхідно розглядати як тричлен: принцип, схема (план) і конструкція [22]. Проте, віддаючи належне творчій уяві, один з найвідоміших винахідників Т. Едісон, що винайшов електричну лампочку накаливання (1878), фонограф, звукове кіно, загалом за життя отримавши 1180 патентів, визначив поняття "геній" як 99 % потіння та 1 % натхнення [14, с. 203]. Творчий процес у науці досліджували видатні вчені Г. Гемгольц та А. Пуанкаре, які запропонували віділити такі етапи творчої роботи як інтенсивне ознайомлення з проблемою, відпочинок (несвідома робота щодо визрівання думки), перевірка і розробка нової ідеї. Досить розповсюдженою вважається чотиристадійна теорія "творчого мислення" Т. Воллеса: підготовка, визрівання, натхнення (осаяння), перевірка істинності. Стадійність притаманна і теорії творчого процесу наукових досліджень Е. Гатчинсона, що розрізняв "систематичне мислення" і "творчий інсайт". Подальші дослідники творчого процесу критикували стадійні теорії, передовсім можливість відокремлення один від одного етапів творчості, зокрема у своїх працях В. Роменець вважав творчість процесом, "що розвивається у певному часі та має якісно виражені стадії та етапи... що є в той же час і його моментами" [17, с. 171–172].

Для виявлення сутнісних рис процесу діяльності у сфері ДіР велике онтологічне значення має розмежування або встановлення тотожності між поняттями "праця" і "діяльність". У вітчизняній науковій літературі чи не вперше це питання поставлено у роботі "Інтелектуальна власність: креатини метафізичного пошуку" (2008), де автори вважають, що "працею є кожна діяльність, спрямована на досягнення певного результату" [1, с. 343]. Водночас, будь-яка діяльність має свій результат, це іманентна компонента зазначеного поняття, оскільки вона відображає ступінь досягнення цілей, на досягнення яких і спрямована сама діяльність. І з таких позицій поняття "праця" і "діяльність" є тотожними, тобто будь-яка діяльність є працею, а будь-яка праця є діяльністю. У своєму дослідженні автор дотримується позиції про співвідношення понять "праця" і "діяльність" як часткового і загального, виходячи з цього будь-яка праця є діяльністю, але не всяка діяльність є працею. Обґрунтування цієї позиції полягає в тому, що діяльність є такою формою активності, яка відповідно структурована й операційно-організована у контексті реалізації встановлених цілей. Важливим аспектом у такому визначенні є цілепокладання, адже ціль завжди ідеальна, вона є результатом відтворення у свідомості певного ідеального стану певного об'єкту, який досягається унаслідок відповідної активності – організованих і послідовних дій певного суб'єкта. Цілями для діяльності, якою є праця, є створення життєвих благ, надання послуг, організація функціонування господарства і суспільства та управління ними, проте цілі такої діяльності завжди відчужені від її суб'єкта. Тому варто розрізняти працю як необхідну діяльність, де відбуваються процеси відчуження суб'єкта від її засобів і результатів, це відчужена активність, яка потребує спеціальних механізмів обміну її результатами, одним з них виступає ринок, та самодіяльність, що спрямо-

вана на задоволення власних потреб чи потреб сім'ї у певних благах та панує у натуральному господарстві. Головна відмінність між цими типами діяльності полягає у мотивації: для відчуженої активності мотивацією є матеріальні інтереси, незалежні від результатів самодіяльності, а для самодіяльності головними є власне її результати – матеріальні чи ідеальні, що стосуються суб'єкту діяльності, і в обох випадках цілі самодіяльності сфокусовані на її суб'єкті. Проте якщо в натуральному господарстві у самодіяльності переважали матеріальні результати, які забезпечували передовсім фізіологічні потреби і потреби у безпеці людини та її сім'ї, то нині все більшу роль відіграють потреби самовираження і саморозвитку людини, відбувається перетворення "*homo economicus*" (людини індустріального періоду) на "*homo informaticus*" (людини постіндустріального періоду) внаслідок зміни пріоритетів у задоволенні потреб людини: від споживання матеріальних до нематеріальних благ. У споживчій корзині все більша частка припадає на нематеріальні блага: освітні, інтелектуальні, культурні, медичні послуги, інформаційну основу яких формують саме наукові і технічні знання. Для людини це передбачає два взаємообумовлені процеси: опанування знаннями про все світ і про саму себе, що геніально сформовано у тезі Протагора, доповнений сократівським "Пізнай самого себе!". Подібні процеси розпочинаються з нуля від моменту народження і тривають упродовж життя людини, оскільки знання на відміну від матеріальних благ не можливо передати чи отримати у спадок.

Одним із перших дослідників на пострадянському просторі, хто поставив проблему відмінності між поняттями "праця" і "діяльність", був В. Іноземцев. Він акцентував увагу на тому, що західні дослідники частіше діяльність розглядають як творчість, не вживаючи словосполучення "творча праця", праця розглядається ними як вимушена діяльність, позбавлена свободи [8, с. 717]. Перехід від праці до творчої діяльності стає фундаментальною зміною сучасності, її В. Іноземцев вважає постеконічною революцією. І дослідження в цій сфері мають розглядати те, як і в яких формах розвиток особистості визначає соціальний прогрес, виводячи його за межі відносин людини як з природою, і з перетвореним світом. Головною рисою суспільства XXI ст. стає наростаюча саморефлексія людини: змінюється ставлення людини до її діяльності як такої, що зумовлена зовнішніми спонуками, а також внутрішня структура людської діяльності в орієнтуванні на творчі засади [7, с. XXI]. У розумінні творчості як нового типу діяльності, що заміщує працю у її традиційному трактуванні, важливим є те, що будучи комплексним явищем, яке визначає активність людини і в межах виробничого процесу, і поза ним, вона виникає лише тоді, коли процеси виробництва і споживання стають єдиним цілим. Це досягається за умов радикальних зрушень від виробництва матеріальних благ до виробництва послуг та інформації [9, с. 21].

Пізнавальна діяльність, якою є процес ДіР, являє собою приклад творчої діяльності, оскільки для неї притаманна свобода у цілепокладанні, виборі її предмету і засобів. Водночас творчість у пізнавальній діяльності базується на певних методологічних принципах, найважливішими серед яких виділяються такі: постановки проблеми, що потребує розв'язання; єдності інтелектуального і чуттєвого, морально-гуманістичного; свободи вибору наукової теми, професії, основних життєвих орієнтирів; напруженої роботи людського мислення, раціонально і правильно організованої під час діяльності індивіда; небайдужого мислення [12, с. 67]. Творчість у

процесі ДіР також віддзеркалює інтеграцію процесу виробництва і споживання науково-технічної інформації. Але пізнавальна діяльність неоднорідна: вона може бути як монотонною (репродуктивною), що за економічним змістом споріднена з фізичною працею, та творчою, яка створює не лише нове знання, але й відтворює і розвиває здібності дослідника. Тому її результати невіддільні від їх творця, оскільки генеруючи нове знання, його творець творить самого себе. Отже, головна відмінність ДіР як виду діяльності полягає в єдності, невіддільності та неможливості повного відчуження від його суб'єкта мети, предмету, засобів, а також результатів цієї діяльності. Процес *творчості* під час ДіР має подвійну природу, внаслідок чого знання народжується в умі її творця, будучи у формі неявного (неформалізованого) знання, і лише потім набуває форми явного (формалізованого) знання, до якого мають доступ інші. Відтак результат творчої діяльності має двояке вираження: це нова якість творчої особистості, що проявляється у збагаченні її здібностей і є невід'ємною від її носія, й нове формалізоване знання, ідеальне благо, що може бути переданим іншим, поширеним і використаним необмеженою кількістю користувачів, може бути введеним до господарського обігу, набувши прав на об'єкти інтелектуальної власності та реалізувавшись через механізм ліцензійних угод. В обох випадках отриманий результат має цінність як для творчої особистості, так і для суспільства, у першому випадку носієм цінності є людина, у другому – об'єкт, в якому формалізоване нове знання: стаття, монографія, патент, комп'ютерна програма, база даних тощо.

У процесі ДіР на етапі генерування знання важливе місце посідає діалог як спосіб наукового пізнання та форма спілкування, що відбуваються в ньому від самого їх початку, хоча усвідомлення діалогічності в науці є здобутком ХХ ст. Діалог у науці може відбуватися як у формі діалогу з реальними співбесідниками, коли діалогічні колізії відбуваються між науковими і ненауковими способами мислення, між різними науковими концепціями, так і у формі внутрішнього діалогу між розсудком і розумом, між розумом та інтуїцією [11, с. 278, 280]. Організаційне забезпечення першої форми діалогу відбувається через проведення наукових конференцій, симпозіумів, форумів, публікації, рецензії, експертне оцінювання, що постають як форми когнітивних комунікацій у сфері ДіР. Такі формалізовані когнітивні комунікації являють собою другий аспект процесу пізнавальної діяльності у сфері ДіР – суб'єкт-суб'єктну взаємодію, її зміст становить обмін інформацією між суб'єктами індивідуального або колективного рівнів про результати ДіР. Метою інформаційного обміну є порівняння у контексті вироблення загальнозначущого консенсусного рішення для відповідних суб'єктів з приводу істинності, обґрунтованості, новизни отриманих результатів. Причому суб'єкт-суб'єктна взаємодія не завжди має усну форму, певною мірою діалог є необхідною складовою наукових праць, коли дослідник вступає в наукову полеміку або навпаки підтримує певну точку зору з обраної проблематики. Інша форма діалогу іманентна процесу ДіР на індивідуальному рівні його суб'єкта – дослідника. Одна з найбільш важко розв'язуваних суперечностей наукової творчості полягає у реалізації за умов антинормативності і несуперечливості мислення дослідника. Суб'єкт-суб'єктна взаємодія у ДіР призводить до зміни всіх учасників такої взаємодії, які взаємозбагачуються через інформаційний обмін.

Серед характеристик процесу підготовки наукових кадрів зазначимо передовсім те, що він полягає у виробництві *суб'єктивно й об'єктивно нових наукових і технічних знань*, що знаходить вираження у розвитку пізнавальних здатностей особистості дослідника, оволодінні пізна-

вальним інструментарієм і набутті спроможності самостійно проводити ДіР. На відміну від усіх інших видів людської діяльності, для яких підготовка кадрів здійснюється у системі освіти, у тому числі, й вищої освіти, потреба у підготовці наукових кадрів може бути задоволена лише за умов проведення ДіР – генерування суспільно нових наукових і технічних знань. Отже, процес підготовки наукових кадрів співпадає з процесом ДіР і як результат передбачає отримання молодим поколінням дослідників нових наукових і технічних знань. Якщо проведення ДіР та викладання у вищій школі у науковій літературі розглядаються як види діяльності, що конкурують між собою, то наукові дослідження і навчання студентів-старшокурсників, аспірантів є взаємо доповнюваними [14, с. 243]. Отже, чим раніш у ВНЗ студент бере напроям наукових досліджень і буде його розробляти, тим якіснішим буде процес засвоєння ним наявних наукових і технічних знань, зростатиме ймовірність обрання ним ДіР як сфери майбутньої професійної діяльності. Велике значення має засвоєння молодими дослідниками наукового апарату (неуречевлена складова засобів діяльності), наукової мови, оскільки вивчення наукових праць передбачає відтворення в уяві дослідника того первинного вихідного образу, що був вкладений у неї вченим. У цьому криється відмінність між художньою та науковою фантазією: якщо відтворення певної події ними здійснюється у формі образу або ідеї, то сприйняття твору художнього може бути індивідуальним, сприйматися по-різному, наукові ж праці у сприйманні подібної різниці не допускають. На цій основі В. Роменець зробив висновок, що художня література і мистецтво є загальнодоступними, а наука такої доступності не має [12, с. 150]. Цей аспект підкреслював видатний економіст А. Маршалл, зазначаючи, що істинна цінність досягнень вченого не є очевидною для широких мас, як це зазвичай буває з поемою чи картиною [13, с. 237]. У науковій літературі аналіз окремих аспектів процесу підготовки наукових кадрів знаходимо у роботі Ф. Махлупа, де висловлено думку, що для період підготовки наукового працівника триває близько десяти років [14, с. 241]. Особливості сучасної підготовки наукових кадрів були відмічені ще фундатором радянської школи наукознавства Г. Добровим: подовження термінів навчання фахівців, що здійснюють підготовку до наукової діяльності, тоді як отримані раніше знання застарівають зі швидкістю 10–20 % на рік [4, с. 17]. Таким чином, *процес підготовки наукових кадрів* є досить тривалим у часі, передбачає оволодіння молодим поколінням дослідників неуречевленої складової засобів ДіР – пізнавального інструментарію, засобів об'єктивації знання, наукової мови. Важливим є засвоєння етичних норм поведінки, сформованих науковою спільнотою, які засвоюються у процесі професійного спілкування, у тому числі, у межах наукової школи.

Процес надання науково-технічних послуг опосередковує процеси ДіР і підготовки наукових кадрів, його можна представити як створення умов для генерування та об'єктивізації наукових і технічних знань шляхом їх трансформації у науково-технічну інформацію для подальшого поширення і практичного використання у вигляді інформаційних ресурсів, а також отримання додаткової науково-технічної інформації для ДіР. Науково-технічне обслуговування задовольняє потреби у науково-технічній інформації під час провадження всіх складових науково-технічної діяльності, а також задовольняються інформаційні потреби в усіх інших видах діяльності і виробничій сферах, сфері надання послуг, передовсім у вищій освіті, охороні здоров'я, державному управлінні, будівництві та ін.

Науково-технічні послуги – це передумова етапу генерування знання у процесі ДіР, що потребує ознайомлення дослідника зі значним масивом науково-технічної інформації з обраної проблематики або її отриманням і реалізується через діяльність наукових бібліотек, архівів, музеїв, ботанічних садів, зоопарків, природних заповідників, центрів науково-технічної та економічної інформації тощо. На етапі об'єктивізації знання потребуються науково-технічні послуги щодо оприлюднення результатів ДіР – видання наукових часописів, науково-технічної літератури, у подальшому – забезпечення потреб щодо збереження та систематизації нових наукових і технічних знань, зокрема у бібліотечних фондах рукописів дисертацій та електронного їх варіанту у відповідних фондах науково-технічних центрів інформації, банках даних щодо патентування й ін. Аналогічне значення мають науково-технічні послуги у процесі підготовки наукових кадрів. Процес надання науково-технічних послуг відображає ті особливості, які притаманні будь-якому виду діяльності з надання послуг (невідчутність; неможливість збереження, накопичення, транспортування; одночасність надання і споживання; відсутність права власності; непостійність якості), хоча їх прояв дещо змінюється в епоху Інтернет (див. [5]). Водночас процес надання науково-технічних послуг відображає колективний характер всіх складових науково-технічної діяльності. Така колективна діяльність включає взаємну діяльність і взаємні дії, постійні комунікації є прикладом суб'єкт-суб'єктної взаємодії. Подібна колективна діяльність не є простим продовженням індивідуальної і відрізняється від діяльності щодо виробництва предметів чи змін об'єктивних умов, оскільки, як зазначають дослідники, передбачає самостійність усіх суб'єктів взаємодії, а, отже, неможливість повного контролю над процесом [15, с. 335]. Ефективність зазначеної суб'єкт-суб'єктної взаємодії залежить передовсім від рівня набутої освіти та рівня кваліфікації її учасників. Тому набуває особливої ваги проблема не лише якості підготовки наукових кадрів, але й якості підготовки працівників сфери надання науково-технічних послуг.

**Висновки.** Дослідження дало змогу сформулювати й узагальнити такі теоретичні положення:

1) процес науково-технічної діяльності відбувається у нерозривній єдності її складових: процесу ДіР і підготовки наукових кадрів, що містять етапи генерування, об'єктивації та об'єктивізації нових наукових і технічних знань, під час яких набувають розвитку також пізнавальні здатності дослідників, та процесу надання науково-технічних послуг, що опосередковує перебіг усіх складових;

2) під процесом науково-технічної діяльності розуміємо перебіг суспільно корисних дій, які виконуються на системній основі її суб'єктами щодо досягнення мети такої діяльності через вплив засобів діяльності на її предмет; мета та результати цієї діяльності є ідеальними, її засоби та предмет також містять неуречевлені складові, відтак є невіддільними від дослідника (при проведенні ДіР або ж у процесі підготовки наукових кадрів), причому наукові проблеми як результат процесу ДіР у постає предметом майбутніх ДіР, процеси надання науково-технічних послуг уможливають перебіг усіх складових науково-технічної діяльності і дозволяють формувати неуречевлену складову її предмету;

3) особливості економічної реалізації сутнісних рис процесу науково-технічної діяльності як полісистемного виду економічної діяльності охарактеризовано наступним чином:

– за умов невідчуженості мети (цілей) пізнавальної діяльності від її суб'єктів (дослідників) у процесі науково-

технічної діяльності, що має творчу природу, нероздільності виробництва і споживання інформаційних благ отримані результати набувають подвійної цінності: для самого суб'єкта – це формує його нову якість з розвитком пізнавальних здатностей дослідника, які здебільшого мають форму неявного (неуречевленого) знання, що в подальшому формує нові предмети пізнавальної діяльності, але вони не можуть бути відчужені й оцінені ринковим механізмом; для суспільства – у вигляді нових формалізованих знань, інформаційних благ, що можуть бути переданими іншим, поширеними і використаними необмеженою кількістю користувачів, можуть бути введені до господарського обігу через механізм набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності (уречевлені наукові і технічні знання), економічний механізм реалізації яких відбувається у формі ліцензійних угод;

– єдність споживання та виробництва наукових і технічних знань, що втілюється у творчості суб'єкта ДіР, не можливість зведення творчості до простої праці, унікальність пізнавальних потреб дослідника у науково-технічній інформації та отриманого результату, невідтворюваність розвитку його пізнавальних здатностей дозволяють віднести неуречевлені наукові і технічні знання до чистих суспільних благ; суспільна корисність таких благ буде зростати у випадку зростання кількості їх користувачів;

– у контексті дослідження сучасних тенденцій розвитку науково-технічної діяльності такий аспект може пояснити зосередженість суб'єктів ДіР у вузівському секторі вітчизняної науки на засадах сумісництва: у вузівському секторі ДіР на одного доктора наук, що проводить ДіР за основною діяльністю, припадає 15 докторів наук, що працюють за сумісництвом; серед кандидатів наук таке співвідношення становить 22 особи до 27 осіб; при наданні освітніх послуг, що також є інформаційно містким видом економічної діяльності, кількість користувачів стрімко зростає (в Україні за даними МОНУ вона збільшилася в 1,75 рази: від 1,6 млн студентів ВНЗ у 1990–1991 н.р. до 2,8 млн студентів ВНЗ у 2008–2009 н.р.), хоча освітня послуга за своєю економічною природою є змішаним благом, що поєднує характеристики суспільних та приватних благ; зокрема в Україні паритетними джерелами фінансування їх надання виступає держава через державне замовлення (до 40 % загальнонаціональних витрат на вищу освіту) і домогосподарства у формі укладання угод на підготовку фахівців з вищою освітою (до 60 %), що дозволяє при конкуруванні ДіР та надання освітніх послуг переорієнтувати суб'єктів ДіР від дослідницької діяльності до викладання у вищій школі, оскільки ринковий механізм дозволяє висококваліфікованому фахівцеві-досліднику отримати додаткові економічні ефекти від виконання ДіР при їх суміщенні з викладанням у вищій школі; водночас переважання приватних джерел у підготовці фахівців з вищою освітою (зокрема для таких галузей знань як економічні та юридичні) формує диспропорції при вступі до ВНЗ, коли конкурс на економічні й юридичні спеціальності стає лавиноподібним, відтак кожен вітчизняний ВНЗ неекономічного та неюридичного профілю обов'язково здійснює підготовку з цих спеціальностей та постійно збільшує ліцензовані обсяги прийому на них; у свою чергу, підготовка наукових кадрів в Україні у галузевій структурі зазнала значних змін: у поповненні фахівців вищої кваліфікації попри загальне абсолютне збільшення його чисельності

відбулося зменшення часток природничих і технічних наук та збільшення часток суспільних і гуманітарних наук; за даними ВАК України з середини 1990-х рр. економічні науки – абсолютні лідери у захистах кандидатських і докторських дисертацій, у 2009 р. кожен шостий новопосталий кандидат наук в Україні – економіст (у 1999 р. – лише кожен десятий), утрічі зросла кількість нових кандидатів юридичних наук;

– основу процесу науково-технічної діяльності складає суб'єкт-суб'єктна взаємодія, ефективність якої визначається низьким рівнем кваліфікаційної асиметрії усіх її учасників, що потребує розгалуженої мережі підготовки фахівців з вищою освітою дослідницького спрямування, і не лише для суб'єктів ДіР, але й для суб'єктів надання науково-технічних послуг; при цьому у виборі майбутньої професії домінують очікування, пов'язані з суспільно-гуманітарними напрямками підготовки, а питома вага потреби вітчизняної сектору ДіР у випускниках магістратури дослідницького спрямування, що відображена в офіційному попиту ринку праці України, становить лише 0,5 % від його загалу; відтак кращі випускники вищої школи свою майбутню професійну кар'єру все менш і менш пов'язують з науковою діяльністю, що загрожуює перериванням процесів відтворення наукових кадрів передовсім у галузях природничих і технічних наук.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Означені проблематики розглядаються автором у з'ясуванні різноманітних аспектів прояву сутнісних рис науково-технічної діяльності (насамперед, соціокультурних, економічних) у контексті становлення моделі

суспільної самоорганізації (організації суб'єкт-суб'єктної взаємодії) в інформаційному типі господарювання.

1. *Базилевич В. Д.* Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К., 2008.
2. *Бор М. З.* Основы экономических исследований. Логика, методология, организация, методика / М. З. Бор. – М., 1998.
3. *Бройль Л.* Польза и уроки истории наук / Луи де Бройль // По тропам науки. – М., 1962.
4. *Добров Г. М.* Наука о науке / Г. М. Добров. – К., 1989.
5. *Жилінська О. І.* Науково-технічна діяльність в епоху ІНТЕРНЕТ / О. І. Жилінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2007. – Вип. 97.
6. *Жилінська О.* Суб'єкти науково-технічної діяльності: проблеми визначення та класифікації в умовах глобалізації / О. Жилінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2007. – Вип. 93.
7. *Иноземцев В. Л.* За десять лет. К концепции постэкономического общества : [научн. изд.] / В. Л. Иноземцев. – М., 1998.
8. *Иноземцев В. Л.* Постэкономическая революция: теоретическая конструкция или историческая реальность? / В. Л. Иноземцев // Вестник РАН. – Т. 67. – 1997. – № 8.
9. *Иноземцев В. Л.* Творческие начала современной корпорации / В. Л. Иноземцев // МЭМО. – 1997. – № 11.
10. *Лебедев С. А.* Философия науки: краткая энциклопедия (основные направления, концепции, категории) : [научн. изд.] / С. А. Лебедев. – М., 2008.
11. *Лук'янець В. С.* Світоглядні імплікації науки / [Лук'янець В. С., Кравченко О. М., Озадовська Л. В. та ін.]. – К., 2004.
12. *Маковецкий А. М.* Наука і наукова діяльність як цінність / А. М. Маковецкий, В. А. Маковецкий. – Чернівці, 2002.
13. *Маршалл А.* Основы экономической науки / Альфред Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнс, пер. с англ. В. И. Бомкина и др.]. – М., 2007.
14. *Махлуп Ф.* Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп; [пер. с англ.]. – М., 1966.
15. *Наука глазами гуманитария* / [отв. ред. В. А. Лекторский]. – М., 2005.
16. *Рибо Т.* Творческое воображение / Т. Рибо. – СПб., 1901.
17. *Роменец В. А.* Психология творчества / В. А. Роменец. – К., 2004.
18. *Степин В. С.* Теоретическое знание / В. С. Степин. – М., 2003.
19. *Філософський енциклопедичний словник.* – К., 2002.
20. *Фуко М.* Археологія знання / М. Фуко; [пер. з фр. В. Шовкун]. – К., 2003.
21. *Человек. Наука. Цивилизация.* К семидесятилетию академика В. С. Степина. – М., 2004.
22. *Энгельмейер П. К.* Теория творчества / П. К. Энгельмейер. – СПб., 1910.

Надійшла до редколегії 7.09.2010

I. Корнілова, канд. екон. наук, доц.

## ЗАКОНОМІРНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

*У статті здійснено узагальнення та систематизація існуючих поглядів щодо закономірностей здійснення інноваційних процесів, продовжено дослідження їх дії в умовах становлення постіндустріального суспільства.*

*In the article generalization and systematization of existent looks is carried out in relation to regularities of realization of innovative processes, research of their action is continued in the conditions of becoming of postindustrial society.*

**Постановка проблеми.** Обґрунтування стратегії розвитку, розробка комплексу управлінських рішень по її реалізації як на загальнодержавному рівні, так і на рівні регіонів, галузей, підприємств, насамперед передбачає чітку ідентифікацію того, що з себе представляє сучасна національна економіка, і яка вона має бути, враховуючи закономірності, сучасні тенденції світового розвитку.

Входження в новий цивілізаційний цикл вимагає зміни пріоритетів в структурі факторів зростання при формуванні державної соціально-економічної політики країни. Курс на запровадження інноваційної моделі економічного розвитку передбачає створення дієвої національної інноваційної системи як діалектичного поєднання загальних характеристик світового інноваційного розвитку та особливостей, притаманних конкретній країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика сучасного інноваційного розвитку в різних аспектах розглядається в працях вітчизняних та іноземних вчених, зокрема, Б. Лундвала, С. Меткалфа, Р. Нельсона, К. Фрімена, М. Бунчука, О. Брижалю, В. Гесця, І. Єгорова, В. Іванова, Н. Іванової, Є. Кондрат'євої, І. Кузнецової, Б. Кузика, І. Макаренка, Л. Федулової, Ю. Яковця, Ф. Янсена та ін.

Значне методологічне значення для усвідомлення сутнісних характеристик інноваційної діяльності в епоху інновацій, глибинних причинно-наслідкових зв'язків здій-

снення інноваційних процесів, для системного розуміння комплексу управлінських проблем у даній сфері має теоретичне надбання класиків інноваційного менеджменту М. Кондрат'єва, С. Кузнеців, Г. Менша, М. Туган-Барановського, П. Сорокіна, Й. Шумпетера.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Однак, не дивлячись на численні дослідження теоретичних і практичних аспектів даної проблематики, в літературі не склався цілісний підхід до визначення сутнісних характеристик становлення та функціонування інноваційних систем у межах світової економіки при входженні в новий цивілізаційний цикл розвитку.

**Формулювання завдань та цілей статті.** У статті поставлено за мету узагальнення, систематизація та поглиблення розуміння закономірностей сучасного інноваційного розвитку, що має важливе значення при формуванні національної інноваційної системи, розробці державної науково-технічної, інноваційної політики.

**Виклад основного матеріалу.** Інноваційні процеси здійснюються під впливом сукупності об'єктивних, стійких, повторювальних зв'язків в інноваційній сфері, пізнання та врахування яких при організації та управлінні нововведеннями сприятиме підвищенню ефективності управлінських рішень, досягненню поставлених загальних соціально-економічних та інноваційних цілей розвитку.



Циклічність інноваційного, технологічного розвитку, описана класиками теорії інновацій М. Туган-Барановським, М. Кондрат'євим, Г. Меншем, Й. Шумпетером та іншими, вказує на нерівномірність розвитку інноваційної діяльності, на періодичність інноваційного оновлення, коли хвилі інноваційної активності змінюються падінням. Кластери базисних інновацій виникають у переломні моменти як реакція на гостру потребу поновлення докритичного стану розвитку, але на якісно новій технологічній базі. На наступному етапі кількість базисних інновацій зменшується, зростає маса поліпшуваних інновацій, що забезпечують використання закладеного потенціалу ефективності та оновлення технологічної, економічної системи. Наступна стабілізація інноваційної активності характеризується появою та розповсюдженням псевдоінновацій на фоні майже відсутності базисних інновацій та поступового вичерпання можливостей трансформації всієї системи. Різне падіння інноваційної активності супроводжується виникненням передумов для технологічного прориву на хвилі базисних інновацій, що, у свою чергу, запускає новий інноваційний цикл.

У технологічному, економічному розвитку чітко спостерігаються інноваційні цикли різної глибини та тривалості: короткострокові цикли тривалістю три–чотири роки, що реалізують найбільш масові поліпшувачі інновації, які не викликають суттєвих змін у суспільстві і розглядаються як "дрібна зиб" на поверхні економічної та іншої діяльності; десятирічні (середньострокові) цикли, що здійснюються при зміні поколінь техніки та технологій на основі базисних інновацій; довгострокові (великі) цикли Кузнеца, що повторюються кожні 20 років; Кондрат'євські полувікові довгі хвилі та вікові, цивілізаційні, найдовгострокові цикли. Останні характеризують найбільш тривалі, найглибші зміни в економіці та суспільстві. Саме вони призводять до корінних трансформацій технологічної структури, економічних устроїв, образу життя та мислення людей. Наприклад, народження та розповсюдження індустріальної світової цивілізації та супроводжувачі її шквал змін у останній третині XVIII ст. – першій половині XIX ст. Дослідниками вважається, що новий цивілізаційний цикл – так звана епоха інновацій – це зміна індустріального – постіндустріального суспільством. Епохальні інновації, на думку багатьох учених, будуть реалізовані в межах 6-го (2010–2020 рр.) та 7-го (середини XXI ст.) Кондрат'євських циклів [3; 4; 10; 11].

Співіснування інноваційних циклів різної тривалості характеризується значним взаємним впливом. Так, динаміка, тривалість хвилі підйому меншого за терміном циклу на хвилі зростання більш довгострокового циклу будуть значно відчутніші, а хвилі спаду – з менш суттєвими негативними наслідками. У свою чергу, хвиля зниження довгострокового циклу гаситиме висоту підйому менш тривалого циклу та посилюватиме негативні прояви його спаду.

Усі сфери суспільства мають свої цикли, крім того, власні інноваційні цикли. Причому, чітко визначена закономірність впливу інноваційних циклів на траєкторію технологічних, економічних, екологічних, державно-політичних і соціокультурних циклів, а також, взаємного впливу інноваційних циклів у суміжних та віддалених сферах суспільства. Такий діалектичний зв'язок різних сфер життєдіяльності людини та їх інноваційних циклів має бути врахований при формуванні політики створення та ефективного використання національних конкурентних переваг країни для забезпечення її сталого розвитку.

Актуальними в сучасному інноваційному розвитку залишаються закономірності спадковості, мінливості та відбору. Так, кожна інновація спирається на нако-

пичену попереднім розвитком основу інноваційного розвитку, оскільки кожний наступний технологічний уклад виростає з попереднього. У той же час, на наступному етапі інноваційного, технологічного розвитку відбувається зміна, трансформація наслідуваного генотипу системи відповідно до нових внутрішніх та зовнішніх умов, звільнення від застарілих елементів та збагачення новими, з існуючого розмаїття здійснюється відбір найбільш ефективних інновацій.

Кожна наступна хвиля еволюційної траєкторії неможлива без формування епіцентру ("ядра саморозвитку") інноваційного оновлення як зосередження передумов та першоджерел нового довгострокового (цивілізаційного) циклу інноваційного, технологічного, соціально-економічного, політичного розвитку. Такі епіцентри можуть бути: галузеві та територіальні. Галузевим епіцентром може виступати одна чи декілька провідних галузей на основі кластерів базисних інновацій, які характеризують відповідний технологічний уклад. Так, за результатами прогнозів фахівців Массачусетського Технологічного Інституту опублікований перелік десяти перспективних технологій, які можуть здійснити найбільший вплив на людське суспільство протягом найближчих десятиліть: технологія "порівняльної взаємодії" різних складових клітин організму з використанням цих знань у медицині, сільському господарстві, біохімії; наномедицина – теоретично дозволить спрямовувати лікарські засоби безпосередньо в хвору клітину; епігенетика, яка має визначити наявність онкологічного захворювання на основі генетичного тесту; "когнітивне радіо" з розширенням можливостей використання радіодіапазону; "ядерне перепрограмування" – дозволить клонувати клітини, використовуючи будь-які джерела біологічного матеріалу; "дифузійне зображення" – зробить можливим використання технології сканування головного мозку для діагностики і лікування важких захворювань; "безпечний Інтернет" – дозволить захистити користувачів Інтернету від розголошення особистої інформації; "нанобіомеханіка" – дозволить аналізувати процеси механічної взаємодії окремих клітин; "бездротовий Всесвіт" – потенційно дозволить різним електронним пристроям "спілкуватися" один з одним; "розтягуваний кремій" – нова технологія в сфері інформаційних технологій. Саме розвиток цих технологій, на думку вчених, має визначити напрям становлення нового технологічного циклу [4; 8; 11].

Територіальні епіцентри є потужним поштовхом для інноваційного, економічного зростання. Вони можуть знаходитися в одній чи декількох країнах. Класичним є приклад Великобританії, яка до 1750 р. займала всього 1,9 % світового промислового виробництва, в той час як Франція – 4 %, Китай – 33,8 %, Індія – 24,5 %. У результаті реалізації низки наукових відкриттів, розвитку винахідництва, насамперед, у лідируючих галузях економіки, освіти, культури, промислової революції частка Великобританії у світовому промисловому виробництві зросла у 1860 р. – до 19,9 %. Частка Франції за аналогічний період виросла лише до 7,9 %. Частка Китаю, навпаки, скоротилася до 19,7 %, Індії – до 8,6 % [8]. У сучасних умовах ознаки територіального епіцентру притаманні США та країнам Західної Європи.

Заслугує на увагу закономірність циклічності масштабності та глибини впливу держави на інноваційний розвиток. Доречним буде висловлювання Питирима Сорокіна: "У кризових ситуаціях масштаби та жорсткість урядової регламентації незмінно зростають, і економіка, політичний устрій, образ життя, ідеологія відчувають тоталітарну трансформацію. Чим

сильніше криза, тим більш значущою ця трансформація. Навпаки, кожного разу, коли сильна криза зменшується, масштаби та жорсткість урядової регламентації зменшуються, і економічні, політичні, ідеологічні, культурні системи конвертуються до мирних доталітарних, менш регламентованих і більш вільних образів життя" [4]. Тобто, масштабність інноваційної діяльності держави, її роль і відповідальність у відборі та підтримці найбільш ефективних базисних інновацій у різних сферах суспільства в кризових перехідних ситуаціях значно зростає. Після закінчення кризи настає час панування поліпшуючих інновацій. Лідерство в їх відборі належить підприємцям – інноваторам.

Врахування цієї закономірності у державному регулюванні інноваційному розвитку впливатиме на ефективність управлінських рішень. Так, під час кризи 1929–1933 рр. у США суть нового курсу Рузвельта складалася в значному посиленні державного регулювання, в тому числі, базисних інновацій у різних сферах суспільства, що заклало вихідні умови для виведення країни з кризи та її наступного перетворення у світового лідера. Протилежний приклад – нехтування даної закономірності – представляють країни СНД, зокрема, Україна. Відхід держави від втручання в економіку в умовах ринкової трансформації в період "великої української депресії 1990-х рр." супроводжувався згортанням державної підтримки науково-технічної, інноваційної діяльності. Як результат – втрата інноваційного потенціалу на 70 % тільки за 1990-ті рр. [1].

При визначенні напрямів та інструментів державного впливу на інноваційну діяльність у країні необхідно враховувати:

- нерівномірність технологічного розвитку різних секторів економіки (за Й. Шумпетером – "швидке зростання одних та застій інших"), що пов'язана з різною сукупністю факторів впливу;

- інтенсифікацію інноваційного розвитку в суміжних технологічних укладах, обумовлену, в значній мірі, полегшеними умовами трансферу технологій та синергетичним ефектом;

- збільшення витрат при просуванні за стадіями життєвого циклу інновацій, що посилює увагу до проблем комерціалізації та отримання максимальної віддачі від нововведень;

- системний характер здійснення інновацій, що знаходить своє відображення у формуванні та розвитку інноваційних систем: національних, регіональних, галузевих, транснаціональних, корпоративних та окремих підприємств;

- кластеризацію інноваційного розвитку, яка передбачає, що кожна галузь не може розглядатися окремо від інших, а має вивчатися системно як частина комплексу взаємопов'язаних секторів. Наприклад, регіональний кластер Південної Кореї Кумі – комплекс електронної промисловості, елементами якого є виробники електронної продукції, їх постачальники, посередницькі структури, державні установи, університети тощо [2; 6].

Особливе місце у сукупності закономірностей інноваційного розвитку займають закономірності дифузії. У класичному розумінні: чим більше масштаби дифузії інновацій, тим більше економічний ефект від їх використання. Для кожної інновації, враховуючи конкретну комбінацію факторів створення, комерціалізації, швидкості та умов морального старіння, встановлюються масштаби дифузії як визначення точки беззбитковості інноваційної діяльності.

Згідно з теорією Е. Менсфілда, дифузія інновацій здійснюється за S-подібною моделлю, що показує динаміку збільшення кількості імітаторів інновацій у

часі. У межах даної кривої масштаби дифузії серед імітаторів визначаються рівнем прибутковості для них інновацій, обсягами інвестицій, необхідних для ефективного запозичення, ступенем інноваційної сприйнятливості підприємств. Виділення першої, другої хвилі імітаторів, що відповідають етапам повільного старту і швидкого зростання їхньої кількості, пов'язано з різною мотивацією запозичення. Для імітаторів першої хвилі – це одержання монопольного прибутку від творчої імітації та захоплення сегментів ринку, започаткованих, але не охоплених творцем. Для імітаторів другої хвилі запозичення, у більшості випадків, – це вимушена реакція на тенденції інноваційного розвитку в галузі, забезпечення виживання, збереження конкурентних позицій на ринку.

Міжгалузевий аспект дії даної закономірності внаслідок ланцюгового характеру необхідних перетворень, для стикування технологічно взаємозалежних виробництв проявляється через наслідування, суперництво і синергію [9]. Наслідування приводить до адаптації продуктів до інноваційного попиту, що дозволяє швидко зайняти нову нішу, наприклад, використовуючи творчу імітацію. Суперництво примушує компанії – конкуренти до впровадження інновацій і виходу на нову для них нішу ринку. Синергія дозволяє включити в процес дифузії інновації постачальників, продавців, суміжні фірми. Нові можливості для дифузії з'являються при реалізації стратегії спорідненої диверсифікації.

На дещо інший аспект дифузії звертає увагу К. Фрімен. Він зупиняється на дослідженні не дифузії нововведень, а технологічного розвитку, яку розглядає як дифузії нової технологічної парадигми з кількох лідируючих секторів у традиційні сфери економіки [3]. Тобто утвердження нового технологічного укладу як панівного передбачає не тільки інтенсивний розвиток нових галузей економіки. Можна говорити про закономірність радикального технологічного оновлення на основі базисних інновацій традиційних галузей економіки, їх переведення на наступний цикл технологічного розвитку.

Дифузія технологічного розвитку розповсюджується на суміжні сфери. Насамперед, мова йде про формування нової організації виробництва, нової структури факторів виробництва, нової структури інвестицій, здійснення сукупності інфраструктурних інновацій як необхідної умови утвердження нового технологічного укладу.

Крім того, закономірність дифузії можна розглядати і в територіальному аспекті. Її проявом у межах світової економіки є інтернаціоналізація, глобалізація інноваційної діяльності – розповсюдження її досягнень серед країн світової економіки. Кожна нова хвиля інновацій на фазі підйому дозволяє залучати до інноваційного процесу нові країни шляхом міжнародного трансферу технологій. Причому, в умовах глобалізації для суб'єктів інноваційної діяльності зменшується значення національних ринків. Здійснюється процес формування наднаціональної економічної системи. Реалізація інноваційних стратегій усе більше починає залежати від загальносвітових тенденцій інноваційного розвитку. Все складніше стає захищати національні інтереси від міжнародної конкуренції.

Відбувається поглиблення міжнародного поділу праці в науково-технічній, інноваційній сфері. В умовах обмеженості факторів виробництва кожна країна для задоволення зростаючих потреб намагається спрямувати використання ресурсів у більш доходних сферах економіки. Наявність певних передумов (інтелектуальних, матеріальних, фінансових, інформаційних) визначає поглиблення наукоємної спеціалізації економічно розвинених країн. Вони першими входять у наступну інноваційну хвилю, здійснюють економічну експансію в інші країни, завдяки чому акумулюють світо-

ві багатства та продовжують період довгої хвилі. Так, з 50 макротехнологій, які забезпечують виробництво високотехнологічної продукції у світі, 5 країн – США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція – володіють 46 макротехнологіями. Близько 90 % світового експорту та 60 % світового імпорту нових технологій припадає на економічно розвинені країни. Причому, частка США на світовому ринку наукоємної продукції становить 36 %, Японії – 32 %, Німеччини – 17 %. Саме економічно розвиненим країнам, завдяки наукоємній спеціалізації, належить левова частка світової технологічної квазіренти, обсяг якої, за оцінками експертів, виріс за останні 20 років у 4 рази, перевищивши рубіж у 500 млрд дол. США [4; 5; 8].

Логічним продовженням інтернаціоналізації, глобалізації інноваційного розвитку, поглиблення міжнародного поділу праці в інноваційній сфері є закономірність стратифікації, диференціації інноваційної діяльності у світовій економіці. Неоднорідність глобального економічного простору, наявність центру та периферії проявляється і в інноваційній сфері. Виникнення відставання певної країни від основного потоку країн – інноваторів в умовах циклічності розвитку призводить до складностей у подоланні стадії спаду довгої хвилі. Як результат – вона не встигає потрапити у потрібну фазу, відповідно відкатна хвиля в стадії спаду може збільшити наявне відставання. Це призводить до зростання економічного розриву між економічно розвиненими країнами (країнами "золотого мільярду") та країнами з низьким рівнем економічного розвитку. Причому, дія цієї закономірності зберігається і навіть поглиблюється на фоні збільшення розриву в рівні загального соціально-економічного розвитку. Так, країни "золотого мільярду" сьогодні контролюють 70 % світових ресурсів. Фактично основний дохід отримує лише 14,5 % людей, що проживають у західному світі. На Північну Америку припадає близько 40 % світових витрат на ДіР, у той час, як у країнах Латинської Америки та Африки разом вони становлять менше 1 %. Проявами дії цієї закономірності є суттєва дистанція, наприклад, у споживанні електроенергії на душу населення (в економічно-розвинених країнах у 27–30 разів більш, ніж у країнах з низьким рівнем економічного розвитку); у кількості мобільних телефонів, персональних комп'ютерів на 100 осіб (у країнах "золотого мільярду" – більш ніж у 54 рази та в 62 рази відповідно). Серед інших індикаторів диференціації можна розглядати розбіжності у рівні продуктивності праці (в Україні він складає лише 8–12 % від рівня країн ЄС), у розмірі ВВП на душу населення (наприклад, Україна поступається країнам великої сімки – більш ніж у 10 разів) тощо [5; 7; 8].

У той же час слід враховувати, що процеси глобалізації в інноваційній сфері також мають циклічний характер, що дає можливість країнам за правильно побудованої та реалізованої державної науково-технічної, інноваційної,

технологічної, соціально-економічної політики здійснити прорив на якісно новий рівень, змінити свої позиції та імідж у світовій економіці, що підтверджується багатьма прикладами, зокрема, нових індустріальних країн.

**Висновки.** Таким чином, сучасний інноваційний розвиток характеризується дією сукупності закономірностей, які відображають сутнісні характеристики, об'єктивні причинно-наслідкові зв'язки в інноваційній сфері. Їх вивчення та узагальнення дозволить отримати більш достовірну інформацію для обґрунтованого прийняття управлінських рішень щодо розробки і реалізації інноваційної стратегії вітчизняних підприємств та установ, інноваційної політики на макро рівні, внесення відповідних змін у структуру методів державного регулювання інноваційної діяльності в країні для забезпечення його адекватності поставленим цілям розвитку.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Проведений розгляд закономірностей інноваційного розвитку не вичерпує можливих напрямів їх подальших досліджень, ураховуючи складність та багатоаспектність даної наукової проблеми. Потребує системного, комплексного осмислення форми прояву закономірностей здійснення інноваційних процесів у межах світового інноваційного простору та національної економіки в сучасних умовах входження в епоху інновацій.

1. Гаман М. В. Державне регулювання інноваціями України та зарубіжний досвід : [монографія] / М. В. Гаман. – К., 2004. 2. Древінг С. Р. Сущность и основные формы кластеризации экономики [Електронний ресурс] / С. Р. Древінг // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2 (30). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=30>. 3. Коновалова М. Е. Научно-технический прогресс как структурообразующий фактор воспроизводственного процесса [Електронний ресурс] / М. Е. Коновалова // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=27>. 4. Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М., 2004. 5. Листопад М. Е. Проблемы постиндустриальной трансформации национального хозяйства в глобальном экономическом пространстве [Електронний ресурс] / М. Е. Листопад // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=28>. 6. Маркова В. Д. Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая [Електронний ресурс] / В. Д. Маркова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=34>. 7. Розбудова спроможності до аналізу соціально-економічних результатів і потенціалу в Україні. – К., 2008. 8. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у 3 т. / [за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка]. – К., 2007. – Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України. 9. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Э. Харгадон ; [пер. с англ.]. – М., 2007. 10. Хуснутдинов А. З. Современные тенденции развития инноваций [Електронний ресурс] / А. З. Хуснутдинов // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=26>. 11. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации ХХІ века / Ю. В. Яковец. – М., 2004. 12. Янсен Ф. Эпоха инноваций / Ф. Янсен ; [пер. с англ.]. – М., 2002.

Надійшла до редколегії 21.09.2010

В. Балан, канд. фіз.-мат. наук, доц.

## МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто основні методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств та запропоновано інтегральний підхід до її визначення на основі методів багатокритеріального аналізу, зокрема методів TOPSIS та критеріальних обмежень.*

*The basic methodology evaluating investment attractiveness of enterprises are considered and an integrated approach to its definition based on multicriteria analysis methods, including methods TOPSIS and criterial constraints, are proposed.*

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобальної фінансової та економічної криз особливого значення набуває здатність підприємства не тільки виживати, а й забезпечити стале й конкурентоспроможне функціонування та розвиток. Необхідною умовою цього є наявність інвестиційних ресурсів та можливість їх залучення з урахуванням інвестиційної при-

вабливості. Зазначимо, що під інвестиційною привабливістю підприємства розуміють сукупність його кількісних і якісних характеристик, які є підставою для ухвалення рішення про доцільність здійснення або залучення інвестицій, їх обсяг, джерела, структуру, термін інвестування [1]. У [4] визначається, що дана характеристика представляє сукупність показників

фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал. Інший аспект даного поняття відображений у [2], де під інвестиційною привабливістю підприємства розуміють соціально-економічну доцільність інвестування на основі узгодження інтересів і можливостей інвестора та реципієнта інвестицій, яка забезпечує досягнення цілей кожного з них за прийнятого рівня прибутковості й ризику інвестицій. У [6] зазначається, що інвестиційна привабливість підприємства – це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування з точки зору наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання та розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної доходності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення.

Позитивна динаміка розвитку інтеграційних процесів, з одного боку, і негативна динаміка показників їх ефективності – з іншого, зумовлюють необхідність удосконалення методичних підходів, що використовуються при визначенні інвестиційної привабливості підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Достатньо широке коло питань, пов'язаних з розробкою методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, знайшли своє відображення в працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених і фахівців: І. О. Бланка, А. А. Пересади, В. М. Гринькової, В. С. Пономаренка, В. В. Шеремета, Д. М. Черваньова та ін. У світовій та вітчизняній практиці для визначення інвестиційної привабливості підприємства використовуються [1; 2] підходи, які базуються, як правило, на даних бухгалтерської звітності. Дані підходи містять розрахунки груп показників, вибір яких залежить від цілей інвестора. Аналізуючи інші джерела, можна стверджувати, що не існує єдиного підходу до оцінювання інвестиційної привабливості компанії. Вибираючи ту чи іншу методику, необхідно оцінювати багато факторів, а саме: цілі аналізу, наявність надійної інформації, специфіку бізнесу підприємства і т.д. Як правило, підприємство оцінюється за декількома критеріями. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства – процес, заснований багато в чому на суб'єктивних оцінках і досвіді аналітиків, що використовують дві групи методів: коефіцієнтного аналізу та факторного оцінювання інвестиційної привабливості. Основним завданням такого оцінювання є виявлення прибутковості й ризику інвестування. Більшість інвесторів прагнуть до оптимізації співвідношення ризик/дохідність. У процесі оцінювання розглядаються наступні фактори, що впливають на прибутковість і ризик, пов'язані з інвестуванням капіталу: привабливість продукції, інформаційна привабливість, кадрова привабливість, інноваційна привабливість, фінансова привабливість, територіальна привабливість, екологічна привабливість, соціальна привабливість [6].

В Україні розроблена і діє Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, що затверджена наказом Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. Ця Методика розроблена відповідно до Закону України "Про інвестиційну діяльність", Указу Президента "Про утворення Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій" та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, з метою визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підпри-

ємств та організацій, прискорення реалізації інвестиційних проєктів, заохочення до інвестицій вітчизняних та іноземних підприємств, надання методичної допомоги спеціалістам, які займаються розробкою заходів з проведення оздоровлення виробничої сфери. Дана методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій передбачає розрахунок шести груп показників: 1) показники оцінювання майнового стану; 2) показники оцінювання фінансової стійкості (платоспроможності); 3) показники оцінювання ліквідності активів; 4) показники оцінювання прибутковості; 5) показники оцінювання ділової активності; 6) показники оцінювання ринкової активності.

Незважаючи на те, що одержана за цією методикою інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями вимірювання, вагомістю та іншими характеристиками чинників, вона має ряд серйозних недоліків. До основних можна віднести, зокрема компенсаційний характер одержаної оцінки (високі оцінки за одними критеріями можуть компенсувати низькі оцінки за іншими), суб'єктивний характер значень вагомості груп показників оцінювання інвестиційної привабливості, відсутність процедур перевірки результатів експертного оцінювання з метою визначення їх достовірності та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених різноманітним аспектам оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, залишаються проблемні питання, пов'язані з одержанням об'єктивних оцінок та усуненням вищезазначених недоліків наведених методичних підходів.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Цілі статті полягають у розгляді існуючих методик оцінювання інвестиційної привабливості підприємств та формуванні методичного підходу до її визначення за допомогою комбінованої інтегральної моделі на основі методів багатокритеріального аналізу, зокрема методів TOPSIS та критеріальних обмежень. Зазначимо, що автор не ставив перед собою задачу сформулювати універсальний перелік груп критеріїв та показників для визначення інвестиційної привабливості підприємств, оскільки дану проблему необхідно вирішувати в контексті урахування різноманітних факторів ендегенного й екзогенного характеру та часового аспекту.

**Виклад основного матеріалу.** Висока інвестиційна привабливість підприємства є вихідною умовою залучення інвестиційних ресурсів не тільки на формування виробничого фонду та оновлення основних засобів підприємства, а й на реалізацію власних інвестиційних проєктів. Основу інвестиційної привабливості підприємства створює результативність його фінансово-господарської діяльності, яка може визначатись на основі фінансової та бухгалтерської звітності. Загальні фінансові результати більш повно відображають стан справ на підприємстві й дають можливість визначити ймовірність залучення інвестицій та ефективність їх використання, що відповідає інтересам і підприємства, й інвестора [3].

Слід відзначити, що більшість існуючих методик використовують в основному кількісні критерії, які не можуть дати в повній мірі уявлення про загальну інвестиційну привабливість підприємства. Для вирішення даної проблеми найбільш доцільним є підхід, який базується на використанні методів багатокритеріального аналізу, серед яких можна виділити такі: метод SMART (використовуються прості процедури одержання інформації та її агрегування у загальну оцінку альтернативи), метод аналізу корисної вартості альтер-

натив (базується на визначенні показників часткової корисної вартості альтернатив для цільових критеріїв); метод аналізу ієрархії (для порівняння альтернатив використовується шкала відносної важливості, запропонована Сааті) або ж метод аналітичної мультиплікативної ієрархії; методи PROMETHEE (пріоритетність описують за допомогою неявно вираженого співвідношення, так званого Quatraking-співвідношення, що характеризує ступінь переваги однієї альтернативи над іншою).

У даній роботі для оцінювання інвестиційної привабливості підприємств пропонується інтегральний підхід, що базується на використанні інструментів багатокритеріального аналізу з урахування як кількісних, так і якісних критеріїв. Причому для отримання оцінок за якісними критеріями можуть бути використані міркування експертів або фахівців. Для того щоб нівелювати вплив компенсаційних механізмів даних методів застосовується метод TOPSIS (Technique for

Order Preference by Similarity to Ideal Solution – базується на концепції, що вибрана альтернатива повинна мати найменшу відстань до ідеального рішення та найбільшу – до ідеально негативного рішення), результати ранжирування за яким коригуються з урахуванням критеріальних обмежень.

Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємств з використанням інтегрального підходу на основі методів TOPSIS та критеріальних обмежень передбачає наступну послідовність кроків:

1. Визначення цілей дослідження.

2. Формування системи критеріїв (кількісних та якісних), які визначають інвестиційну привабливість підприємства (рис. 1), й встановлення обмежень за кожним з виділених критеріїв.

3. Формування переліку підприємств – об'єктів аналізу ( $P_1, P_2, \dots, P_n$ ) (рис. 1).

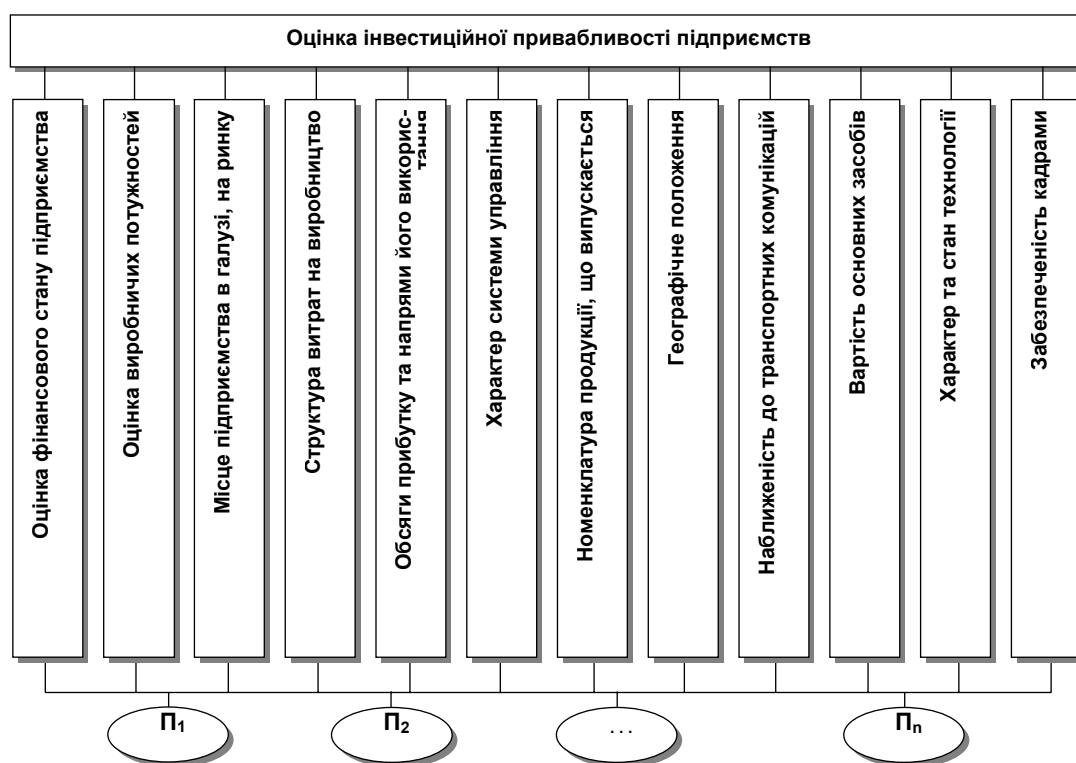


Рис. 1. Ієрархія проблеми оцінювання інвестиційної привабливості підприємств

4. Оцінювання даних підприємств за кожним з виділених критеріїв (кількісні значення або якісні, які трансформують у кількісні, наприклад, за 10-бальною шкалою).

5. Застосування методу багатокритеріального аналізу TOPSIS. Позначимо через  $A_i$  –  $i$ -е підприємство та  $x_{ij}$  – значення  $i$ -го підприємства за  $j$ -м критерієм ( $i = 1, 2, \dots, k, j = 1, 2, \dots, n$ ). Передбачається, що кожний критерій матриці рішення має або монотонно зростаючу, або монотонно спадну цільову функцію. Оскільки критерії можуть мати різну важливість, можливе призначення ваги критеріям (наприклад, експертним шляхом або за допомогою інших методів).

5.1. Нормалізація матриці рішення. На цьому кроці критерії, які мають різні одиниці вимірювання, перетворюють у безрозмірні критерії, що дасть змогу здійснити надалі їх порівняння. Один з підходів – це розділити значення за кожним критерієм на норму

вектора суми значень критерію. Елемент  $r_{ij}$  нормалізованої матриці обчислюється як:

$$r_{ij} = x_{ij} / \sqrt{\sum_{i=1}^k x_{ij}^2}.$$

5.2. Побудова зваженої нормалізованої матриці рішення. Тут до нормалізованої матриці рішення застосовуються задані ваги  $w = (w_1, w_2, \dots, w_n)$ :

$\sum_{j=1}^n w_j = 1$ . Матрицю одержують шляхом множення кожного стовпця нормалізованої матриці рішення на відповідний ваговий коефіцієнт  $w_j$ :  $u_{ij} = w_j \times r_{ij}$ .

5.3. Визначення ідеального й ідеально негативного рішення. Для цього шукають дві штучні альтернативи  $A^*$  і  $A^-$  таким чином:

$$A^+ = \left\{ (\max_j u_{ij} | j \in J^{\max}), (\min_j u_{ij} | j \in J^{\min}), i = 1, 2, \dots, k \right\} = \{u_1^+, u_2^+, \dots, u_n^+\}$$

$$A^- = \left\{ (\min_j u_{ij} | j \in J^{\max}), (\max_j u_{ij} | j \in J^{\min}), i = 1, 2, \dots, k \right\} = \{u_1^-, u_2^-, \dots, u_n^-\}$$

де  $J^{\max} = \{j | j = 1, 2, \dots, n |, \text{ по } j \text{ необхідно максимізувати}\};$

$J^{\min} = \{j | j = 1, 2, \dots, n |, \text{ по } j \text{ необхідно мінімізувати}\}.$

Ці дві штучно створені альтернативи  $A^+$  і  $A^-$  будуть "ідеальним рішенням" та "ідеальним негативним рішенням" відповідно.

**5.4.** Обчислення ступеня близькості. Відстань від однієї альтернативи до іншої може бути обчислена за допомогою формул, що визначають  $n$ -мірну евклідову відстань. Так, відстань між  $i$ -ою альтернативою та "ідеальною" обчислюється як

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (u_{ij} - u_j^+)^2}, \quad i = 1, 2, \dots, k. \quad \text{Аналогічно,}$$

відстань до "ідеального негативного рішення":

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (u_{ij} - u_j^-)^2}, \quad i = 1, 2, \dots, k.$$

**5.5.** Обчислення відносної близькості до "ідеального рішення". Відносна близькість альтернативи  $A_i$  до  $A^+$  визначається як  $C_i^+ = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+}$ ,

$$0 < C_i^+ < 1, \quad i = 1, 2, \dots, k. \quad \text{Ясно, що } C_i^+ = 1, \text{ якщо}$$

$A_i = A^+$  і  $C_i^+ = 0$ , якщо  $A_i = A^-$ . Альтернатива  $A_i$  тим ближче до  $A^+$ , чим  $C_i^+$  ближче до 1.

**5.6.** Ранжирування порядку переваг. Аналізовані підприємства далі необхідно ранжувати відповідно до одержаних значень  $C_i^+$ .

**6.** Коригування упорядкованого ранжирування підприємств з урахування критеріальних обмежень.

**Висновки.** Підсумовуючи одержані результати, можна зробити висновок, що існуючі методики до визначення інвестиційної привабливості підприємств мають ряд недоліків, які можуть бути частково усунені шляхом використання запропонованого методичного підходу на основі методів TOPSIS та критеріальних обмежень.

Отримані результати можуть бути використані: інвестором – для розробки й обґрунтування можливих варіантів вкладення інвестицій та забезпечення ефективного використання коштів з метою отримання майбутньої вигоди; підприємством – для розробки заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості, залучення інвестицій для забезпечення більш ефективного їх використання з метою посилення конкурентоспроможності.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Подальші дослідження за тематикою даної роботи можуть бути спрямовані на інтеграцію різних підходів до визначення інвестиційної привабливості підприємств на основі застосування методів багатокритеріального оцінювання з розробкою процедур обґрунтування достовірності одержаних оцінок.

1. Леснікова М. В. Застосування методів факторного аналізу для побудови рейтингу інвестиційної привабливості інноваційних підприємств / М. В. Леснікова // Статистика України. – 2004. – № 3.
2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02.98 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 13.
3. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов : учеб. пособие. / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К., 1999.
4. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посіб. / Д. М. Черваньов. – К., 2003.
5. Трясцина Н. Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Н. Ю. Трясцина // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 18 (75).
6. Инвестиционный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ruslib.ru/book/38/id/5/128-146.html>.

Надійшла до редколегії 27.10.2010

А. Дука, канд. екон. наук, доц.

## СУПЕРЕЧНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Розглянуто питання інвестиційного розвитку держави, визначено його основні проблеми та протиріччя. Обґрунтовано напрямки та умови створення стратегії інвестиційного розвитку України.*

*The question of country's investment development is considered at the article. Their basic problems and contradictions are certain. Directions and terms of investment development strategy's creation in Ukraine are grounded at the article.*

**Постановка проблеми.** Визначна роль інвестицій у суспільстві полягає в тому, що саме вони на сучасному етапі розвитку спроможні забезпечити розширене відтворення та економічне зростання на інноваційних засадах. Первинну та потужну роль у структурі національної економіки мають відіграти технології, а саме інноваційні високі технології, які, безперечно, визначаються в науковому середовищі як найреволюційніша складова комплексного інноваційного процесу [1; 6]. Услід за базовими інноваційними технологіями, розгортаються багатоструктурні інноваційні зміни в організації виробництва і в суспільстві. Саме такий механізм розвитку реалізується у світовій практиці. Зокрема, у Фінляндії наукомісткі технології забезпечують 45 % ВВП країни, і за останню чверть минулого століття ця країна продемонструвала неймовірно значний крок у економічному розвитку, орієнтиром якого обрала високі технології – інформаційно-комунікаційні, інновації в приладобудуванні та використанні лісгосподарської сировини. Нині, до того ж понад

80 % виробленої нової продукції забезпечується експортом [1, с. 63]. Безумовним лідером інноваційно-технологічного розвитку є США. З ВВП понад 10 трильйонів дол. на рік США витрачають на наукові дослідження 27 % цієї суми, що становить більше ніж 40 % світових витрат на НДДКР. За десять останніх років частка високотехнологічного виробництва у ВВП Китаю зросла з 8,1 % до 35,4 %. Крім того, КНР щорічно збільшує на 20 % експорт високотехнологічної продукції у світовому просторі [1, с. 43].

Такі тенденції глобального середовища зумовлюють посилення уваги до пошуку напрямів подальшого економічного розвитку національної економіки. Проте забезпечити якісні зміни можливо за умови їх інвестиційного забезпечення. Разом з тим, досягнення довгострокових цілей в умовах загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках неможливо без наявності адекватного механізму їх реалізації. У контексті вирішення поставлених завдань потребують

дослідження розробка й ефективна реалізація інвестиційних стратегій, вироблення яких потребує попередньої оцінки можливостей з точки зору забезпечення оптимальних результатів економічного розвитку, виявлення та оцінку суперечностей інвестиційного розвитку національної економіки в умовах глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності та оцінки взаємозв'язків інвестиційних процесів та інноваційного потенціалу досліджуються у працях науковців А. Амоши, В. Аньшина, Ю. Бажала, В. Гуніна, Г. Доброва, П. Завліна, А. Казанцева, В. Клименюка, І. Новікової, В. Осецького, Д. Черваньова та ін. Зокрема, розглядаються різні підходи до розуміння такого взаємозв'язку та взаємозалежності між базовими категоріями, пропонуються різні методики оцінки інвестиційного та інноваційного потенціалів.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Переважна більшість наукових робіт з даної проблематики торкається аналізу певних аспектів інвестиційного потенціалу на рівні організації. При цьому, залишаються здебільшого поза увагою дослідників виявлення суперечностей інвестиційного розвитку національної економіки у контексті розробки механізму якісних інноваційних зрушень.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є виявлення, оцінка та узагальнення суперечностей інвестиційного розвитку національної економіки в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний економічний простір розвивається настільки динамічними темпами, що така складова, як інвестиції, стає невід'ємною частиною повноцінного розвитку країни, яка прагне інтеграції у світову економіку. Україна не є винятком із правил. Щоб не відстати в економічних

"перегонах" їй необхідно залучати іноземні інвестиції, та інвестувати свої кошти на розвиток різних галузей економіки у країнах світу. Разом з тим, для інвестиційної сфери України впродовж останніх років характерні наступні суперечності розвитку.

Аналіз основних даних Державного комітету статистики щодо зарубіжних інвестицій України, дав можливість обґрунтувати наступні тенденції:

1. Збільшився обсяг інвестицій з України. Протягом останніх п'яти років (з 2004 по 2009 р.) загальний обсяг інвестицій за кордон зріс у 37,9 разів (з 163,5 млн грн до 6 198,6 млн грн) в основному за рахунок зростання потоку інвестицій з України на о. Кіпр у 3 066,4 рази (з 1,9 млн грн до 5 826,1 млн грн).

2. Змінилися територіальні інтереси та напрямки інвестицій з України. Так, до 2008 р. кошти інвестувалися переважно в Російську Федерацію, Польщу, Панаму, В'єтнам, Сполучене Королівство, Іспанію. З 2008 р. обсяг зарубіжних інвестицій спрямувався на о. Кіпр (на кінець 2009 р. 93,99 % загального обсягу всіх зарубіжних інвестицій). З 2005 р. припинилося інвестування в такі країни: Узбекистан, Греція, Естонія; з 2006 р. – в Австрію; з 2007 р. – у Гонконг; з 2008 р. – у В'єтнам. З 2006 р. Україна почала інвестувати кошти в економіку Сполученого Королівства; з 2008 р. – у Віргінські острови, Молдову, Литву, Вірменію; з 2009 р. – в економіку Білорусі, Казахстану.

Зазначені тенденції суттєво вплинули на співвідношення між внутрішніми та зовнішніми капітальними інвестиціями у загальному їх обсязі з поступовим заміщенням внутрішніх інвестицій іноземними, про що свідчать дані рис. 1.

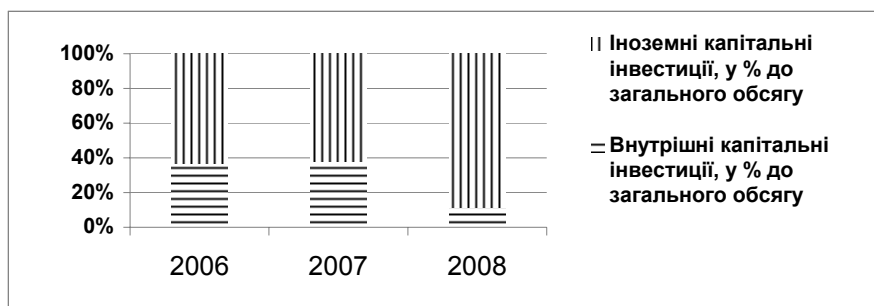


Рис. 1. Співвідношення між внутрішніми та зовнішніми капітальними інвестиціями у загальній структурі інвестицій в Україні (побудовано автором за даними [5])

Негативні наслідки такого заміщення у довгостроковій перспективі можуть призвести до ще більшої втрати конкурентоспроможності національної економікою у глобальному середовищі, враховуючи

тенденцію збільшення обсягу іноземних інвестицій відносно ВВП, за одночасного зменшення обсягу внутрішніх капітальних інвестицій, як ілюструє рис. 2.

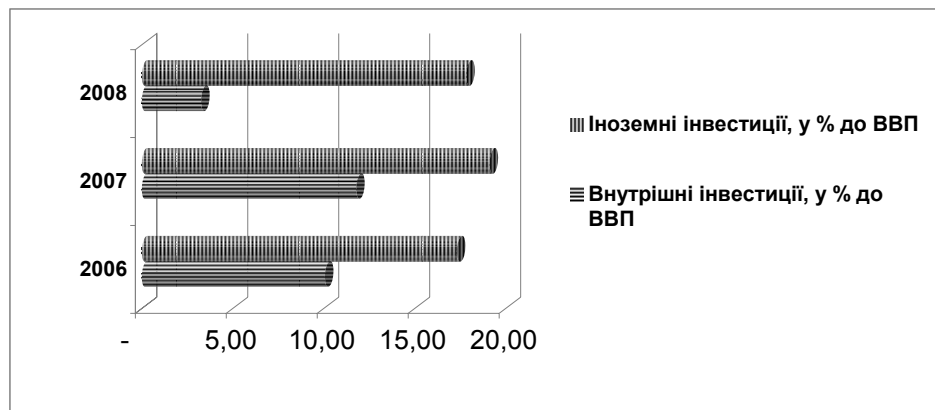


Рис. 2. Співвідношення між внутрішніми та зовнішніми інвестиціями у % до ВВП в Україні (побудовано автором за даними [5])

З однієї сторони, враховуючи, що понад 80 % інвестицій припадає на інвестиції в основний капітал промисловості (табл. 1), слід відмітити активізацію залучення іноземних інвестицій у структуроутворення національної економіки. Така ситуація може бути охарактеризована як негативна для розвитку національної економіки, оскільки більшість експорту забезпечу-

ється саме на рівні промислового виробництва основних галузей. З іншої сторони, зростання зацікавленості іноземних інвесторів до реалізації капітальних інвестицій у національній економіці, яскраво виражає суперечливість на неоднозначність у поясненні виявлених тенденцій інвестиційної активності національних та іноземних інвесторів.

Таблиця 1

Структура капітальних інвестицій у національній економіці (у відсотках до загального обсягу)\*

| Рік  | Інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення) | Витрати на інші необоротні матеріальні активи | Витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (капітальний ремонт) | Інвестиції в нематеріальні активи | Витрати на формування основного стада |
|------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| 2002 | 79,8                                                 | 1,5                                           | 8,7                                                           | 9,1                               | 0,9                                   |
| 2003 | 85,2                                                 | 1,6                                           | 10,0                                                          | 2,4                               | 0,8                                   |
| 2004 | 84,8                                                 | 2,0                                           | 10,3                                                          | 2,4                               | 0,5                                   |
| 2005 | 83,7                                                 | 2,6                                           | 10,4                                                          | 2,8                               | 0,5                                   |
| 2006 | 84,1                                                 | 1,7                                           | 10,7                                                          | 3,1                               | 0,4                                   |
| 2007 | 84,6                                                 | 1,6                                           | 10,6                                                          | 2,9                               | 0,3                                   |

\* Складено автором за даним [5].

Разом з тим, аналіз інвестицій за джерелами фінансування дозволяє виявити ще декілька притаманних розвитку національної економіки суперечностей. А саме, зростання частки іноземних інвестицій в ці-

лому в економіку України, з точки зору безпосередньої їх трансформації в основний капітал характеризується рівнем до 5 % (табл. 2).

Таблиця 2

Структура інвестицій в основний капітал України за джерелами фінансування (у відсотках до загального обсягу)\*

| Джерела фінансування                                 | Роки |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                                                      | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| Кошти державного бюджету                             | 5,1  | 5,4  | 5,0  | 7,0  | 10,5 | 5,5  | 5,5  | 5,6  | 5,0  |
| Кошти місцевих бюджетів                              | 4,1  | 4,1  | 3,7  | 4,1  | 4,7  | 4,2  | 4,3  | 3,9  | 4,2  |
| Власні кошти підприємств та організацій              | 68,6 | 66,8 | 65,8 | 61,4 | 61,7 | 57,4 | 57,8 | 56,5 | 56,7 |
| Кошти іноземних інвесторів                           | 5,9  | 4,3  | 5,6  | 5,5  | 3,6  | 5,0  | 3,7  | 3,5  | 3,3  |
| Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво | 5,0  | 4,4  | 4,2  | 3,6  | 3,4  | 3,3  | 4,1  | 4,5  | 5,0  |
| Кредити банків та інших позик                        | 1,7  | 4,3  | 5,3  | 8,2  | 7,6  | 14,8 | 15,5 | 16,6 | 17,3 |
| Інші джерела фінансування                            | 9,6  | 10,7 | 10,4 | 10,2 | 8,5  | 9,8  | 9,1  | 8,7  | 4,4  |

\* Складено автором за даним [5].

Здійснення ж іноземних вкладень у формі прямих іноземних інвестицій у переважній більшості аналізованих періодів у загальній їх структурі орієнтується на

інші цілі, залишаючи прямим іноземним інвестиціям в основний капітал незначну частку з поступовим її зменшенням до рівня 10 % (рис. 3).

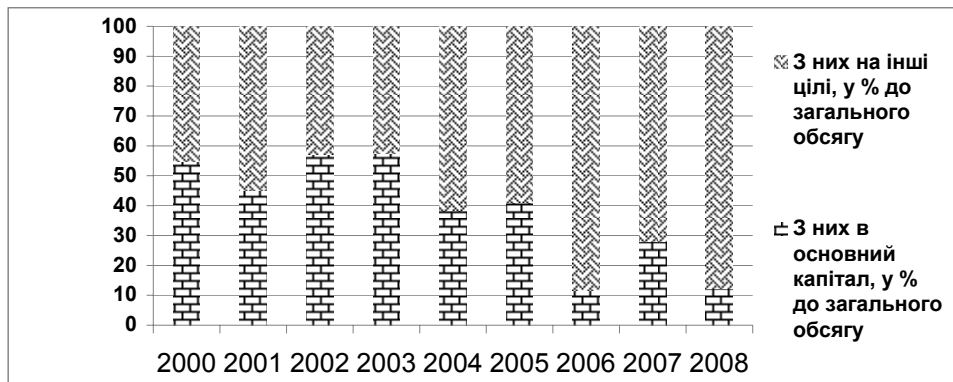


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції в економіку України (побудовано автором за даними [5])



Одночасно протягом аналізованого періоду суттєво зростає обсяг інвестицій з України й досягає відмітки у 6 млрд дол. США (рис. 4), що значною мірою підтверджує висновок про поступове заміщення наці-

ональних інвестицій іноземними та в умовах глобалізації скоріше свідчить про можливість поступової деформації структури національної економіки та уповільнення якісних інноваційних змін.



Рис. 4. Динаміка інвестицій з України в інші країни (побудовано автором за даними [5])

**Висновки.** Аналіз основних особливостей освоєння інвестицій у національній економіці у контексті виявлення суперечностей у їх напрямках здійснення, формах реалізації та джерел фінансування дозволяє здійснити певні узагальнення і висновки щодо використання потенціалу інвестицій для реалізації якісних інноваційних зрушень у національній економіці та окреслити орієнтири інвестиційного розвитку в умовах глобалізації. Такі орієнтири на довгострокову перспективу повинні зосереджуватися на:

- імпортзаміщенні основних видів товарів та послуг, для продукування яких є умови в Україні;
- орієнтації експорту на готову продукцію з одночасним забезпеченням її якості та конкурентоспроможності на інноваційній основі;
- зміні структури джерел фінансування інвестицій;
- повнішому використанні інтелектуального потенціалу для створення наукомістких виробництв;
- удосконаленні законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності.

Досягнення зазначених орієнтирів зумовлює необхідність активізації інвестиційної активності національних суб'єктів господарювання та спрямування їх діяльності на розвиток внутрішнього ринку.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Перспективними напрямками подальших досліджень у контексті розгортання глобалізаційних процесів є науково-практичне дослідження проблематики формування та концентрації ресурсів у пріоритетних галузях економіки з наступною їхньою трансформацією в інвестиції, в тому числі інвестуванню в людський капітал, формування системи стимулів, спрямованих на залучення інвестицій, які включають обґрунтування видів та розмірів податкових пільг.

1. Інноваційно-технологічний розвиток економіки // Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3 т. / [за ред. В. М. Гесця, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюка]. – К., 2007. – Т. 2.
2. Економіка знань – модернізаційний проект України // Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3 т. / [за ред. В. М. Гесця, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюка]. – К., 2007. – Т. 1.
3. 80 % інвестицій в Україну забезпечили країни ЄС // Коммерсант. – № 27. – 2008.
4. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В. П. Соловьев. – К., 2006.
5. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 29.10.2010

Г. Черноус, канд. екон. наук, докторант

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

*У статті розглядаються питання, пов'язані з визначенням перспективних напрямів та моделей підтримки прийняття рішень, що базуються на інтелектуальному аналізі даних, та відповідним удосконаленням сучасних інформаційних систем і технологій для ефективної підтримки рішень.*

*The article deals with the problems of determination of perspective directions and models of decision making support based on Business Intelligence technology (BI) and proper improvement of the modern information systems and technologies for effective decisions support.*

**Постановка проблеми.** Останні десятиліття демонструють приклади активного створення та впровадження інформаційних систем на підприємствах і в організаціях з метою підвищення ефективності управління. Але не завжди таке впровадження можна вважати успішним. До того ж світова економічна криза продемонструвала, що наявні засоби підтримки рішень, які реалізовані в сучасних інформаційних системах, не можна вважати задовільними ні на рівні держави, ані на рівні окремого підприємства. Одною з основних причин таких результатів є недостатня увага до особливостей задач управління. Адже лише у

випадку, коли система допомагає керівнику прийняти економічно вигідне рішення та уникнути помилок, можна вважати виправданими витрати на інформаційні технології. Це вказує на необхідність поглибити увагу до засобів підтримки прийняття рішень з урахуванням особливостей процесу управління та забезпечити реалізацію новітніх технологій у процесах підтримки рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема прийняття рішень має фундаментальний характер, її дослідження належить до числа міждисциплінарних, оскільки вибір способу дій є результатом системного взаємозв'язку інформаційного, економічного,

психологічного, логічного, організаційного, математичного, правового, технічного аспектів тощо [1]. Класифікація та сутність моделей процесу прийняття рішень наводиться у низці літературних джерел, зокрема [2–6]. Дослідження і публікації останніх років стосуються у більшості випадків використання інформаційних технологій для підтримки прийняття рішень та усвідомлення причин і наслідків якісних змін усієї інформаційної та інтелектуальної діяльності суспільства [7–10; 13; 16].

#### Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Велика кількість наукових досліджень, присвячених проблемам підтримки прийняття рішень, переконують, що інтелектуальним ядром інформаційних технологій щодо прийняття управлінських рішень є математичне моделювання [6; 8]. При цьому в більшості випадків пропонується набір складних жорстких моделей [2]. Недостатня увага приділяється суб'єктивній складовій процесу прийняття рішень, моделям розподілу функцій між програмно-технічними засобами і особами, що приймають рішення. До того ж, високі темпи розвитку аналітичних технологій, засобів комунікацій вимагають постійного оновлення підходів до підтримки прийняття рішень, відповідного удосконалення існуючих інформаційних систем, забезпечуючи тим самим ефективнішу допомогу управлінцю з боку штучного інтелекту. Сучасні моделі підтримки прийняття рішень в соціально-економічних системах можуть базуватися на найдосконаліших засобах обробки та подання даних, швидкому та зручному доступі до знань, видобутих інформаційною системою, можливості реалізації колегіальних підходів тощо.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою даної статті є визначення перспективних напрямів та моделей підтримки прийняття рішень, що базуються на інтелектуальному аналізі даних; розробка рекомендацій щодо найефективнішого використання сучасних аналітичних технологій у системах підтримки прийняття рішень.

Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання: висвітлити особливості інформаційного процесу прийняття управлінського рішення; проаналізувати можливості сучасних інформаційних систем і технологій щодо ефективної підтримки рішень; визначити напрями поєднання технологічних новацій з системами підтримки прийняття рішень.

**Виклад основного матеріалу.** Прийняття управлінського рішення є центральною задачею управління і представляє собою інформаційний процес, який реалізується особою, що приймає рішення (ОПР). Даний процес залежить від низки параметрів:

$$R = f(C, Z, Y, X, M, A),$$

де  $R$  – вектор управлінського рішення;  $f$  – функціональна залежність, за допомогою якої формується певне управлінське рішення;  $C = \langle C_z, C_o \rangle$  – вектор зовнішніх і особистих цілей управління;  $Z = \langle Z_z, Z_e \rangle$  – вектор зовнішніх і внутрішніх обмежень на управління;  $Y$  – вектор стану зовнішнього середовища (входи об'єкту управління);  $X$  – вектор стану об'єкту управління (виходи об'єкту);  $M = \langle M_z, M_o \rangle$  – множина моделей зовнішнього середовища і об'єкту управління;  $A$  – множина алгоритмів управління.

Рішення, що приймаються в організаційних системах, мають значну суб'єктивну складову. Суб'єктивність розв'язання задачі управління прояв-

ляється через суб'єктивність її елементів: мети управління, обмежень, моделей, використовуваної інформації, на базі якої приймається управлінське рішення, алгоритмів управління. Інформаційні потоки процесу прийняття рішень поєднують базову, об'єктну поточну (регулярну та за запитом) і суб'єктну поточну інформацію [5].

Входи  $Y$  і виходи  $X$  об'єкта в теперішній час і в попередні моменти часу формуються на основі об'єктної поточної інформації.

Вектор цілей управління  $C$  встановлює бажаний стан об'єкту управління в заданий момент часу в теперішньому або майбутньому. Окрім зовнішніх цілей  $C_z$ , що формуються системою вищого рівня, (суб'єктна поточна інформація) існують і власні цілі ОПР –  $C_o$  (базова та суб'єктна поточна інформація).

Суб'єктивність мети управління проявляється в тому, що ОПР має своє розуміння мети, перш за все, через неадекватне розуміння мети, висунутої вищим органом управління, по-друге, через власні інтереси, які завжди мають місце і, достатньо часто, не співпадають з інтересами системи вищого рівня.

Те саме стосується зовнішнього вектору обмежень  $Z_z$ , який задається вищим органом управління та визначає область допустимих значень управляючих впливів у вигляді законів, наказів, розпоряджень, виділених ресурсів тощо (суб'єктна поточна інформація).

Але існують і внутрішні обмеження  $Z_e$ , які визначаються фактичною наявністю необхідних для управління ресурсів, а також свідомим самообмеженням, куди відносять моральні принципи і внутрішнє тлумачення справедливості законодавства, наказів, інструкцій тощо (базова та суб'єктна поточна інформація).

Моделі об'єкта  $M_o$  дозволяють оцінити, перше, стан об'єкту в майбутньому, по-друге, оцінити наслідки управління. Моделі зовнішнього середовища  $M_z$  дозволяють прогнозувати зміни характеристик

зовнішнього середовища  $Y$ , що суттєво впливають на об'єкт управління. Суб'єктивність моделі об'єкта пов'язана з тим, що в реальному житті ОПР практично не користується альтернативними формальними моделями, здійснюючи мислений експеримент з тими моделями, що сформувались у нього в результаті навчання та набутого досвіду.

Суб'єктивність алгоритмів управління  $A$  пов'язана з практичною відсутністю формальних алгоритмів управління організаційними системами. Кожен керівник має свої прийоми і способи управління, що пов'язані з базовою та суб'єктною поточною інформацією.

Отже, прийняття управлінських рішень представляє собою дуже складний та в значній мірі суб'єктивний інформаційний процес, що висуває особливі вимоги до систем його підтримки.

Сучасні керівники стикаються з необхідністю приймати велику кількість рішень, спираючись при цьому на величезні обсяги даних, які необхідно опрацювати в стислий термін. Тут виникає завдання інтелектуальної підтримки процесу прийняття управлінських рішень на базі сучасних інформаційних технологій. Особливі перспективи при цьому мають системи підтримки прийняття рішень (СППР) та BI.

Системи підтримки прийняття рішень – це інтерактивні комп'ютерні системи, які надають допомогу особі, що приймає рішення, в умовах невизначеності через вико-

ристання даних і моделей. Визначальними характеристиками СППР є використання і даних, і моделей для розв'язання слабкоструктурованих і неструктурованих завдань. Список основних характеристик доповнюють можливість адаптації для групового та індивідуального використання, підтримки як взаємозалежних, так і послідовних рішень, використання знань тощо [11].

Концепція СППР почала розвиватися в 50-ті роки ХХ ст., пройшла у своєму розвитку ряд етапів, які можна простежити на рис. 1. Розвиток концепції супроводжувався великою кількістю академічних і університетських розробок, пов'язаних з іменами відомих вчених (див. рис. 1).

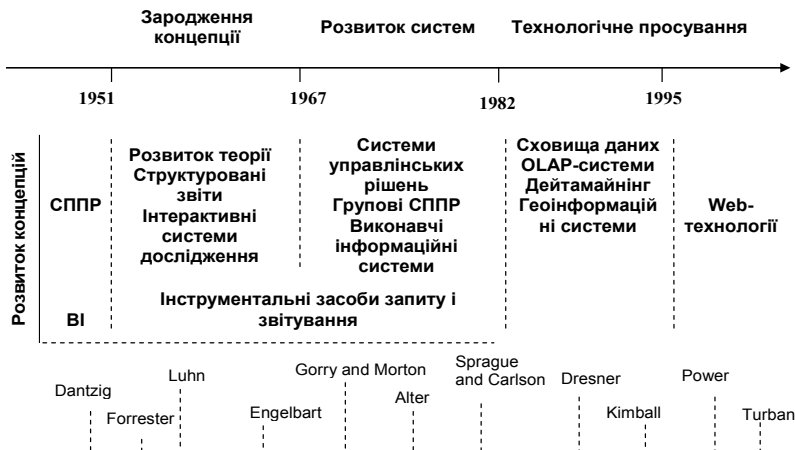


Рис. 1. Історична лінія розвитку концепцій СППР та ВІ

Перше покоління СППР майже повністю повторювало функції звичайних управлінських систем щодо підтримки прийняття рішень. Наступне покоління відрізняє можливість допомоги в розумінні розв'язуваної проблеми, в розв'язуванні задачі, в аналізі отриманих рішень. Сучасні СППР мають додаткові можливості за рахунок впровадження нових технологічних засобів та методів штучного інтелекту, а саме: сховищ та вітрин даних, OLAP-систем, дейтамайнінгу, засобів підтримки рішень, основаних на знаннях, новітніх засобів телекомунікацій, географічних баз даних та геоінформаційних систем [12].

Підтримку процесів прийняття рішень мають за мету також системи, що реалізують ідеологію Business Intelligence (BI) – ВІ-системи [10]. ВІ передбачає процес перетворення даних в інформацію для підтримки прийняття рішень; інформаційні технології збору даних, консолідації інформації та забезпечення доступу користувачів до накопичених знань; безпосередньо знання, видобуті в результаті поглибленого аналізу детальний даних і консолідованої інформації; наочне подання інформації та автоматичну генерацію звітів.

ВІ-системи з самого початку розвивалися як прикладні і представляли собою інструментальні засоби запитів і звітування. Особливого розвитку вони отримали в 90-ті роки ХХ ст., пройшовши за цей час ряд етапів, пов'язаних з удосконаленням технологій аналізу – від нерегламентованих звітів в OLTP-систем, аналізу історичних даних зі сховищ даних для стратегічних рішень, операційного аналізу щоденних даних для оперативного прийняття рішень до використання активних сховищ даних для короткострокових і довгострокових тактичних рішень та реінжинірингу бізнес-процесів, заснованого на знаннях. Певний час ВІ-системи розвивалися паралельно з СППР, протягом останніх двох десятиліть вони набули багато спільних ознак (див. рис. 1).

Маючи спільну мету щодо пошуку і отримання цілеспрямованого прикладного знання, ВІ розширює можливості СППР щодо врахування особливостей розв'язання задач управління [13].

Аналіз бізнес-даних сьогодні значно впливає на процес прийняття рішень. Накопичення даних відбувається швидкими темпами, це викликає необхідність

у механізмах аналізу, здатних обробляти значні інформаційні масиви. Одним із найвдаліших визначень ВІ, яке демонструє безпосередній зв'язок з підтримкою прийняття рішень, є таке: "ВІ – це процес послідовного перетворення даних в інформацію, інформації в розуміння, розуміння в знання і, нарешті, загального знання у цілеспрямоване прикладне знання, яке дозволяє приймати рішення. ВІ підтримується даними зі сховищ, методами аналізу даних, технологіями підтримки прийняття рішень" [14, с. 12].

Засоби аналізу інформації в ВІ умовно поділяють на методи видобування та/або відображення даних (OLAP, інтерактивна візуалізація) та моделювання (прогнозне моделювання і інтелектуальний аналіз даних). У першій групі методів увага акцентується на зручності механізмів видобування даних, способах маніпулювання та доступності інтерпретації. Друга група методів відображає намагання в певний спосіб описати процес у математичному вигляді та використати одержані моделі для оцінки впливу різних факторів на аналізований процес [15].

При розподілі функцій між інформаційною системою як програмно-технічним засобом і людиною в процесі прийняття рішень інформаційній системі відводиться допоміжна роль, роль "підтримки", а основна роль належить ОПР. Тому актуальною є задача візуалізації оброблених даних, подання їх у вигляді, зручному для сприйняття людиною. Для керівників найвищих щаблів подання інформації може здійснюватися через "ситуаційні центри", обладнані необхідними мультимедійними засобами, які забезпечують "занурення" особи в проблему за декілька хвилин [16].

В якості інструментів для видобування та відображення даних зазвичай використовуються системи звітності й OLAP. Розвиток даної категорії продуктів триває, вони стають дедалі доступнішими, зручнішими і продуктивнішими, але в плані розширення можливостей отримання нових знань їхні перспективи обмежені. Системи звітності не в змозі забезпечити конкурентних переваг.

Сучасні керівники мають розуміти, що конкурентні переваги сьогодні зосереджуються на боці того, хто ефективніше і швидше збирає, обробляє і використо-

вує інформацію про можливості, що відкриваються, потреби і тенденції в обраних сферах діяльності, хто швидше розробляє прогнози і альтернативи поведінки, точніше проводить оцінку різних дій, вибір стратегії та прийняття відповідних управлінських рішень. Усі методи аналізу присвячені розв'язанню задачі отримання знань про майбутнє сьогодні і, бажано, раніше за інших.

Для передбачення майбутнього наука пропонує будувати моделі. Тому розвиток аналітичних технологій має прямувати від механізмів видобування даних до механізмів побудови моделей.

Багато нарікань у використанні СППР викликає залучення жорстких моделей, у той час, коли саме можливість до адаптації є однією з найважливіших вимог до моделей динамічних систем.

Технологія ВІ дає змогу використовувати адаптивні моделі на основі нейронних мереж, дерев рішень тощо, тобто реалізовувати можливості інтелектуальних механізмів, в яких з самого початку закладено здатність навчатися й адаптуватися [17].

Для того, щоб домогтися якісних змін у підтримці процесів управління, необхідно розробляти системи підтримки прийняття рішень на основі адаптивних моделей, використовувати аналітику і звіти в сценаріях "що-якщо", тим самим досліджуючи початкові дані, прийняті рішення та ефективність управління.

Оскільки основним рушійним чинником розвитку ВІ-технологій є підвищення якості рішень, що приймаються, то питання колективної взаємодії і прийняття рішень вимагають створення систем підтримки прийняття рішень, що представляють собою комбінацію соціального програмного забезпечення і ВІ-платформ. Це забезпечить керівника можливістю підтвердження або спростування власного бачення розв'язання проблеми авторитетними для нього особами.

Підвищенню значення ВІ в процесі прийняття рішень сприяє розвинення низки новітніх технологій [18].

Серед таких технологій на перше місце висувають інтерактивну візуалізацію як найсучасніший підхід до візуального подання даних, який передбачає широкі можливості управління процедурами введення-виведення, а також забезпечує взаємодію користувача з ВІ в режимі реального часу. Друге місце посідають аналітичні засоби для роботи з даними, що розміщуються в оперативній пам'яті (in-memory analytics). На відміну від підходів OLAP тут виключається завантаження даних зі сховища, що оптимізує аналіз оперативної інформації. На третьому місці – інтеграція методів ВІ з технологіями спеціалізованого корпоративного пошуку. На четвертому місці знаходиться програмне забезпечення як сервіс (Software as a Service, SaaS), яке відкриває можливість для використання ВІ невеликими компаніями. Технології SaaS, Web 2.0 та низка інших входять до складу технології Cloud Computing (так званих "хмарних" обчислення, обчислень в Інтернеті). П'яте місце посідають сервіс-орієнтовані архітектури (Service-Oriented Architecture, SOA). Їх використання дозволяє замінити безпосереднє звертання аналітичних додатків до баз даних єдиним інформаційним сервісом на базі відкритих стандартів. Зазначені технології пропонують інструменти і методи, що забезпечують аналітику нового рівня.

Для найбільш ефективного використання ВІ-технологій у сучасних умовах потрібно:

1) домогтися використання інструментів прийняття рішень для всіх відповідальних осіб. Використання ВІ не має бути прерогативою лише керівництва; ширший розвиток технології гарантує, що співробітники на всіх рівнях глибше розуміються на цілях компанії, а також знають, як їх щоденна робота сприяє досягненню ці-

лей. Залежно від завдань конкретного співробітника він має доступ до даних про ефективність за кожен день, тиждень або місяць за конкретним проектом або відділом і може з'ясувати, яким чином їх ефективність відбивається на корпоративних завданнях. Крім того, вдається отримати більш розгорнуту та інформативну звітність;

2) домогтися грамотного управління фінансовими потоками. Технологія ВІ має в цьому напрямі дуже багато можливостей, вона може бути використана для створення інфраструктури управління показниками фінансових потоків, для прогнозування проблем, для оцінки дебіторської заборгованості тощо. Реалізація таких інструментів дозволить підвищити інформованість відносно впливу потоків на прийняття рішень про закупки, про найм співробітників, а також про різні витрати. ВІ-проект може використовуватися для деталізації витрат (і, як наслідок, для усунення або скорочення частини статей витрат цілком або на певний час). Крім того, ефективна інформаційна система, що використовує ВІ, дозволить відрегулювати процеси постачань і скоротити зберігання запасів;

3) удосконалювати бізнес-планування. За допомогою ВІ компаніям вдається перетворити планування в узгоджений процес, а не набір випадкових дій. ВІ-технологія може використовуватися для автоматизації планування і бюджетування, забезпечуючи прогнозованість, коротші цикли планування і залученість до цього процесу співробітників. Постійний перегляд планів вчить співробітників і керівництво приймати вдалі рішення. У результаті забезпечуються можливості постійного вдосконалення бізнесу;

4) використовувати розподілені оціночні панелі й показники, які допомагають в оцінці ефективності. Бізнес створює корпоративні, групові та індивідуальні показники, і кожен співробітник розуміє, яким чином його робота впливає на кінцеву мету компанії. В той же час, кожен може оцінити взаємозв'язок показників ефективності і можливостей виживання бізнесу в умовах економічного спаду;

5) оцінити якість даних. Підтримка якісних даних дуже важлива для прийняття рішень. Ефективна ВІ-технологія може використовуватися для визначення якісних моделей даних, що забезпечують структуровану інформацію та якісні метадані. Крім того, потрібно виділяти спеціальні ресурси, відповідальні за процеси збору і зберігання даних. Для якісної обробки даних з великої кількості джерел використовується ETL-технологія, що дозволяє усунути пропуски в даних, а значить, і позитивно вплинути на прийняття рішень;

6) збільшити цикли звітності. Квартальну звітність краще звести до щомісячної, щомісячну – до щоденної. Доступ до інформації прискориться, а часто отримувана звітність дозволяє швидше розібратися в потенційних проблемах і можливостях і вчасно усунути загрози.

Інформаційна система, здатна підтримувати процеси прийняття рішень у сучасних умовах, повинна мати в своєму арсеналі не лише потужні методи аналізу, моделювання і прогнозування, значна увага в ній має приділятися технологіям пошуку прикладного знання. Навіть найпотужніші засоби обробки гігантських масивів даних та системи їх візуалізації не зможуть цілком автоматизувати процес вибору рішення, адже у більшості випадків ситуація є унікальною й остаточне рішення має залишатися за людиною. Сучасні системи підтримки прийняття рішень повинні доповнювати арсенал інструментальних засобів творців рішень продуктивними можливостями щодо до-

бування, формулювання і створення нових знань за допомогою аналізу і розпізнавання проблем.

**Висновки.** Проведене дослідження наголошує на суб'єктивності розв'язання задачі управління і необхідності вважати цю її характеристику найвпливовішою при розгляді перспектив розвитку систем підтримки прийняття рішень. Оскільки основна роль у процесі прийняття рішень належить людині, то ефективна інформаційна система повинна вчасно та в зручному для сприйняття ОПР вигляді подавати відомості потужними методами знання. Мова йде про удосконалення візуалізації даних, створення "ситуаційних центрів", можливості обміну інформацією з системою засобами мобільного зв'язку. В такий спосіб уточнюються всі види інформації, необхідні для формування управлінського рішення: базової, об'єктної поточної та суб'єктної поточної інформації. Розвиток систем підтримки прийняття рішень має йти в напрямі найглибшого проникнення інструментів BI, які дають потужні можливості як для візуалізації, так і для моделювання. Причому використання таких систем підтримки прийняття рішень має бути не лише прерогативою вищого керівництва, а стосуватися відповідальних осіб усіх рівнів управління. Важливою для процесу прийняття рішень є реалізація колективної взаємодії, можливості ОПР здійснювати співробітництво на відстані, брати участь у дискусіях, проводити аналіз і дослідження інформації (з використанням СППР) і виробляти єдиний підхід, знаходячи позитиви і недоліки в різних варіантах рішень. Йдеться про комбінацію соціального програмного забезпечення і СППР.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Виходячи з викладених висновків, подальші дослідження мають спрямовуватися на побудову і

дослідження моделей підтримки прийняття рішень, що базуються на інтелектуальному аналізі даних, а саме, моделей, які ґрунтуються на інтерактивній візуалізації та моделей, які реалізують колегіальні методи підтримки прийняття рішень.

1. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений / О. И. Ларичев. – М., 2003.
2. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці: [монографія] / В. Р. Кігель. – К., 2003.
3. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень: навч. посіб. / В. М. Приймак. – К., 2008.
4. Балан В. Г. Прийняття управлінських рішень. Методи, моделі, терміни, поняття, категорії: навч. посіб. / В. Г. Балан. – К., 2008.
5. Вилкас Э. Й. Решения: теория, информация, моделирование / Э. Й. Вилкас, Е. З. Майминас. – М., 1981.
6. Берсуцкий Я. Г. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / Я. Г. Берсуцкий, Н. Н. Лепа, А. Я. Берсуцкий. – Д., 2002.
7. Люгер Дж. Искусственный интеллект. Стратегии и методы решения сложных проблем / Дж. Люгер. – СПб., 2005.
8. Гончар М. С. Математичні основи інформаційної економіки / М. С. Гончар. – К., 2007.
9. Арсеньев Ю. Н. Принятие решений. Интегрированные интеллектуальные системы / Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. – М., 2008.
10. Turban E. Ting-Peng Liang Decision Support and Business Intelligence Systems / E. Turban, J. E. Aronson // Pearson Education (US). – 2008.
11. Power D. J. Decision support systems: concepts and resources for managers / D. J. Power. – Westport, Conn., 2002.
12. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень / В. Ф. Ситник. – К., 2004.
13. Черноус Г. О. Підтримка прийняття управлінських рішень в контексті інтелектуального підходу / Г. О. Черноус // Вісник Черкаського університету. Серія "Економічні науки". – 2010. – Вип. 187.
14. Черняк Л. BI и DSS – две стороны одной медали / Л. Черняк // Открытые системы. – 2009. – № 9.
15. Data mining and Knowledge Discovery handbook. N.Y., 2005.
16. Морозов А. О. Шлях від АСУП до ситуаційних центрів / А. О. Морозов, Г. Є. Кузьменко // Математичні машини і системи. – 2008. – № 3.
17. Паклин Н. Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям: учеб. пособие. / Н. Б. Паклин, В. И. Орешков. – СПб., 2010.
18. Schlegel K. Emerging Technologies Will Drive Self-Service Business Intelligence [Electronic resource] / K. Schlegel. – Access mode to a resource: [http://www.gartner.com/DisplayDocument?ref=g\\_search&id=599107&subref=simplesearch](http://www.gartner.com/DisplayDocument?ref=g_search&id=599107&subref=simplesearch).

Надійшла до редколегії 11.10.2010

П. Кухта, канд. екон. наук, асист.

## ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ "ІНВЕСТИЦІЇ": КЛАСИЧНИЙ І СУЧАСНИЙ ПІДХОДИ

*Розкрито основні підходи до трактування поняття "інвестиції", уточнено сутність інвестицій та інвестиційної діяльності у контексті мети їх здійснення, визначено недоліки поділу інвестицій за формами та ознакою самостійності здійснення.*

*Basic approaches of interpretation of the term "investments" have been discovered; idea of investments and investment activity has been clarified in the context of implementing purposes; disadvantages of investment division according to its forms and according to the aspect of its independent implementation have been defined.*

**Постановка проблеми.** Розбіжності у трактуванні поняття "інвестиції" різними економічними школами і науковими течіями, а також неузгодженість його змістовного наповнення в теорії фінансів і структурних складових сучасної економічної теорії, як наслідок, призводять до ускладнення інтерпретації та викривленні підсумкових результатів інвестиційного розвитку на мікро- і макроекономічному рівнях, до концептуальних помилок в обчисленні валових показників інвестицій, і навіть знаходять своє відображення в достовірності деякої статистичної звітності. Зазначене обумовлює необхідність узагальнення теоретичних підходів до визначення категорії "інвестиції", їх узгодження та створення єдиного смыслового простору в цій галузі, що дозволить, зокрема, удосконалити класифікації форм і видів інвестицій, обґрунтування мети їх здійснення, забезпечить уточнення сутності різних суміжних понять та, певною мірою, сприятиме зближенню різних теорій і шкіл у сучасній економічній науці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі визначенню сутності поняття "інвестиції" приділяється все більше уваги. Досить чіткий за змістом і зважений аналіз представ-

лено в наукових працях Фредеріка Мишкіна [12], а також вітчизняних авторів – С. Реверчука [15], М. Недашківського, О. Данілова [13] та ін. О. Рюмшин [17] розглядає проблематику сутності інвестицій з позицій кейнсіансько-неокласичного синтезу; С. Васильченко [5] уточнює принципи обчислення інвестиційних витрат в економіці; Є. Сич, В. Ільчук, Н. Шадура [8] розробили вдосконалену класифікацію інвестицій як систему супідрядних понять довгострокового вкладення капіталу. П. Самуельсон, К. Макконелл та С. Брю, дотримуючись кейнсіансько-неокласичного синтезу, залишили категоріальний апарат Дж. Кейнса фактично без змін. Л. Гітман, М. Джонк [6] та ін. використовують розширену дефініцію поняття "інвестиції", яка використовувалася ще до Дж. Кейнса, а отже, у них відрізняється не лише зміст цього поняття, але й класифікація інвестицій. Певний внесок у вирішення загальної проблеми зроблено також у наукових працях вітчизняних учених: Г. Глухої, П. Коюди, О. Попової, В. Пухальського, Б. Сеніва, А. Череп.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** До теперішнього часу в економічній науці категоріальний апарат у сфері інвестицій не має єдиного

смыслового поля. Фахівці теорії фінансів, економічної теорії, зокрема, як у частині мікро-, так і макроекономіки, використовують дещо відмінні дефініції основних понять у цій сфері, що є методологічно неприпустимим, оскільки не закладає підґрунтя для наукового діалогу. Сам термін "інвестиції" трактується неоднозначно, існують різні визначення цього поняття, які мають значні відмінності між собою, що й обумовлює, по-перше, необхідність уточнення їхньої сутності. А внаслідок того, що різні види інвестиції мають неоднаковий вплив на розвиток економічних процесів, і для окремих господарюючих суб'єктів спрямовуються на розв'язання суттєво несхожих завдань, забезпечення ефективного управління інвестиціями потребує їхнього поділу за окремими формами здійснення, проте у сучасній практиці фактично відсутня єдина не суперечлива система класифікації інвестицій. У Законі України "Про інвестиційну діяльність" формам інвестицій приділяється недостатньо уваги. Також у вітчизняній практиці неоднозначно трактується поняття інвестиційної діяльності. Існуючі визначення терміну "інвестиційна діяльність", на нашу думку, недостатньо повно відбивають її мету. Для окремих підприємств суть і сфера інвестиційної діяльності залишається також недостатньо визначеною. У той же час особлива система фінансування інвестиційної діяльності вимагає чіткого відмежування від виробничої та комерційної діяльності підприємства. На жаль, цього принципу не в повній мірі дотримано в деяких положеннях діючого законодавства України, ряд інвестиційних операцій не відмежовано від поточної господарської діяльності й підлягають оподаткуванню.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є розкриття та узагальнення існуючих підходів до визначення категорії "інвестиції", уточнення сутності цього поняття у контексті мети їх здійснення, узгодження основних суміжних понять і класифікації форм інвестицій, що, у підсумку, сприятиме створенню єдиного смыслового простору в цій галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Процеси споживання та нагромадження капіталу займають важливе місце в прискоренні темпів розвитку економіки країни, у вирішенні питань відтворення виробничих потужностей підприємств та забезпечення конкурентоспроможності продукції. Досвід показує, що для господарств, які споживають значну частку своїх доходів, характерні помірні темпи економічного зростання. При цьому розмір нагромадження визначається різницею між додатковою вартістю, отриманою в результаті господарської діяльності, і розміром споживання. Фінансові ресурси, накопичені під час розподілу додаткової вартості, можуть знову застосовуватися в господарському обороті з метою одержання доходів. Ця частина ресурсів фактично капіталізується, тобто перетворюється на інвестиції. Її абсолютний розмір визначає можливості та масштаби здійснення інвестиційної діяльності.

Сам термін "інвестиції" походить від латинського слова "invest", що означає "вкладати, одягати". У широкому значенні, інвестиції – це вкладення капіталу в тій чи іншій формі, в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження [11, с. 9].

Зміст поняття інвестицій у тому змістовному сенсі, яким користуються більшість економістів, розглядаючи макроекономічний аналіз сьогодні, започаткований Дж. Кейнсом. Слід зазначити, що у першій та другій книгах своєї праці [7] Дж. Кейнс формально припускав рівність обсягів інвестицій та заощаджень, і лише починаючи з третьої книги, акцентував увагу на фактичній розбіжності у значенні цих величин на практиці.

Підсумково під сукупними інвестиціями він розумів збільшення чистої цінності всіх видів капітального майна, тобто витрати на закупівлю та створення капітального майна, яке буде використано у процесі виробництва кінцевого продукту, а також витрати на послуги, що збільшують вартість такого капітального майна [7, с. 11, 17, с. 45]. Більшість розбіжностей у визначенні інвестицій в економічній теорії саме й полягають у тому, що до капітального майна відносити.

Розглядаючи макроекономічні явища, сучасні вчені відносять до капітального майна, що є об'єктом інвестиційних витрат, не лише основний та оборотний капітал, але й залишки непроданих товарів на складах, проте такі залишки можуть мати як інвестиційний, так і споживчий характер.

Іншим аспектом вказаної проблеми є розподіл витрат споживчого й інвестиційного характеру, оскільки споживчі витрати не можуть бути й інвестиційними витратами одночасно. З фінансового погляду, в такому разі немає доходу на вкладений капітал і немає зростання капіталу. Тому, якщо мотиви отримання прибутку відсутні (навіть – через соціальний ефект), то вкладення коштів у будь-які об'єкти не є інвестиціями і не означають придбання виробничих активів.

Можна відзначити, що певним наслідком вказаних проблем є також суперечливий характер деякої звітності, наприклад, про результати обсягів залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Однак помилкова, на нашу думку, методика обчислення продовжує широко використовуватися в статистичних зведеннях.

У різних розділах економічної науки та напрямках практичної діяльності зміст поняття інвестицій має свої особливості. Деякі автори розуміють під інвестиціями будь-яке вкладення коштів, в тому числі й те, яке не дає приросту капіталу і отримання прибутку; інші вважають інвестиції вкладеннями грошових коштів, але виключають інші форми рухомого і нерухомого майна, фінансових інструментів, нематеріальних активів. Часто інвестиції ототожнюють з капітальними вкладеннями [4; 10], і, як наслідок, робиться висновок, що всі вони мають довгостроковий характер.

Американські економісти Е. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі розглядають інвестиції як витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового, сільськогосподарського будівництва, а також товарних запасів [18]. Для цієї групи авторів характерно, що в поняття інвестицій вони не включають цінні папери, нематеріальні активи, інші цінності.

У монографії "Інвестиції", що підготовлена Нобелівським лауреатом У. Шарпом, визначається, що в широкому розумінні "інвестувати" означає "розлучитися з грошима сьогодні, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому" [19]. Аналогічне визначення цього терміну знаходиться в монографії "Основи інвестування", підготовлений Л. Гітманом та М. Джонком: "інвестиція – це засіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання капіталу" [6, с. 10]. М. Крупка вважає, що "інвестиції – це ті вкладення, які забезпечують приріст капіталу, створюють новий капітал" [9, с. 24]. За цими визначеннями інвестиції являють собою всі форми забезпечення розвитку підприємства, пов'язані зі збільшенням суми вкладеного капіталу. Тобто інвестиції – це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також не пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал.

У більшості трактувань поняття "інвестиції" відмічено взаємозв'язок двох сторін одного процесу: витрачання ресурсів і одержання результату в довготерміновій перспективі. Результат повинен бути достатнім для того, щоб відшкодувати суб'єкту інвестиційної діяльності понесені витрати і забезпечити приріст капіталу, одержання інших благ чи вигод.

Професор А. Пересада слушно зазначав, що "інвестиції" – значно ширша економічна категорія, ніж довготермінове капіталовкладення у виробничі активи, оскільки можуть здійснюватися в найрізноманітніших формах (реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній); у кінцевому результаті отримується дохід (прибуток), дивіденди тощо [16, с. 10]. Проте максимізація прибутку не завжди є метою інвестицій, в окремих випадках виникає необхідність підтримки збиткових, але важливих для національної безпеки галузей і виробництв, що забезпечує збереження робочих місць і досягнення інших соціальних ефектів. Результатом можуть бути інші форми забезпечення розвитку і підвищення ринкової ціни підприємства, що знаходить відбиття в зростанні суми вкладеного капіталу. На цю мету інвестицій звертають увагу відомі зарубіжні економісти [19; 6, с. 10].

Накопичений досвід у галузі інвестицій поки що не знайшов належного відображення в законодавчій базі та вітчизняній практиці управління інвестиційною діяльністю. Як наслідок, існуючі невизначеності та розбіжності у трактуваннях категорій обумовлюють відповідні ускладнення при вирішенні наукових і практичних завдань. Мають місце випадки вузького і навіть неправильного тлумачення поняття інвестицій. Так, ототожнення інвестицій з капіталовкладеннями не враховує всієї їхньої багатогранності. Капіталовкладення правомірно вважати лише однією з форм довготермінового реального інвестування, яка характеризує окрему сферу інвестиційної діяльності (крім довготермінових вкладень, кошти можуть бути спрямовані на придбання цінних паперів, нематеріальних активів, на поповнення оборотних активів тощо). Також неправильним є визначення мінімального інвестиційного лага на рівні одного року [1, с. 12; 3, с. 7; 14, с. 22], оскільки інвестування може відбуватися, наприклад, через розміщення коштів у банках на депозитних рахунках, як короткотермінове позичання коштів.

У наукових працях зустрічається неправомірне трактування інвестицій як будь-яке залучення капіталу. Тобто всю поточну кредиторську заборгованість підприємства (включаючи заборгованість перед поставальниками, бюджетом, працівниками) у цьому випадку треба відносити до інвестицій. Проте така заборгованість аж ніяк не обумовлена інвестиційною діяльністю, часто вона є формою перерозподілу національного доходу, а також тут не дотримується принцип добровільності вибору об'єкта інвестування.

Згідно із Законом України "Про інвестиційну діяльність" під інвестиціями слід розуміти всі види майнових та інтелектуальних цінностей, якікладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Таке визначення в основному відповідає міжнародному підходу до розуміння інвестиційної діяльності як процесу вкладення ресурсів (благ, майнових і інтелектуальних цінностей), з метою одержання прибутку чи соціального ефекту в майбутньому.

Водночас відмітимо, що законодавче визначення неповно трактує поняття "інвестиції". По-перше, немає сенсу в протиставленні інтелектуальних та майнових цінностей (або майна у вигляді його активів), оскільки нематеріальні ресурси, у вигляді яких інтеле-

ктуальні цінності вкладаються і використовуються підприємством, є одночасно й цінностями майновими. В економічній теорії процес інвестування, що передбачає вкладення усіх форм майнових цінностей, розглядається як "вкладення капіталу".

По-друге, як було зазначено вище, метою інвестицій є не лише отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, а й інші форми забезпечення розвитку і нагромадження капіталу підприємства.

Оскільки різноманітні інвестиції мають різний вплив на розвиток економічних процесів, то необхідність забезпечення ефективного управління інвестиціями потребує класифікації їх за ознаками.

Існує декілька підходів стосовно класифікації інвестицій. За складом інвестиційних ресурсів розрізняють інвестиції валові й чисті. Валові інвестиції характеризують загальний обсяг ресурсів у певному періоді, які спрямовуються на нове будівництво, придбання засобів виробництва або на приріст товарно-матеріальних запасів. Чисті інвестиції становлять різницю між валовими та сумою амортизації у певний період за всіма видами активів.

Основною ознакою поділу інвестицій за окремими формами є об'єкт вкладення капіталу. За цією ознакою в зарубіжній економічній теорії інвестиції поділяють на реальні – спрямування ресурсів у матеріальні та нематеріальні активи, що забезпечують розвиток підприємства (це основні та оборотні засоби, патенти, ліцензії, "ноу-хау" та ін., у результаті використання яких з'являються нові товари і послуги, а інвестор отримує прибуток); фінансові – вкладення коштів у різні фінансові інструменти інвестування (придбання фондових цінних паперів, цільові банківські вкладення, депозити та інші інструменти) [14].

У Законі України "Про інвестиційну діяльність" формам інвестицій приділяється недостатньо уваги. У законодавчій базі вони вперше розглянуті в Законі України "Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»". Згідно з ним інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції.

На нашу думку, такий розподіл потребує певного уточнення. По-перше, є некоректною заміна терміна "реальні інвестиції" на капітальні вкладення (або капітальні інвестиції), оскільки коли йде мова про капіталовкладення, як правило, під цим розуміють інвестиції на відтворення основних засобів і приріст матеріально-виробничих запасів. Проте з недавнього часу вітчизняне законодавство почало включати у це поняття і придбання нематеріальних активів, які підлягають амортизації. У світовій практиці саме застосування терміна "реальні інвестиції" більше відповідає такому широкому тлумаченню капіталовкладень (капітальних інвестицій).

По-друге, поділ фінансових інвестицій на прямі та портфельні проведено за різними класифікаційними ознаками. Так, у зарубіжній теорії інвестицій за ознакою самостійності здійснення вони поділяються на прямі (передбачають безпосередню участь інвестора у виборі об'єктів вкладень) і непрямі (здійснюються за допомогою та участю інвестиційних посередників). Водночас за ознакою мети інвестування фінансові інвестиції поділяються на стратегічні і портфельні. Характерною рисою стратегічних інвестицій є повний контроль інвестора над об'єктом вкладення та управління ним (стратегічне управління забезпечується придбанням інвестором, наприклад, контрольного пакету акцій). Портфельні інвестиції не дають можливості такого контролю і, як правило, представлені пакетом акцій, на який припадає 10–25 % власного капіталу підприємства. Мета портфельних інвестицій – приріст суми вкладеного капіталу або отримання поточного доходу. От-



же, вітчизняне законодавство при класифікації інвестицій за ознаками є дещо суперечливим.

Останнім часом у світовій практиці виділяють ще дві форми здійснення інвестицій: інноваційні – спрямовані у нововведення; інтелектуальні – спрямовані в об'єкти інтелектуальної власності [16, с. 12].

Оскільки інвестиції окремих господарюючих суб'єктів спрямовуються на розв'язання суттєво нескладних завдань, то справедливим є відповідний розподіл інвестицій на різні види. Зупинимось докладніше на існуючих класифікаціях реальних інвестицій. Найчастіше виділяють такі основні види:

- інвестиції у підвищення ефективності (передбачають зниження витрат підприємства шляхом заміни устаткування, навчання персоналу чи переміщення виробничих потужностей у регіони з вигіднішими умовами виробництва тощо);

- інвестиції в розширення виробництва (мають на меті збільшення випуску товарів для вже раніше сформованих ринків у межах існуючих виробництв);

- інвестиції у створення нових виробництв (забезпечують випуск товарів і надання послуг, яких не було освоєно на підприємстві раніше, або ж просте вдосконалення існуючої продукції для виходу на нові ринки);

- інші інвестиції (спрямовані, наприклад, на відповідність виробництва екологічним стандартам, безпеки продукції тощо) [10].

За формами здійснення виділяють такі реальні інвестиції:

- придбання цілісних майнових комплексів (забезпечує галузеву, товарну чи регіональну диверсифікованість діяльності підприємства та "ефект синергізму");

- нове будівництво (як правило, об'єктів із закінченим технологічним циклом за індивідуально розробленим чи типовим проектом);

- реконструкція (тобто істотне перетворення всього виробничого процесу на основі сучасних науково-технічних досягнень);

- модернізація (удосконалення і приведення активної частини основних засобів у стан, що відповідає сучасному рівню технологічного процесу, відбувається шляхом конструктивних змін машин, механізмів і устаткування).

У вітчизняній практиці неоднозначно трактується також поняття інвестиційної діяльності. Відповідно до Закону України "Про інвестиційну діяльність" вона є сукупністю практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Проте таке формулювання характеризує лише загальні риси інвестиційної діяльності на макроекономічному рівні.

Професор І. О. Бланк характеризує інвестиційну діяльність "...як процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації [2, с. 20]. А. А. Пересада ототожнював це поняття з терміном "інвестиційний процес", виділяючи такі його основні стадії, як мотивацію та прогнозування інвестиційної діяльності, обґрунтування доцільності, планування, страхування інвестицій, державне регулювання і фінансування, проектування, забезпечення матеріально-технічними ресурсами, освоєння інвестицій, передача об'єкта в експлуатацію.

Існуючі визначення терміну "інвестиційна діяльність", на нашу думку, не достатньо повно відбивають її мету. Інвестиційна діяльність не обов'язково призводить до розширення економічного потенціалу підприємства (наприклад, вона може бути пов'язана з задоволенням вимог громадськості тощо), а потен-

ційну можливість одержання прибутків не завжди підприємству вдається реалізувати в повній мірі. Згідно із сучасною концепцією управління, спрямованого на зростання ринкової ціни підприємства, інвестиційну діяльність можна визначити як сукупність операцій, пов'язаних з реалізацією проектів для отримання довготермінового зростання ціни підприємства. Остання розуміється науковцями як реальне багатство, яким володіють (і яке можуть одержати в грошовій формі, якщо вони того побажають і продадуть свою власність) власники підприємства. Економічна вартість (ціна) підприємства залежить не тільки від одержуваного ним прибутку, але і від його частки на ринку, конкурентоспроможності, іміджу і стабільності (через вплив на вартість капіталу). Багатством підприємства є також нематеріальні активи, людський і науковий потенціал, успішне управління. В ефективному функціонуванні підприємства зацікавлені не тільки акціонери та працівники підприємства, але й держава, суспільство загалом. Оскільки між зазначеними сторонами можуть існувати протиріччя, просте зростання обсягу прибутку не завжди відповідає меті інвестиційної діяльності.

Поняття інвестиційної діяльності підприємства доцільно розглядати у контексті сподівань усіх зацікавлених сторін на успішний економічний розвиток і довготермінове зростання ціни підприємства.

На нашу думку, наближення вітчизняного понятійного апарату в сфері інвестиційної діяльності до провідного досвіду зарубіжної теорії та практики інвестицій, може посприяти підвищенню ефективності управління інвестиційними процесами на підприємствах України.

Важливого значення набуває не лише розуміння сутності та мети інвестицій, а й основних завдань управління ними на підприємстві. Необхідність забезпечення найбільш ефективних шляхів економічного розвитку підприємства на окремих етапах, що в кінцевому підсумку має конкретний вираз у максимізації ринкової ціни підприємства та підвищенні добробуту його власників у поточному та майбутніх періодах, обумовлює відповідні управлінські завдання інвестиційної діяльності: 1) створення умов для підвищення та збереження високих темпів розвитку підприємства; 2) максимізація прибутків, що залишається в розпорядженні власників підприємства; 3) мінімізація інвестиційних ризиків за необхідного рівня дохідності інвестицій; 4) забезпечення оптимальної ліквідності інвестицій та можливостей швидкого реінвестування капіталу; 5) формування необхідних обсягів та оптимізація структури інвестиційних ресурсів з урахуванням потреб (попиту) на довготермінову перспективу; 6) підтримання фінансової стійкості і платоспроможності підприємства у процесі здійснення інвестиційної діяльності; 7) пошук шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проектів підприємства.

Усі наведені завдання тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені. Зокрема забезпечення високих темпів розвитку підприємств, можна досягти як шляхом вибору і здійснення високоприбуткових інвестиційних проектів, так і прискоренням реалізації інвестиційних програм. У свою чергу, максимізація чистого прибутку від інвестиційної діяльності може супроводжуватися і значним підвищенням інвестиційних ризиків, звідси випливає необхідність оптимізації цих показників. Зрештою, мінімізація інвестиційних ризиків є одночасно необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

У той же час особлива система фінансування інвестиційної діяльності вимагає чіткого відмежування від виробничої та комерційної діяльності підприємств



ва. Витрати на здійснення операційної діяльності покриваються переважно за рахунок валових доходів підприємства, а джерелом інвестиційних витрат є сукупність інвестиційних ресурсів. На відміну від операційних та позареалізаційних доходів, одержані інвестиційні ресурси не повинні оподатковуватися, а в повному обсязі мають бути спрямовані за цільовим використанням. На жаль, цього задекларованого принципу не повною мірою дотримано в деяких положеннях діючого законодавства України, оскільки ряд інвестиційних операцій недостатньо відмежовано від поточної господарської діяльності й підлягають оподаткуванню.

**Висновки.** На основі узагальнення підходів до визначення поняття "інвестиції" нами відзначено, що основною метою інвестицій на підприємстві є забезпечення різних форм його розвитку і нагромадження капіталу, а поняття інвестиційної діяльності доцільно розглядати в контексті сподівань зацікавлених сторін на успішний економічний розвиток і довготермінове зростання ціни підприємства, що дозволяє глибше проникнути в економічну природу інвестиційної діяльності та розмежувати її з іншими видами господарських операцій. Показано, що тлумаченню українським законодавством форми капітальних інвестицій як придбання матеріальних та нематеріальних активів, що підлягають амортизації, найбільш адекватним є термін "реальні інвестиції", який набув широкого застосування у світовій практиці, а поділ інвестицій на прямі та портфельні проведено за різними класифікаційними ознаками, що також потребує уточнення відповідно до загальноприйнятої практики у розвинених країнах.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Уточнення основних понять, що характеризують інвестиційну діяльність, сприятиме поглибленню розуміння сучасних проблем удосконалення управління інвестиціями та прийняттю обґрунтованих рішень щодо напрямків активізації інвестиційних процесів. Інвестиції, забезпечуючи просте й розширене відтворення основних засобів підприємств, підвищен-

ня технічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, відіграють виключно важливу роль для економічного розвитку. Без них неможливе здійснення структурних змін в економіці, вирішення низки соціальних проблем, а також здійснення природоохоронних заходів. Ефективна інвестиційна діяльність має стати основою забезпечення розвитку сучасного виробництва, структурних зрушень в національній економіці, науково-технічного і соціального прогресу, визначити місце України у світовому співтоваристві.

1. Беренс С. В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / С. В. Беренс, П. М. Хавранек ; [пер. с англ.]. – Перераб. доп. изд. – М., 1995.
2. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : підруч. / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К., 2003.
3. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений / М. Бромвич ; [пер. с англ.]. – М., 1996.
4. Ван Хорн Дж. К. Основы управления инвестициями / Дж. К. Ван Хорн ; [пер. с англ.]. – М., 1996.
5. Васильченко С. М. Теоретичні основи інвестування / С. М. Васильченко // Фінанси України. – 2001. – № 1.
6. Гитман Л. Основы инвестирования / Л. Гитман, М. Джонс ; [пер. с англ.]. – М., 1999.
7. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег : [монография] / Дж. Кейнс ; [пер. с англ.]. – М., 2002.
8. Класифікація інвестицій як система супідрядних понять довгострокового вкладення капіталу / Є. М. Сич, В. П. Ільчук, О. Є. Сич [та ін.] // Фінанси України. – 1999. – № 7.
9. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів, 2001.
10. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов / Я. С. Мелкумов. – М., 1999.
11. Міжнародна інвестиційна діяльність : підруч. / [Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозковий та ін.]. – К., 2003.
12. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Фредерік С. Мишкін. – К., 1999.
13. Недашківський М. М. Інвестиційні процеси в Україні / М. М. Недашківський, О. Д. Данилов. – Ірпінь, 2001.
14. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткотт ; [пер. с англ. под ред. А. Н. Шохина]. – М., ЮНИТИ, 1997.
15. Реверчук С. К. Инвестиология / С. К. Реверчук. – К., 2001.
16. Пересада А. А. Управление инвестиционным процессом / А. А. Пересада. – К., 2002.
17. Рюмшин О. Є. Категорія інвестиції та методологія її класифікації за сутнісними ознаками групування / О. Є. Рюмшин // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 5 (23).
18. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; [пер. с англ.]. – М., 1995.
19. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли ; [пер. с англ.]. – М., 1999.

Надійшла до редколегії 15.09.2010

Т. Овчаренко, канд. екон. наук, асист.

## ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ

*У статті розглянуто інвестиційну діяльність страхових компаній яка є важливим елементом розвитку суспільства. Визначено фактори, що негативно впливають на інвестиційну привабливість страхового ринку України, а відтак уповільнюють його розвиток.*

*In the article the investment of insurance companies is an important element of society. The factors that negatively affect the investment attractiveness of Ukraine's insurance market, and thus slow down its development.*

**Постановка проблеми.** Страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансової безпеки. Без розвиненого страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, забезпечення різних сфер його життєдіяльності. Проте сьогодні в Україні страховий ринок перебуває лише в стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового і технологічного характеру. Чинне законодавство, що регламентує функціонування страхового ринку, не є логічно завершеним. Бракує й необхідних методичних розробок для підвищення ефективності діяльності страхових компаній. Часта зміна регуляторів страхового ринку не сприяла формуванню в Україні дієвої системи страхового нагляду. Відчувається брак кваліфікованих фахівців

страхової справи, а також ґрунтовних наукових досліджень й аналітичних матеріалів зі страхової проблематики. Немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих складових.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За радянських часів проблеми страхування викладено в наукових працях М. Аглая, В. Афанасьєва, В. Ачаркяна, А. Бабица, М. Галицької, П. Іпатова, Є. Єгорова, Б. Сабанти, М. Седової, Г. Чернової та інших авторів. Ці дослідження носили у більшості випадків характер коментарів до державного соціального законодавства, або зводилися до критики західних моделей соціального забезпечення. Починаючи з 1990-х рр., в умовах ринкових реформ, питання соціального захисту населення отримали новий імпульс та інший якісний рівень.

Для розуміння особливостей функціонування сучасної системи страхування важливе значення мають праці науковців України, зокрема В. Базилевича,

© Т. Овчаренко, 2011

К. Базилевич, О. Барановського, О. Василика, В. Гейця, М. Клапкова, П. Лайка, О. Ніколаєнка, С. Осадця, Р. Пікус, В. Фурмана, А. Чухна, С. Юрія, О. Ястремського; Росії – І. Іванової, Є. Коголовської, Л. Рейтмана, Г. Тагієва, а також інших країн – Г. Брауна, В. Варкалло, А. Віллетта, В.-Р. Гейльмана, Е. Гельтенса, Я. Дангеля, А. Нікбахта, Д. Сороса, Ю. Страубе, Є. Строїнського, Й. Тетенсена, Є. Хандшке, Р. Швєблера.

Водночас питання розвитку страхування отримали достатньо серйозну розробку в західній науковій літературі, документах Міжнародної організації праці та Європейського співтовариства, значний вклад здійснили такі видатні економісти, як: Г. Аерон, Т. Катлер, Р. Клейн, Т. Мармор, Д. Машау, П. Мутон, Ф. Скиммор, П. Феррара та ін. Окремі аспекти теоретико-методологічного обґрунтування сутності страхування розглянули у своїх працях такі західні фахівці: В. Берг, А. Вагнер, Дж. Глаубер, С. Маккі, А. Манес, К. Маркс, П. Мюллер, П. Самуельсон, П. Шиміковський та ін.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є дослідження інвестиційної діяльності страховиків в умовах економічної фінансової кризи, на основі дослідження інвестиційних стратегій страхових компаній та ролі страхування як джерела інвестицій у вітчизняну економіку.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиційна діяльність страхових компаній є важливим елементом соціально-економічного розвитку суспільства. Соціальне значення інвестиційної діяльності страховиків нерозривно пов'язане з осядаючою функцією страхування, коли з численних індивідуальних внесків формуються необхідні для покриття можливих збитків колективні фонди, що керуються професійними страховими організаціями. Економічне значення інвестиційної діяльності страхових компаній обумовлене великими обсягами їхніх інвестиційних ресурсів.

Фінансові ресурси, які акумулюються у вигляді страхових резервів, є істотним джерелом інвестицій в економіку. У розвинених країнах світу страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень перевищують загальноєвропейські інституціональних інвесторів – банки й інвестиційні фонди.

Не менш важливе значення має інвестиційна діяльність страховиків і на мікрорівні, виступаючи одним з головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії.

По-перше, інвестиційна діяльність визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів.

По-друге, добре організована інвестиційна діяльність забезпечує в певній мірі якість страхових послуг і визначає ринкову позицію страховика.

По-третє, інвестиційна діяльність впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат.

По-четверте, інвестування дає можливість власникам страхової компанії розвивати свій бізнес і самостійно управляти ним. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів. Це положення є суттєвим у світлі тенденцій щодо поступового збільшення регулятором вимог до мінімальних розмірів статутного капіталу страхових організацій [3].

До кризи український страховий ринок демонстрував швидкі й стійкі темпи росту, поліпшувалися його якісні характеристики, збільшувалася частка страхо-

вих послуг у ВВП, що сприяло зростанню ролі страхових компаній у національній економіці. Зважаючи на це виникала нагальна потреба у проведенні комплексних досліджень не лише економічної природи страхових операцій, а й політики страховиків у галузі ефективного нагромадження й інвестування.

Дослідження показують, що основним джерелом одержання прибутку для страхової організації більшості цивілізованих країн є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій, на дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів й ін.

На даний момент, більшості страхових компаній України буде потрібна нова фінансова підтримка акціонерів. Найбільші проблеми виникли у страховиків, які працювали з банківським каналом продажів, а також орієнтувалися на авто страхування. Проблема в тому, що з початку 4-го кварталу 2008 р. страховики відзначають зростання середньої виплати. Точніше, у валютному еквіваленті він залишився сталим, але у гривні, до якої прив'язані страхові договори, істотно збільшився.

Незважаючи на стабільне зростання частки валових страхових платежів у ВВП, її розмір залишається недостатнім, щоб стверджувати про значну роль страхування у функціонуванні національної економіки. Страхові компанії не на повну потужність використовують власний потенціал, як фінансового інституту, який акумулює кошти населення та підприємницьких структур і розміщує їх у процесі інвестиційної діяльності, відіграючи таким чином вагому роль у перерозподілі ВВП. Невелика частка страхових платежів українських страховиків у ВВП вказує на недостатній рівень страхової культури і відповідних традицій та реальних доходів бізнесу і населення – головних споживачів страхового продукту.

Показники надходжень страхових платежів свідчать про високий попит на добровільне страхування майна і низький – на послуги зі страхування життя. Структурний дисбаланс набув ознак, які потребують негайної уваги з боку держави. Адже така ситуація на страховому ринку суперечить основам функціонування страхових ринків як країн з розвинутою ринковою економікою, так і країн з економікою перехідного типу. Світові страхові гранди у структурі премій найбільшу частку мають премії зі страхування життя – близько 60 % [3].

Це свідчить про те, що економічно розвинені країни орієнтовані на розвиток страхування життя, оскільки саме цей вид страхування має практично невичерпний потенціал. Коли населення отримує можливість спрямовувати значну частину своїх коштів не на споживання, а на заощадження, виникає потреба в існуванні фінансових інститутів, які б забезпечили зберігання і примноження цих коштів, тобто інвестиційних та пенсійних фондів, страхових компаній зі страхування життя. Саме тому в країнах з розвинутою економікою, де рівень життя населення досить високий, страхування життя розвивається швидкими темпами. Зокрема, в Японії та Великобританії частка премій зі страхування життя складає близько 80 % [8].

Недостатній рівень капіталізації ринку, несприятливі умови для інвестування, відсутність надійних інвестиційних інструментів і державних гарантій під інвестиційні проекти, недосконалість податкового законодавства негативно впливають на інвестиційну привабливість страхового ринку України, а відтак уповільнюють його розвиток. Загальний

рівень інвестиційної привабливості вітчизняного страхового ринку 52 % експертів визначили як середній.

У першу чергу політична та економічна нестабільність негативно впливає на інвестиційну діяльність. Підтвердженням цьому є загальна невизначеність місця та ролі страхування в українському суспільстві та неузгодженість регуляторної політики у сфері страхування, корупція у державних органах влади. Відсутнє чітке усвідомлення того, що розвинений страховий ринок не існує за умов фінансово та соціально-економічної нестабільності.

Ситуація зі страхуванням життя, що склалась сьогодні в Україні, зумовлена низьким економічним розвитком країни, відсутністю у більшості населення країни вільних коштів, які можна було б вкласти у страхування життя та недовірою до страхових компаній, зумовленою негативним досвідом вкладання коштів у різноманітні фінансові структури на початку 90-х років ХХ ст. [7].

Стимує розвиток страхування життя також відсутність на ринку України довгострокових фінансових інструментів, в які могли б вкладати кошти страхові компанії. Українські державні цінні папери поки що не є надійним фінансовим інструментом, а вкладення коштів в акції підприємств на довгострокову перспективу, є досить ризикованим.

В умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності. Страхові компанії виступають у двох якостях. З одного боку в процесі здійснення своєї основної (операційної) діяльності вони страхують економічні інтереси суб'єктів господарювання від ймовірних ризиків і цим самим стимулюють інвестиційну активність, з іншого – виступають безпосередніми інвесторами.

Таким чином, роль страхових компаній як поставальника капіталу визначають два фактори: обсяг ресурсів, якими вони володіють, і термін, протягом якого ці ресурси можуть використовуватись. Зростання інвестиційного капіталу обумовлене наступними чинниками: наявністю страхових резервів, що збільшуються з розширенням страхових операцій та власним капіталом.

У зв'язку з тим, що обсяг резервів і термін, на який вони розміщуються, перетворюють страхові компанії у найпотужніші фінансово-кредитні інститути, у країнах з розвиненим ринком страхова справа визнана стратегічним сектором економіки. Інвестиційна діяльність страхових компаній за кордоном є настільки масштабною, що численні страховики мають спеціалізовані відділи, які займаються управлінням інвестиційними портфелями. Діяльність страхових компаній, таким чином, стала виходити далеко за межі страхової, і це стало визначальним у віднесенні їх до фінансових посередників.

Інвестиційна діяльність стала невід'ємною частиною страхового бізнесу і це відзначають у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені, які вказують, що основна діяльність страхової компанії пов'язана досить часто зі збитками, які можуть компенсуватись прибутком від інвестиційної та фінансової діяльності.

Інвестиційні можливості страхування в Україні з року в рік зростають, про це свідчить аналіз динаміки частки чистих страхових премій у ВВП. Ринок розвивається, а відтак страхові компанії набувають якостей потужних інституціональних інвесторів.

На Заході, де високий рівень конкуренції та збитковості страхових операцій, саме питання прибуткового і належного розміщення вільних коштів є для керівництва будь-якої компанії дуже важливим.

Переважає більшість вітчизняних страховиків вважає за доцільне заробляти кошти безпосередньо на страхових операціях і задовольнятися низько дохідними інвестиційними інструментами, такими, як депозити [4].

Проблемою, пов'язаною з інвестиційними та страховими операціями, є питання співставлення їх ролі у страховому бізнесі. Існують різні точки зору. Одна ґрунтується на тому, що основним завданням страхової компанії є надання страхових послуг, а тому інвестиційна діяльність має вторинне значення. Такого підходу дотримувались науковці та практики за часів СРСР, коли страхові резерви Держстраху були у повному розпорядженні держави, яка монополізувала цей вид діяльності.

Інша – інвестиційна діяльність є головною, вона створює умови для виконання страхових зобов'язань перед клієнтами, особливо це стосується страхування життя. Ця позиція відстоюється в наукових колах Німеччини, Франції та США [10].

Вважаємо, що страхова та інвестиційна діяльність є рівнозначними. Саме таке твердження має переконливі аргументи, адже не можна реалізувати інвестиційну функцію страхування без попереднього накопичення грошових фондів. І навпаки, ефективне розміщення страхових резервів і власних коштів страхової компанії – це засіб досягнення фінансової стійкості. Існує тісний взаємозв'язок між зазначеними видами діяльності.

Оптимізація процесу управління інвестиційним потенціалом є доволі актуальним завданням серед страховиків. Вибір моделі управління залежить від розміру та фінансових можливостей компанії, обраної інвестиційної політики, наявності прямих та непрямих державних обмежень або стимулів до вибору інвестиційних партнерів, умови їх діяльності тощо.

Нагальною є проблема щодо дотримання принципів інвестування страхових резервів, дохідності; диверсифікації інвестиційного портфелю; гарантованого повернення вкладень; підконтрольності інвестицій; ліквідності й привабливості.

Доволі логічний є розподіл, якщо зважити на те, що на другому місці серед інвестиційних пріоритетів щодо розміщення страхових резервів, у разі рекомендаційного характеру є слабо ліквідний об'єкт – нерухомість.

Експерти з ризикових компаній вважають, що, по-перше, варто дотримуватись принципу дохідності, по-друге, диверсифікації інвестиційного портфелю та гарантованого повернення вкладень, по-третє, ліквідності та підконтрольності інвестицій, по-четверте, привабливості [7].

Торкаючись питання управління інвестиційним потенціалом можна виділити декілька систем, які передбачають:

- наявність у структурі страхової компанії власного інвестиційного департаменту із залученням висококваліфікованих менеджерів та актуаріїв. За необхідності можливе також створення дочірніх інвестиційних компаній або компаній, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів й управляють активами. Такий підхід можна охарактеризувати як надзвичайно чутливий до індивідуальних потреб страховика;

- передача активів на аутсорсінг. Довірче управління є доцільним для середніх та малих страхових компаній, які за невелику (порівняно з витратами на самостійне управління) плату отримують професійні послуги, можуть підвищити дохідність та диверсифікованість інвестиційного портфелю. Основною вадою цього методу управління є нездатність управляючої компанії повністю задовольнити потреби страховика в індивідуальному підході [3].

Більшість страхових компаній не має ретельно розробленої інвестиційної стратегії та вкладає кошти у фінансові інструменти афілійованих структур чи у банківські депозити. З розвитком страхового ринку в частині його реального сегменту потреба у безпечному та ефективному розміщенні коштів страхових компаній буде зростати. Забезпечити вирішення цього завдання можна лише за умови наявності відповідного інформаційного та кадрового забезпечення. Страхові компанії, надаючи послуги з покриття ризиків, самі відчують потребу у професійних управляючих, у першу чергу на фондовому ринку.

Нині 70,6 % страховиків наголосили, що при організації інвестиційної діяльності користуються послугами штатних фахівців; по 23,5 % – компаній з управління активами та позаштатних консультантів; і лише 5,9 % – дочірньої інвестиційної компанії [4].

Ризикові страховики використовують усі можливі канали, а лайкові віддають перевагу штатним працівникам.

Питання управління інвестиційним потенціалом страхових компаній у частині вибору партнерів не може залишатись поза увагою держави. Чим більш стабільними, прозорими, чіткими та відповідними реаліям та потребам ринку є норми законодавства в цій сфері, тим більш захищеними є інтереси страхувальників та страховиків. Держава повинна не лише констатувати практику, що склалась, але і створювати її шляхом впровадження нормативно-правово підґрунтя для поточних та перспективних потреб учасників фінансового ринку [3].

Типи участі страхових компаній на фінансовому ринку можна розподілити на спекулятивний та інвестиційний. У загальноринковому вимірі превалювання того чи іншого типу залежить від співвідношення страховиків, що здійснюють ризикові види страхування, і страховиків, що здійснюють страхування життя. З огляду на те, що у структурі страхових платежів в Україні за видами страхування превалюють ризикові види, інвестиційна діяльність вітчизняних страховиків, у першу чергу, повинна забезпечувати можливість негайного відчуження коштів страхувальників з інвестиційного процесу. Основною метою страховика, що виступає в ролі інвестора, є забезпечення фінансової стійкості для виконання зобов'язань перед страхувальниками. Інтерес страхового інвестора визначається досягненням цієї мети.

Загалом, на відміну від класичного інвестора, основними цілями страховика при формуванні інвестиційного портфеля в умовах вітчизняного страхового ринку є не лише максимізація доходності та мінімізація ризику, а й забезпечення повернення вкладень.

Практичне втілення даної концепції в умовах України є віддаленим від бажаного. Як вже відзначалось, характерною рисою вітчизняного страхового ринку є низький рівень виплат, який, у свою чергу, є наслідком того, що частина страхових операцій використовуються з метою податкової оптимізації. Це означає, що в розпорядженні страховиків залишається великий обсяг страхових премій. З огляду на це страховики вважають за доцільніше в умовах нестабільного функціонування інвестиційних ринків не займатись пошуками варіантів прибуткового і надійного розміщення активів [4].

Ще однією перешкодою на шляху перетворення українських страховиків на потужних інвесторів є низька капіталізація страхового ринку.

У той же час необхідно усвідомлювати, що низька інвестиційна активність страховиків є наслідком не лише недостатнього рівня страхової культури. Навіть за дотримання законодавчих умов питання гарантії збереження коштів залишається невирішеним.

Низька інвестиційна привабливість для страховиків набору українських інвестиційних інструментів та обмеженість їх вибору визначають стан не тільки страхування, а й економіки загалом. Страховий сектор за рахунок своєї стабільної інвестиційної політики дозволяє підтримувати в національній економіці здатність до стійкого економічного зростання незалежно від циклічних коливань. Тому в розвинутих країнах від рівня розвитку страхування, особливо накопичувального страхування, багато в чому залежить стан грошово-кредитної системи, рівень інфляції, а отже – рівень і якість інвестиційної активності.

Ставки за депозитами в Україні залишаються ще достатньо високими порівняно з іншими країнами світу, що робить інвестування саме в ці фінансові активи досить привабливим для страхових компаній. Однак зазначена форма інвестувань є уразливою з боку системних фінансових ризиків, пов'язаних, зокрема, з інфляційним знеціненням грошової одиниці та зміною банківського процента.

Крім того, відсотки за депозитами будуть знижуватись у зв'язку з приходом на банківський ринок іноземних інвесторів, які будуть пропонувати кредити за низькими відсотками згідно з процентною політикою власних національних ринків, і відповідно знижувати депозитні ставки.

Повноті використання інвестиційних можливостей страхового капіталу на фондовому ринку заважає не лише диспропорція у співвідношенні ризикових видів страхування і страхування життя, а й слабкість самого фондового ринку.

Ринок акцій є одним з основних сегментів фінансового ринку і тому його стан досить об'єктивно відображає сутність процесів, що відбуваються в економіці. Розвиток ринку акцій тісно пов'язаний з процесом приватизації державної власності. В Україні цей процес носить повільний і невпорядкований характер, відстрочивши прихід на підприємства нових ефективних власників. Процес приватизації державних підприємств включав продаж компаній за надзвичайно заниженою вартістю, виникнення "фінансових пірамід", які не тільки завдали фінансової шкоди всім учасникам приватизаційного процесу, але й значно підірвали довіру потенційно потужної категорії інвесторів – громадян – до інвестиційних компаній і фінансових установ загалом.

Практично всі акції, які обертаються на фондовому ринку України, є простими іменними акціями, оскільки переважна більшість акціонерних товариств в Україні була створені у процесі приватизації. Таким чином, в Україні не набув поширення випуск привілейованих акцій, які є більш прийнятними для інвестування страхових активів, оскільки знижують ризик вкладень у цей інструмент, який є ризикованим за своєю економічною сутністю.

Через відокремленість акціонерного капіталу від реального сектору економіки спотворюється інвестиційний попит на фондові активи, підприємства не відчують власної вартості в акціях. Рівень інвестиційної мобільності пайового капіталу є надзвичайно низьким.

Загалом ринок акцій нині є недокапіталізованим і функціонує переважно в первинній формі розвитку. Активізація торговельних угод часто ототожнюється зі збільшенням обсягів операцій, що, на наш погляд, є передчасним висновком.

Активність страхових компаній на ринку нерухомості залишається незначною. При цьому частка інвестицій у нерухомість окремих страхових компаній може бути значно більшою. Але, як правило,

страховики тримають на балансі лише ту нерухомість, яка необхідна для здійснення операційної діяльності (офісні приміщення тощо). Такий обсяг вкладень, як правило, свідчить про те, що страховики не розглядають цей ринок як перспективний з точки зору інвестування.

Теоретично вкладення в нерухомість можуть розглядатись як перспективний напрямок для страхових компаній, що здійснюють страхування життя та інших фінансових посередників, що в силу особливостей основної діяльності здійснюють довгострокові інвестиційні вкладення з метою захисту від інфляційного знецінення активів.

Вкладення в нерухомість, як правило, забезпечують більш високу віддачу, ніж надання коштів у кредит. Слід відзначити, що інвестиційна привабливість об'єктів нерухомості (житла, соціальної інфраструктури) відзначається нерівномірністю для різних регіонів. Найбільш привабливим з цієї точки зору є м. Київ (завдяки можливості придбання житла, створення регіональних представництв фірм), рекреаційних зонах, території поблизу столиці та великих міст (дачі, котеджі).

Для консервативних інвесторів, до яких належать і страховики, включення золота до портфеля має сенс лише в контексті покращення його диверсифікаційних властивостей, оскільки золото має негативну кореляцію з більшістю інших основних класів активів.

Деякі фахівці з портфельного інвестування, вважають, що включення золота до портфеля може бути надзвичайно корисним для підвищення скоригованої на ризик його дохідності. Вважається, що оптимальна частка золота в портфелі знаходиться в межах від 5 % до 10 %. Саме такий норматив вкладень коштів страхових резервів у банківські метали і встановлено державою для всіх страховиків.

Важливою характерною рисою золота як класу активів є й те, що воно не є чийсь зобов'язанням, як усі боргові цінні папери, та не засвідчує права вимоги на активи компанії, як акції. Тобто інвестори в золото не несуть ризику дефолту або банкрутства на відміну від інвесторів у будь-які цінні папери.

Загалом структура інвестиційного портфеля українських страховиків характерна для нерозвинених страхових ринків економік перехідного типу, на яких переважають ризикові види страхування. У таких умовах страховики приділяють основну увагу отриманню високого поточного доходу і ліквідності інвестицій.

Головною метою державного регулювання інвестиційної діяльності є забезпечення необхідної платоспроможності страховиків. Законодавці та органи нагляду, вирішуючи це питання, не приділяють достатньої уваги дотриманню прав страхових компаній як інституціональних інвесторів. Від цього у значній мірі залежить можливість своєчасного і повного виконання ними зобов'язань перед клієнтами. На страховому ринку часто виникають ситуації, коли виконання умов по страховим відшкодуванням залежить не лише від страхових компаній, але й від бажання та можливостей держави, інших учасників фінансового ринку виконати свої зобов'язання. У зв'язку з цим необхідно законодавчо надати право страховим компаніям здійснювати контроль за розміщеними страховими резервами шляхом участі в радах директорів підприємств, в які інвестовано кошти, регулярного отримання інформації щодо прийняття ними управлінських рішень, поточного фінансового стану [5].

Правила не надають можливості представляти кошти страхових резервів цінними паперами, що не котируються на фондовій біржі. Законодавство в такий спосіб оцінило ступінь ризику таких вкладень, але

водночас знизило можливості страховиків кредитувати економіку. Загальновідомо, що найбільш перспективні вкладення – це вкладення в реальний сектор економіки.

Серед недоліків діючої системи державного регулювання розміщення страхових резервів є існуючі нормативи, які не відповідають реаліям ринку; обмеженість напрямів інвестування та мінливість нормативних актів.

Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності страхових компаній доцільно встановити норматив вкладень у цінні папери, які не котируються на фондовій біржі, на рівні не більше 30 %. Це дозволить забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу, підконтрольність інвестицій з боку інвесторів-страховиків, покращення диверсифікації інвестиційного портфеля, а збільшення обсягів страхових премій та резервів сприятиме тому, що інвестиційна діяльність страховиків буде мати реальний, а не спекулятивний характер.

Привертає увагу той факт, що акції та облігації, які котируються на фондовій біржі, мають однакові обмеження. Рангова характеристика цих фінансових активів за факторами ризику, дохідності та ліквідності прямо протилежна, що повинно знайти відображення у нормативах.

У найближчій перспективі страхові компанії будуть зайняті пошуком дохідних і надійних інвестиційних активів. Вони зацікавлені в таких цінних паперах, які б забезпечили мінімальну ставку дохідності в умовах прогнозованих темпів інфляції. В Україні це тривалий час не буде існувати ліквідного та достатньо дохідного фінансового ринку. В цих умовах страховим компаніям доведеться вкладати свої кошти в короткострокові та ризикові фінансові інструменти. Тому держава повинна запровадити нові державні цінні папери, орієнтуватись переважно на вітчизняних інвесторів, розміщувати державні позики на внутрішньому ринку, забезпечуючи необхідний рівень дохідності, який би перевищував інфляційні очікування. Це дало б змогу активізувати інвестиційну діяльність фінансових посередників, особливо страхових компаній, а також не допустити відтоку коштів за межі країни [5].

Проблема побудови ефективної системи оподаткування страхової галузі має велике значення, оскільки від кількості податків, їх функціонального призначення, рівня ставок, диференційованого підходу, наявності та обґрунтованості пільг залежать можливості впливу податків на поведінку страхових компаній та інших суб'єктів економічної діяльності. Сьогодні це звучить особливо актуально, оскільки чинна система оподаткування страхових компаній ставить страховиків у виключне, порівняно з іншими юридичними особами, становище. Це єдина галузь, де оподатковується не прибуток, а дохід, що стало однією з основних причин існування різного роду податкових оптимізаційних схем. Останнє явище не можна назвати цілком негативним. Існують два типи податкової оптимізації: відстрочення податкових платежів, що широко використовується у країнах з ринковою економікою, та повне ухилення від сплати податків (характерне для України та інших країн, економічні реалії та податкове законодавство яких створюють податкові стимули до такої поведінки господарюючих суб'єктів). Безумовно, такий дисонанс вимагає виправити ситуацію.

**Висновки.** Отже, можна стверджувати, що пільговий режим оподаткування страхових компаній втратив свою актуальність та починає виконувати дестимулюючу функцію в межах національної економіки і є ефективним виключно відповідно до інтересів страховиків.

Прибуткове оподаткування страхових компаній в Україні можна ідентифікувати як недосконале. Використання виключно альтернативного податку на доходи створює неринкові переваги для страхування порівняно з іншими конкурентними секторами фінансового ринку, ігнорує інтереси бюджету, не стимулює ефективну страхову та інвестиційну діяльність [3].

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Таким чином, залучені страховими компаніями вітчизняні та іноземні інвестиційні ресурси необхідно спрямовувати на підвищення якості послуг, розвиток інформаційних технологій, на удосконалення збутової та продуктової політики та у підвищення кваліфікації персоналу. При цьому, слід відзначити, що завадити здійсненню тактичних і стратегічних планів можуть лише ризики, які притаманні вітчизняним страховикам.

Тому, зважаючи на вище зазначене, нагальним питанням є впровадження компаніями дієвої системи ризик-менеджменту, адже багатьом компаніям притаманний ризик недобросовісної конкуренції, недостатності капіталу, неформалізованості бізнес-процесів та втрати частки ринку.

Так, лайфові компанії переймаються, у першу чергу, ризиками недобросовісної конкуренції (33,3 %), знеціненням вартості активів (33,3 %) та відсутності чіткої законодавчої бази зі страхування життя (33,3 %). У той час, як ризикові компанії стурбовані ризиками недостатності капіталу (35,7 %), недобросовісної конкуренції (35,7 %), неформалі-

зованості бізнес-процесів (28,6 %), втрати частки ринку (21,4 %), плинності кадрів та корпоративного управління (по 14,3 %).

Щодо страхових компаній з іноземним капіталом, то вони, насамперед, переймаються мінімізацією ризиків пов'язаних з недобросовісною конкуренцією, з вітчизняним капіталом – неформалізованими бізнес-процесами, недостатністю капіталу та недобросовісною конкуренцією, втратою частки ринку, плинністю кадрів та корпоративним управлінням, (зазначено у порядку пріоритетності). А страховиків, статутні фонди яких мають змішаний капітал, в однаковій мірі хвилюють питання недостатності капіталу, знецінення вартості активів та недобросовісної конкуренції [9].

1. Азаров М. Розвинуте страхування – каталізатор економічного зростання / М. Азаров // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 6. 2. Страхування: підруч. / [В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Р. В. Пікус та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. – К., 2008. 3. Баутов А. Н. Прогнозирование и управление инвестициями страховых организаций на фондовом рынке / А. Н. Баутов // Страхование дело. – 2004. – № 8. 4. Крейдич І. М. Інвестиційна діяльність страхових компаній / І. М. Крейдич // Фондовый рынок. – 2007. – № 48. 5. Сплетухо Ю. А. Страхование: учеб. пособ. / Ю. А. Сплетухо, Е. Ф. Дюжиков. – М., 2004. 6. Словарь страховых терминов / под ред. Е. В. Коломина, В. В. Шахова. – М., 1991. 7. Страхование / [под ред. В. И. Рябикина]. – М., 2006. 8. Страхование: навч. посіб. / [за ред. Ю. О. Заїки. – К., 2004. 9. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку / В. М. Фурман. – К., 2006. 10. Шинкаренко І. Э. Страхование ответственности: справочник / И. Э. Шинкаренко. – М., 2006. 11. Шихов А. К. Страхование: учеб. пособ. / Шихов А. К. – М., 2006.

Надійшла до редколегії 04.10.2010

М. Ситницький, канд. екон. наук, асист.

## СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОЕКТУ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

*Досліджено загальну структуру та визначено суперечливі й перспективні положення проекту Податкового кодексу України, запропоновано напрями їх оптимізації з метою підвищення ефективності вітчизняної фіскальної політики.*

*The structure, discordant and perspectives principles of the project of Taxation code of Ukraine are researched and the directions of optimization are suggested for the increase of effectiveness of national fiscal policy.*

**Постановка проблеми.** Підвищення ефективності вітчизняної фіскальної політики – актуальна та важлива для України проблема. Це зумовлено глибокими соціально-економічними перетвореннями, які відбулися у процесі проведення несистемних реформ за роки незалежності України, що призвело до відсутності цілісної концепції державної економічної політики, значних диспропорцій в економіці, початку глибокої фінансово-економічної кризи. Невиваженість податкової системи держави змусила суб'єктів господарювання зазнати суттєвих втрат у кризові часи, а більшість підприємств була вимушена згорнути свій бізнес унаслідок сильного податкового тиску в умовах рецесії економіки. Ланцюговою реакцією стало гальмування інноваційного розвитку держави та суттєве зниження рівня реальних податкових надходжень. У сучасних умовах, економіка потребує поетапного відновлення впевненими кроками в напрямку розвитку високотехнологічних та експортноорієнтованих галузей. Необхідність реалізації такої програми зумовлює проведення заходів щодо збалансування податкової системи та коригування фіскальної політики шляхом кодифікації нормативно-правової бази, що призведе до соціальної справедливості та простимулює інноваційну модель розвитку держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зазначену проблематику досліджувала значна кількість вітчизняних учених, зокрема: В. Л. Андрущенко, З. С. Варналій, О. Д. Васирик, Д. В. Василичев,

Л. В. Голишевська, Л. М. Демиденко, І. О. Лютий, П. В. Мельник, В. І. Ревун, А. М. Соколовська, Л. Л. Тарангул, А. Г. Швець, Т. І. Єфименко та ін.

З. С. Варналій у своїх дослідженнях розкриває сутність податкової політики, проблеми її формування й особливості реалізації в Україні та інших країнах; визначає роль податкової політики в реалізації соціальної стратегії держави, регіональні аспекти податкового потенціалу України. Аналізує проблеми та напрями удосконалення елементів системи адміністрування податків, моральні вимоги суспільства до працівників органів ДПС України. Досліджує організаційні й тактичні заходи щодо виявлення податкових злочинів, інформатизацію адміністрування податків і домінуючі податкової політики, організаційно-правове забезпечення електронного оподаткування, проблеми реформування податкової міліції України та співробітництво держав у галузі оподаткування [1].

Роботи професора І. О. Лютого сконцентровані на дослідженні широкого кола проблем пов'язаних з розвитком та перспективами податкової політики України у контексті глибокого аналізу тенденцій та шляхів її оптимізації [3].

Л. В. Голишевська, А. Г. Швець концентрують увагу на дослідженнях сутності стратегічних цілей реформування податкової політики України, через необхідність удосконалення податкової політики України за такими напрямками: підвищення ефективності системи адміністрування; вдосконалення законодавчого

забезпечення податкової системи шляхом розробки і прийняття Податкового кодексу України; детінізація економіки та боротьба з корупцією в системі адміністрування податків шляхом посилення кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків та корупцію у системі державних органів влади; реформування спрощеної системи; реформування системи відрахувань до фондів соціального страхування шляхом запровадження єдиного соціального податку.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Враховуючи значні здобутки вітчизняних вчених у дослідженні вказаної проблеми, низка питань щодо реформування податкової політики України є дискусійними і потребують додаткових досліджень, зокрема аналіз окремих положень проекту Податкового кодексу України № 7101-1 від 21 вересня 2010 р. (далі Кодекс) на з'ясування можливості їх реалізації у відповідності до реального стану економіки України.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є дослідження структури, суперечливих і перспективних положень проекту Податкового кодексу України та розробка напрямів їх оптимізації.

**Виклад основного матеріалу.** Принцип виваженості у формуванні нормативно-правових актів є домінуючим. Саме такий підхід дає змогу на фаховому рівні створити дієву систему стримувань і противаг, що дозволяє ефективно впроваджувати конкретний регулятивний акт у дію. Відповідно до цього, проект Податкового кодексу України № 7101-1 від 21 вересня 2010 р., який вніс на розгляд у Верховну Раду України Кабінет Міністрів України, також став предметом дискусії широкого кола науковців, експертів, політиків, фахівців різних рівнів та статусів. Такий резонанс був визваний: по-перше, особливою важливістю документу, який фактично торкається життя майже всього населення України, а по-друге, наявністю суперечливих положень відносно їх виконання в реальних умовах функціонування вітчизняної економіки.

Одним з таких суттєвих положень є пропозиція для переважної більшості суб'єктів малого бізнесу ліквідувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, що була введена Указом Президента України у 1999 р. за абсолютною більшістю видів економічної діяльності (перелік виключень у проекті Кодексу налічує більше 30 пунктів – пункт 2.1 статті 291 проекту Кодексу). А з січня 2012 р. право на спрощену систему оподаткування також ліквідувати у підприємців, що надають нерегулярні пасажирські транспортні послуги та послуги автомобільного вантажного транспорту. Для тих, хто залишиться на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності за дозволенними видами економічної діяльності (ремісництво, перукарство, роздрібна торгівля на ринках та ін.) пропонується:

- ведення повного бухгалтерського обліку на основі первинних бухгалтерських документів та застосування реєстраторів розрахункових операцій відповідно до Закону;
- зменшення верхньої межі обсягу реалізації для спрощеної системи оподаткування з 500 тис. грн до 300 тис. грн на рік;
- збільшення верхньої межі щомісячної границі єдиного податку до 600 грн (для міст з населенням більше 150 тис. чол.), а для тих, хто надає підприємницькі послуги не за адресою свого проживання, збільшення верхньої межі єдиного податку передбачено до 1500 грн на місяць.
- зменшення граничної кількості найманих працівників для спрощеної системи оподаткування з десяти до двох осіб (пункт 1 статті 291 проекту Кодексу);

– виведення з єдиного податку платежів до Пенсійного фонду України та єдиного соціального внеску, який обраховуються відповідно до законодавства і сплачуються додатково. Проте проект Податкового кодексу України ще не ухвалено остаточно, а вже у третьому кварталі 2010 р. уряд зобов'язав (Законі України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 8 липня 2010 р.) сплачувати зазначені внески до Пенсійного фонду. Змушені доплачувати навіть ті підприємці, хто перебуває на пенсії. Хто цього не знав і не доплатив, повинен з 21 жовтня 2010 р. сплатити пеню, отже, борг перед державою щоденно зростає і буде стягуватися примусово;

– втрачання права на спрощену систему оподаткування юридичним особам – суб'єктам малого підприємництва (які сьогодні можуть застосовувати єдиний податок або зі сплатою 10 % від обсягу реалізації або 6 % від обсягу реалізації та додатково ПДВ);

– неможливість віднесення платежів юридичних осіб "спрощенців" такими юридичними особами на валові витрати (пункт 1.12 статті 139 проекту Кодексу). Це призводить до дискримінації суб'єктів господарювання за ознакою організаційно-правової форми (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), що є порушенням вимог Конституції України (стаття 13) і створює додаткові обмеження у використанні єдиного податку;

– відсутність чітко прописаного і максимально вичерпного порядку визначення "звичайних цін". Цього у проекті Кодексу не зроблено, що свідчить про створення можливостей для свавілля і волюнтаризму з боку чиновників. Податкові органи зможуть привизувати підприємцям ціни купівлі й продажу сировини та матеріалів.

Виходячи з вищевикладених положень проекту Податкового кодексу України, у разі його остаточного прийняття, близько 1,3 млн фізичних осіб-підприємців та більше 100 тис. юридичних осіб мають перейти на загальну систему оподаткування, або "сховатися в тіні". Такі, досить жорсткі, заходи можуть призвести до непередбачуваних наслідків і остаточно знищити бізнес значної частини господарюючого населення, що призведе до зменшення надходжень до бюджету і нівелює можливість підвищення соціальних стандартів життя людей.

Класичні науковці зазначають, що для реалізації пріоритетів розвитку податкової політики, держава повинна здійснювати комплекс стимулюючих заходів, які передбачають: зниження податкового тиску, стимулювання інноваційної діяльності, сприяння розвитку малого підприємництва, підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, поліпшення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, декриміналізація податкового законодавства [1].

У зв'язку з розбалансованістю зазначеного проекту Податкового кодексу висловила свою занепокоєність американська торгівельна палата в Україні та направила лист № 10-491 від 21 вересня 2010 р. до Верховної Ради України, в якому містяться десять головних умов, яких необхідно дотримуватись у Податковому кодексі України:

1. Принцип стабільності податкового законодавства (майбутні податкові зміни, несприятливі для бізнесу, не повинні мати зворотної сили, а майбутні податкові зміни повинні вноситися не менше ніж за 6 місяців до їхнього впровадження).

2. "Період відстрочки" для бізнесу після введення Податкового кодексу в дію, тобто незастосування податкових штрафів протягом розумного строку перед введенням в дію Кодексу для можливості бізнесу пристосуватися до змін.

3. Можливість для бізнесу, в якого є філії або інші підрозділи в Україні, вибирати сплату консолідованого податку на прибуток підприємств щоб спростити податкове адміністрування та визначити справедливо їхню податкову базу.

4. Можливість для прозорого міжнародного бізнесу відносити повністю до валових витрат платежі іноземним постачальникам за роботи, послуги, права інтелектуальної власності (роялті) для уникнення дискримінації міжнародного бізнесу.

5. Введення єдиної ставки податку на доходи фізичних осіб для громадян України та іноземців, які законно проживають в Україні у зв'язку з необхідністю дотримання Європейських стандартів.

6. Чітке положення про несплату податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у випадку корпоративних реорганізацій для спрощення операцій зі злиття та поглинання у країні.

7. Звільнення від сплати податку на додану вартість внесків до статутного фонду українських юридичних осіб для стимулювання інвестицій у країну. Відповідне звільнення від податку на додану вартість за повернення такого внеску у зв'язку з ліквідацією юридичних осіб.

8. Можливість кредиту з податку на додану вартість для бізнесу, що інвестує у виробничі основні фонди для стимулювання інвестицій у країну.

9. Ефективний механізм автоматичного відшкодування податку на додану вартість від держави для всіх добросовісних компаній, що має містити чіткі процедури/критерії незалежно від рішень податкових органів для спрощення податкового адміністрування. Крім того, запровадження штрафів для податкових інспекторів за порушення.

10. Запровадження державою пені для бізнесу за затримку відшкодування/повернення надмірно сплачених податків для застосування принципу взаємної відповідальності бізнесу і держави.

У зазначеному листі також наводяться і десять положень, яких необхідно уникати в Податковому кодексі України, серед яких:

1. Повноваження/права податкових органів, що перевищують ті, які містяться в чинних законах.

2. "Закритий" список оподатковуваних витрат.

3. Нерозумна заборона/обмеження для бізнесу оподатковувати витрати, віднесені до бізнес-діяльності (збитки під час виробництва, зберігання, транспортування; витрати на відрядження, на просування товарів, робіт, послуг та торгових марок; витрати на роботи і послуги, придбані фізичними особами, які сплачують Єдиний податок).

4. Заборона використовувати затрати, які виникають від курсових різниць, утворюваних до введення Податкового кодексу.

5. Обов'язок бізнесу звітувати в податкові органи з постійних/тимчасових різниць між бухгалтерським та податковим обліком. Це надмірний адміністративний тягар, який не має відношення до визначення чинних податкових повноважень.

6. Надмірно складні податкові правила з амортизації.

7. Надмірно складні процедури для підтвердження статусу податкового резидента для іноземних громадян.

8. Необгрунтоване тлумачення спільної діяльності для цілей оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на додану вартість.

9. Обмеження можливості запропонованих інвестиційних податкових стимулів лише малим бізнесом.

10. Економічно необгрунтовані високі штрафи за податкові помилки [5].

Згідно з узагальнюючим висновком Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України (від 30 вересня 2010 р.) проект Податкового кодексу за результатами розгляду в першому читанні може бути прийнятий за основу за умови урахування висловлених у висновку зауважень і пропозицій, серед яких основними є:

– зауваження щодо структури Податкового кодексу, яка потребує вдосконалення. Це відображається, по-перше, в тому, що у проекті Кодексу фактично відсутні загальна і особлива частини, що властиво для таких законодавчих актів. По-друге, в тому, що одні його розділи (наприклад, розділ II) поділяються на глави, а інші поділяються безпосередньо на статті. При цьому викликає зауваження розділ II, до якого включені глави під номерами 5, 5-1, 5-2, 5-3, що не властиво для текстів нових законодавчих актів. Разом з цим, нормам розділу II також притаманний загальний характер, у зв'язку з чим доцільно норми цього розділу, який регулює загальні питання адміністрування всіх податків, зборів (обов'язкових платежів), включити до загальної частини Кодексу;

– не відповідає проект Податкового кодексу вимогам законодавчої техніки, які ставляться до структури законопроекту в частині, що стосується поділу його на статті. Це відображається в тому, що багато його статей містять занадто велику кількість (інколи змістовно не пов'язаних) положень, а тому виглядають занадто громіздкими, що ускладнюватиме розуміння їх змісту та застосування на практиці. Така вада притаманна, приміром, статті 153, яка має назву "Оподаткування операцій особливого виду";

– не узгоджується із вимогами вітчизняної законодавчої техніки і запропонована нумерація частин, пунктів та підпунктів;

– у відносинах між платниками податків та органами державної податкової і митної служби проект надає перевагу останнім, наділяючи їх надмірними повноваженнями, які подекуди входять у суперечність з відповідними нормами Конституції України, що визначають загальні засади конституційного ладу, конституційні права та свободи людини і громадянина (статті 1, 3, 8, 19, 24, 30, 31, 32).

З урахуванням експертних висновків та пропозицій Кабінетом Міністрів України був запропонований доопрацьований варіант проекту Податкового кодексу України [4], що складається з дев'ятнадцяти розділів, зокрема присвячених: загальним положенням, адмініструванню податків, зборам (обов'язковим платежам), податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, податку на додану вартість, акцизному податку, податку на транспортні засоби, екологічному податку; рентній платі за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзит трубопроводами природного газу та аміаку територією України; рентній платі за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні, платі за користування надрами; місцевим податкам і зборам, платі за землю, спеціальним податковим режимам; зборам за користування радіочастотним ресурсом України, за спеціальне використання води, за спеціальне використання лісових ресурсів; оподаткуванню платників податків в умовах дії угоди про розподіл продукції; прикритим і перехідним положенням.

**Висновки.** Не відомо яка доля очікує проект Податкового кодексу в другому читанні, але головним питанням залишається не факт його прийняття, а



реальність виконання його положень в сучасних умовах функціонування економіки України. Від цього буде залежати успішність стратегічної концепції розвитку державної фінансової політики в довгостроковій перспективі, головною метою якої є збалансованість економічних інтересів різних верств населення на основі створення "твердого" середнього класу з високими показниками рівня добробуту суспільства.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Кон'юнктура ринку свідчить про те, що для підвищення ефективності вітчизняної фінансової політики необхідно: одночасно з прийняттям Кодексу провести амністію капіталів в Україні, щоб позбавити підприємців від ризику націоналізації й експропріації своїх активів; зменшити ставки єдиного соціального внеску в Законі України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 8 липня 2010 р. або відтермінувати введення його в дію; кардинально змінити механізм адміністрування ПДВ, запровадивши процедуру автоматичного його відшкодування; за умов реформування спрощеної системи оподаткування надати спеціальні інвестиційні пільги: запровадження на середньострокову перспективу нульової ставки податку для новостворених суб'єктів господарювання з метою залу-

чення інвестицій в оновлення основних засобів, створення додаткових робочих місць; вилучити норми по адмініструванню податків у частині дозволу податковими органами проводити позапланові перевірки без рішення суду та норми, спрямовані на обмеження банківської таємниці, що різко погіршує положення платників податків; встановити прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб у частині оподаткування депозитів та пенсій. Головне, щоб після прийняття Податкового кодексу становище підприємців, як мінімум, не погіршилося, в порівнянні з діючим законодавством.

1. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : [монографія] / [П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналія та ін.] ; за ред. З. С. Варналія. – К., 2008. 2. Демиденко Л. М. Фінансова політика в забезпеченні соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності вітчизняної промисловості / Л. М. Демиденко, М. В. Ситницький // Конкурентність. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2010. – № 3 (38). 3. Лютий І. О. Податкова політика України на сучасному етапі / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2008. – № 9. 4. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=37984](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37984). 5. Рекомендації американської торгівельної палати в Україні до проекту Податкового кодексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tax.38044.org/502>.

Надійшла до редакції 29.10.2010

Л. Названова, асист.

## УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ УКРАЇНСЬКИХ КРАНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Висвітлено сутність системи управління конкурентоспроможністю (КСП), описано її складові. Проведено аналіз потенціалу міжнародного співробітництва українських кранобудівних підприємств і надано рекомендації по досягненню конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.*

*In the article the essence of competitiveness management is shown and elements of this systems are described. The analysis of potential of international cooperation of the Ukrainian cranebuilding enterprises is conducted and recommendations on achieving a competitiveness at the international markets are defined.*

**Постановка проблеми.** Розвиток міжнародних економічних відносин у XIX ст. відзначається посиленням глобалізації світових товарних ринків, зокрема ринку машинобудівної продукції. Це водночас поглиблює міжнародний поділ праці, який визначає посилення спеціалізації та розвиток коопераційних засад міжнародного співробітництва. Продукція кранобудування є однією з важливих сфер технологічного експорту України, що відноситься до глобалізованих товарних ринків, і, відповідно, вимагає обґрунтованої маркетингової підтримки в умовах високої конкуренції в межах товарних пропозицій.

Як суб'єкти міжнародних економічних відносин, підприємства України повинні свідомо входити до системи світогосподарських зв'язків з метою як ефективного використання всіх їхніх можливостей, так і підвищення рівня конкурентоспроможності. А тому в сучасному світі як у ринково розвинутих країнах, так і в країнах з перехідною економікою приділяється значна увага використанню адекватних заходів з метою підтримки та розвитку конкурентних переваг на всіх рівнях економічної системи і підвищення міжнародної конкурентоспроможності [1, с. 219–223].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом дослідженню проблем оцінювання конкурентоспроможності підприємств та управління нею присвячено роботи А. Воронкової [2], Ю. Гончарова, С. Купринюк [5], В. Мороз, Ю. Петруні [6], М. Спіріної [7], Д. Черваньова, А. Шнипка [1] та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Успіх інтернаціоналізованого підприємства в довгостроковій перспективі залежить від системи управління міжнародною конкурентоспроможністю.

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства – це система забезпечення життєздатності підприємства, за якої забезпечується його інтегрування у світогосподарські структури та ефективне функціонування підприємства як суб'єкта інтернаціоналізованої підприємницької діяльності. Українським підприємствам необхідно прискорити процес створення систем управління конкурентоспроможністю, адаптованих до ринкових відносин, посилити їх стратегічну орієнтацію. Побудова цих систем вимагає вирішення таких науково-методичних і практичних завдань:

- формування концепції управління конкурентним потенціалом підприємства як складним об'єктом діагностики і прогнозування;
- оцінка власних конкурентних переваг;
- удосконалення механізмів управління конкурентоспроможністю, визначення змісту функцій управління тощо;
- визначення методів управління змінами на підприємстві;
- розробка і реалізація стратегії конкурентоспроможності підприємства тощо [2, с. 302–305].

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є обґрунтування необхідності створення системи управління конкурентоспроможністю українських кранобудівних підприємств, що інтегруються у міжнародний економічний простір шляхом вибору методів оцінювання конкурентоспроможності та формування адекватних ринкових заходів, які забезпечать підприємствам їх конкурентні переваги на зовнішніх ринках.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із методів діагностики конкурентного становища і потенціалу підприємства є аналіз його зовнішнього і внутрішнього середовища. До зовнішнього середовища належать економічні, політико-правові, соціокуль-

© Л. Названова, 2011

турні, науково-технічні та природні фактори, які впливають на формування зовнішніх конкурентних переваг компанії. А до внутрішнього середовища належать структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові фактори та ефективність функціонування фірми, оптимальне використання яких сприяє досягненню внутрішніх конкурентних переваг.

Аналіз умов ведення бізнесу найчастіше проводиться методом SWOT-аналізу, який передбачає оцінку можливостей та загроз того середовища, в якому функціонує компанія або в якому прагне функціонувати, наприклад, плануючи розвивати експортну діяльність. Застосування такої методики для української кранобудівної компанії ТОВ "ПТС Оболонь" дозволяє

виділити специфічні для компанії, але водночас, типові для продуктів машинобудування фактори інтернаціоналізації підприємницької діяльності.

Дослідження ринку Російської Федерації як потенційного плацдарму для експорту виявило типові для машинобудування, зокрема кранобудування, фактори маркетингового середовища, що дозволяють ефективно розвивати міжнародне співробітництво (табл. 1). У першу чергу, це необхідність великої кількості нової сучасної, певною мірою унікальної, техніки, викликана будівельним бумом останніх років, а також географічна близькість та спорідненість економік.

Таблиця 1

Аналіз потенціалу міжнародного співробітництва\*

| Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Загрози                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Попит на продукцію зумовлений зношеністю існуючого парку кранів.</li> <li>Наявність угоди про вільну торгівлю.</li> <li>Зростання обсягу інвестицій на розвиток виробничої бази організацій, що здійснюють діяльність в галузі будівництва.</li> <li>Зростання обсягів виконаних будівельних робіт.</li> <li>Розвинутість засобів комунікації та зв'язку.</li> <li>Зростання частки машин і устаткування в структурі основних фондів організацій, що здійснюють діяльність в галузі будівництва.</li> <li>Зростання вартості матеріалів, конструкцій і устаткування.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Складна процедура сертифікації продукції.</li> <li>Нестабільність у стосунках з Росією.</li> <li>Можливість підвищення ставок по іпотечному кредитуванню.</li> <li>Економічний спад в Російській Федерації внаслідок глобальної фінансової кризи.</li> </ul> |
| Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Висока якість продукції.</li> <li>Нижчі ціни в порівнянні з конкурентами.</li> <li>Використання новітніх технологій у виробництві.</li> <li>Відповідність продукції європейським стандартам.</li> <li>Кваліфікований персонал.</li> <li>Наявність післяпродажного обслуговування.</li> <li>Економічність експлуатації обладнання.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Відсутність досвіду роботи на зовнішніх ринках.</li> <li>Не досить відома марка внаслідок невеликого часу роботи на ринку.</li> <li>Нерозвинута збутова мережа.</li> <li>Вузький асортимент продукції.</li> </ul>                                            |

\* Розроблено автором на основі [3].

Аналіз показав, що зовнішнє середовище обраного ринку є досить сприятливим і основна проблема полягає у розвитку і застосуванні ефективних маркетингових стратегій та реалізації управлінських заходів експортної діяльності.

Що ж стосується аналізу внутрішнього середовища, то арсенал методів для оцінки тут набагато ширший, що обумовлено різноманітністю факторів, які включаються. Так, наприклад, конкурентоспроможність товару може бути оцінена щонайменше трьома методами: на основі ефективності товару, на основі порівняння кількісних і якісних показників, методом 1111–5555.

Пропонуємо переконатись на практиці в дієвості одного з цих методів – оцінки конкурентоспроможності товару на основі порівняння кількісних і якісних показників – шляхом застосування його для порівняння баштового крану української кранобудівної компанії ТОВ "ПТС Оболонь" та крану німецької компанії Лібхер. Перевагами цього методу є достатньо просте порівняння з товарами-конкурентами; загальний аналіз робиться на осно-

ві аналізу окремих показників, а недоліками – важкість у визначенні параметрів та їх значимості.

Виходячи із загальних принципів оцінки конкурентоспроможності товару, запропонуємо наступну схему її аналізу.

**1. Обрання бази для порівняння.** Нами для порівняння було обрано кран німецького виробника Liebherr, модель 132 EC-H 8 Litronic, який виходячи з основних технічних показників є прямим конкурентом баштового крану українського виробника ТОВ "ПТС Оболонь" (модель КБ-371).

**2. Визначення переліку найбільш важливих критеріїв,** за якими буде здійснено порівняння. Для визначення переліку цих критеріїв було опитано шість підприємств, які в процесі своєї діяльності використовують баштові крани. Відповідно до проведеного анкетування було виділено такі параметри та їх вагомість: п'ять параметрів якісних, сума вагомості яких складає 1. А також один параметр кількісний – ціна, з вагомістю 1 (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл вагомості виявлених параметрів\*

| Найменування параметра                             | Вагомість |
|----------------------------------------------------|-----------|
| Довжина стріли                                     | 0,3       |
| Вантажопідйомність за максимального вильоту стріли | 0,1       |
| Вантажопідйомність                                 | 0,3       |
| Вага крана                                         | 0,1       |
| Температурний режим роботи                         | 0,2       |
| Ціна                                               | 1         |

\* Розроблено автором.

3. Порівняння двох кранів за кожною із груп параметрів. Інструментом порівняння є бальна оцінка (табл. 3).

Таблиця 3

Експертна оцінка баштових кранів за обраними параметрами\*

| Найменування параметра                                   | 132 EC-H 8 Litronic (Liebherr) | КБ-371 (ПТС Оболонь) | Тип характеристики | Бальна оцінка 132 EC-H 8 Litronic | Бальна оцінка КБ-371 |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------|-----------------------------------|----------------------|
| Довжина стріли (0,3)                                     | 55 м                           | 70 м                 | якісна             | 3                                 | 5                    |
| Вантажопідйомність за максимального вильоту стріли (0,1) | 1,850 т                        | 1,300 т              | якісна             | 5                                 | 4                    |
| Вантажопідйомність (0,3)                                 | 8 т                            | 8 т                  | якісна             | 5                                 | 5                    |
| Вага крана (0,1)                                         | 100 т                          | 78 т                 | якісна             | 4                                 | 5                    |
| Температурний режим роботи (0,2)                         | – 25; + 40                     | – 40; + 40           | якісна             | 4                                 | 5                    |
| Ціна (вага 1)                                            | 420 000 €                      | 370 000 €            | кількісна          | 4                                 | 5                    |

\* Розроблено автором.

4. Визначення одиничних показників серед якісних параметрів ( $Q_i$ ). Оцінювання здійснюється за формулою:

$$Q_i = N_{\text{оцін.}} / N_{\text{баз.}},$$

де  $N_{\text{оцін.}}$  – значення конкретного параметра оцінюваного виробу КБ 371;  $N_{\text{баз.}}$  – значення цього ж параметра базового виробу (в нашому випадку 132 EC-H 8 Litronic (Liebherr)).

Отримані результати представимо в табл. 4.

Таблиця 4

Оцінювання одиничних показників серед якісних параметрів\*

| Найменування параметра                           | Бальна оцінка 132 EC-H 8 Litronic | Бальна оцінка КБ-371 | Одиничні показники, розрахунок |
|--------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------|--------------------------------|
| Довжина стріли (0,3)                             | 3                                 | 5                    | $5 / 3 = 1,7$                  |
| Вантажопідйомність за максимального вильоту(0,1) | 5                                 | 4                    | $4 / 5 = 0,8$                  |
| Вантажопідйомність(0,3)                          | 5                                 | 5                    | $5 / 5 = 1$                    |
| Вага крана(0,1)                                  | 4                                 | 5                    | $5 / 4 = 1,25$                 |
| Температурний режим роботи (0,2)                 | 4                                 | 5                    | $5 / 4 = 1,25$                 |

\* Розроблено автором.

5. Розрахунок групового показника за якісними параметрами ( $G_{\text{якісні}}$ ) здійснюється за формулою:

$$G_{\text{якісні}} = \sum Q_i \times W_i,$$

де  $Q_i$  – одиничний показник  $i$ -го якісного параметра;  $W_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го параметра.

Звідси, груповий показник за якісними параметрами  $G_{\text{якісні}} = (1,7 \times 0,3) + (0,8 \times 0,1) + (1 \times 0,3) + (1,25 \times 0,1) + (1,25 \times 0,2) = 1,265$ .

6. Розрахунок групового показника за кількісними параметрами ( $G_{\text{кількісні}}$ ) здійснюється за формулою:

$$G_{\text{кількісні}} = P_{\text{оцін.}} / P_{\text{баз.}},$$

де  $P_{\text{оцін.}}$  і  $P_{\text{баз.}}$  – ціна споживання відповідно оцінюваного та базового виробів.

Звідси, груповий показник за кількісними параметрами  $G_{\text{кількісні}} = 370000 / 420000 = 0,88$ .

7. Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності товару ( $K$ ). Розрахунок інтегрального показника здійснюється за формулою:

$$K = G_{\text{якісні}} / G_{\text{кількісні}},$$

де  $G_{\text{якісні}}$  – індекс якісних параметрів (індекс якості);  $G_{\text{кількісні}}$  – індекс кількісних параметрів.

Звідси,  $K = 1,265 / 0,88 = 1,4375$ .

Тлумачення одержаних результатів за методом інтегрального показника конкурентоспроможності:

– якщо  $K > 1$ , то оцінюваний товар вважається більш конкурентоспроможним, ніж товар-аналог, обраний за базу для порівняння;

– якщо  $K < 1$ , то рівень конкурентоспроможності оцінюваного товару є нижчим, ніж у товару-суперника;

– якщо  $K = 1$ , то ця ситуація інтерпретується як тожність рівнів конкурентоспроможності обох товарів. Відповідно, аналіз конкурентоспроможності показав, що баштовий кран КБ 371 українського виробництва є більш конкурентоспроможним, ніж товар 132 EC-H 8 Litronic німецького виробництва.

**Висновки.** Отже, успіх інтернаціоналізованого підприємства в довготерміновій перспективі залежить від системи управління міжнародною конкурентоспроможністю, що є набагато складнішим, аніж процес управління конкурентоспроможністю в національних межах, адже виникає сукупність зовнішніх факторів, які мають бути враховані в системі управління конкурентоспроможністю на більш високому рівні.

Аналізуючи наукову літературу з цього питання можна виділити основні складові успіху конкурентоспроможного підприємства на зовнішніх ринках. Це, зокрема:

- стратегічна спрямованість у діяльності фірми;
- унікальність продукції (створює конкурентні переваги найвищого порядку, які важко, а іноді й неможливо скопіювати);
- позиціонування (багато товарів не знаходять свого споживача через помилкове позиціонування виробником/продавцем);
- безпечність виробів (у тому числі й екологічна);
- легітимність у діяльності фірми;
- наявність командного духу (важливо при двосторонніх зв'язках з іноземними компаніями; сприяє підвищенню ефективності в роботі);
- адаптивність і гнучкість фірми;
- інформація (внутрішні і зовнішні дослідження, впровадження нових технологій тощо);
- державна підтримка (відповідні пільги, іноді політика протекціонізму, консультативні послуги тощо).

Дотримання зазначених умов, як вважаємо, значно сприятиме покращенню конкурентних позицій вітчизняних підприємств і визнанню України як надійного світового партнера.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Як бачимо, вся сукупність складових не може бути віднесеною суто до сфери впливу тільки країни

або тільки підприємства, тому в подальшому варто систематизувати фактори, які приведуть до покращення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств, визначити рівень їх впливу, що сприятиме підвищенню рівня оцінки економічних успіхів держави, а визнання її економіки конкурентоздатною – буде свідчити про високий статус її підприємств.

1. Шнилко А. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації: [монографія] / А. С. Шнилко; НАН України. – К., 2003. 2. Воронкова А. Е. Моделювання управління конкурентоспроможністю підприємства: еколого-організаційний аспект / А. Е. Воронкова. –

Луганськ, 2005. 3. [Електронний ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. 4. Грозна В. В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС / В. В. Грозна // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. 5. Купринюк С. М. Оцінка конкурентоспроможності економіки: Україна у міжнародних рейтингах / С. М. Купринюк // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. 6. Петруня Ю. Чинники змін конкурентних умов у підприємницькій діяльності / Ю. Петруня, С. Крук // Економіка регіонів. – 2000. – № 7. 7. Спіріна М. В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства / М. В. Спіріна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8.

Надійшла до редколегії 19.10.2010

О. Давидова, асп.

## ІНДУСТРІЯ ГОСТИННОСТІ У КОНТЕКСТІ ПРОВЕДЕННЯ Євро-2012

*Досліджено теоретичні підходи до визначення поняття "гостинність". З'ясовано сутність поняття "індустрія гостинності" як системи і описано її елементи. Виявлено особливості розвитку готельного та ресторанного бізнесу як основних складових індустрії гостинності. Розглянуто рівень підготовки українських міст, в яких буде проводитися Чемпіонат з футболу Євро-2012.*

*The theoretical approaches for determination "hospitality" are investigated. The features of development a hotel and restaurant industries are exposed. The level of preparation of cities in which will be conducted Championship on football of Euro-2012 is considered.*

**Постановка проблеми.** З точки зору системного підходу можна стверджувати, що індустрія гостинності – це система, що складається з відповідних елементів, які знаходяться між собою у стійких взаємовідносинах та взаємозв'язках і забезпечують їй ефективне функціонування і розвиток. До її складових ми можемо віднести: готельне господарство (готельний бізнес), яке налічує значну кількість підприємств (готелів, мотелів, кемпінгів та ін.), що розраховані на певну кількість клієнтів та забезпечують відповідний рівень обслуговування з урахуванням їх платоспроможності; ресторанний бізнес (мережі ресторанів, кафе, заклади швидкого харчування та інші заклади громадського харчування); туристичний бізнес (туристичні фірми); транспортні підприємства (аеропорти, залізниці, автомобілі та ін.), які надають транспортні послуги різного роду перевезень; медичні заклади, які можуть надавати необхідну медичну допомогу; спортивні споруди (спортивні комплекси, басейни, тренажерні зали), які дозволяють підтримувати гарну фізичну форму людини; соціально-культурні заклади (музеї, виставкові центри, театри, концертні зали, бібліотеки та ін.), що переймаються задоволенням духовних потреб людини.

У процесі історичного розвитку індустрії гостинності в ній формується усталена практика відносин між суб'єктами, обумовлена традиціями і звичаями національної культури і бізнес-культури. Готельна індустрія виступає ключовим елементом розвитку індустрії гостинності загалом і туристичного бізнесу зокрема. В Україні кількість туристів з року в рік зростає, але попит на якісні туристичні послуги поки задовольнити повною мірою неможливо. В першу чергу, це пов'язано з нерозвиненістю вітчизняної туристичної інфраструктури; недостатньою рекламою України закордоном як країни, що є привабливою для туристів, а також для проведення різноманітних заходів; спадом інвестиційної активності з другої половини 2008 р., зумовленою дестабілізацією валютного ринку та нестабільністю у всіх галузях економіки. Така ситуація склалася через зростаючий попит на послуги в галузі готельної індустрії й одночасний дефіцит пропозицій у цій же сфері.

Готельний бізнес – це вид діяльності, орієнтований на клієнта, який впливає на розвиток туристичної галузі. Попри всі політичні та соціально-економічні негаразди останніх років індустрія гостинності стала тією галуззю національної

економіки, яка без залучення державних дотацій стабільно нарощує обсяги виробництва готельних послуг. Готельний бізнес в Україні може і повинен стати сферою реалізації ринкового механізму, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного тимчасового проживання, відпочинку й оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави. Незважаючи на те, що багато компаній скорочують бюджет і відмовляються від відряджень, ринок готельних послуг знаходиться у стадії розвитку. Особливо його пожвавлення актуальне у контексті підготовки до Чемпіонату Європи з футболу в Україні та Польщі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значна кількість вітчизняних та зарубіжних учених приділяли свою увагу дослідженню особливостей та перспектив розвитку готельної індустрії в Україні. Зокрема, В. Цибух у своїх наукових дослідженнях (наприклад, [3]) окреслював глобальні тенденції та регіональні особливості розвитку туризму в Україні. С. Біроус у своїй праці [2] визначила організаційно-економічне забезпечення розвитку туризму в переддень проведення футбольного чемпіонату. Ю. Волков розглядав особливості ведення готельного та ресторанного бізнесу. І. Школа [4] розглядав особливості процесів виробництва та реалізації готельних послуг.

Готельно-ресторанний бізнес в Україні має певні особливості, пов'язані з характером праці в готельній індустрії, видом послуг, структурою продукту, співвідношенням попиту і пропозиції, формами продажу. Сьогодні індустрія гостинності як сукупність підприємств сфери обслуговування та інших організацій працює в умовах жорсткої конкуренції, відвоюючи як національний ринок, так і виходячи на міжнародні ринки.

Цим пояснюється важливість і актуальність теоретичних досліджень та аналізу практики готельно-ресторанного бізнесу в Україні, необхідність більш ретельного висвітлення основних досягнень індустрії гостинності, перспектив її розвитку в Україні.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Україна з перших днів незалежності впевнено стала на шлях створення власної індустрії гостинності, проголосивши туризм як один з ключових її елементів пріоритетною галуззю розвитку економіки. Ство-

рення сучасної індустрії туризму неможливо без підприємств готельного й ресторанного господарства, які сприяють задоволенню таких першочергових потреб туристів, як проживання та харчування.

Останніми роками спеціалісти з нерухомості стали активно розвивати свої проекти у торговельній та офісній сферах, оскільки вони забезпечують більшу доходність. Готельний же сегмент ринку має більш тривалі терміни окупності, приблизно 7–8 років, тому інвестори меншою мірою мали інтерес до нього. Крім того, готель – важкий у реалізації проект, який потребує лише 2–4 роки введення в експлуатацію. Тому готелі будували або коли функціональне значення ділянки було чітко зафіксовано, або з метою диверсифікації ризиків проекту – будували у складі багатофункціональних комплексів.

Більшість дослідників вважає, що ринок готельних послуг України знаходиться на початковій стадії розвитку. У країні знаходиться 1300 об'єктів готельного типу, більша частина з них реконструйовані будівлі 1970–1980-х рр. Світове готельне господарство нараховує 350 тис. готелів. Це більш ніж 15 млн номерів, при цьому їх кількість зростає щорічно на 3–4 % [8].

Основним призначенням ресторанного господарства є забезпечення населення кулінарною продукцією та організація високого рівня обслуговування відповідно до його потреб. Прибутковість закладів ресторанного господарства в період трансформації ринкових відносин стала основною метою діяльності підприємств. Вплив зовнішніх факторів призвів до того, що більше половини підприємств ресторанного господарства в Україні є збитковими. Українським рестораторам доводиться враховувати національні особливості – низьку купівельну спроможність більшої частини населення, відсутність налагодженої системи постачання, дефіцит висококваліфікованого персоналу.

Тому досить важливе значення для України відіграє чемпіонат Євро–2012, оскільки велика кількість гостей матиме нагоду скористатися послугами готелів та ресторанів, а їх власники – можливість отримати досить значний прибуток.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є визначення сутності "індустрії гостинності" як системи та аналіз сучасного стану і перспектив розвитку її ключових складових – готельного й ресторанного бізнесу напередодні проведення Євро–2012.

**Виклад основного матеріалу.** На сучасному етапі розвитку суспільства позитивний міжнародний імідж будь-якої держави свідчить про її економічну та політичну силу, процвітання та високий рівень культурного розвитку і є показником авторитетності й успішності дій тої чи іншої країни на світовій арені. З огляду на це, формування іміджу країни є стратегічним завданням керівництва всіх держав світу. На початку XXI ст. туристичний бізнес визначається як один із видів економічної діяльності, що стрімко і динамічно розвивається, випереджаючи за темпами зростання доходів нафтовидобуток і автомобілебудування. Це галузь, яку називають "куркою, що несе золоті яйця", адже сфера гостинності є провідним чинником і базою туризму [4, с. 302].

Гостинність як науковий термін визначається системою заходів та порядком їх здійснення щодо задоволення найрізноманітніших побутових, господарських і культурних запитів гостей туристичних підприємств, їх запобігливого обслуговування, надання низки послуг.

Перша згадка про заклади гостинності були виявлені за часів Античності, у стародавніх манускриптах – у знаменитому кодексі законів царя Вавилонії – Хаммурапі (1700 р. до н.е.). Одні вчені вважають, що слово "гостинність" походить від старофр. – "ospis" – "дім, що приймає подорожуючих"; інші – від англ. "hospitalis", що власне означає "гостинність". "Гостинці" – так називали в античності людей разом з їх сімейством, що надавали прийом гостей у своєму домі. З ними укладалися угоди про взаємну допомогу, дружбу і захист. З розвитком торгівлі та пов'язаних з нею подорожей постала необхідність в організації для подорожуючих місцьночівель. На Європейському континенті за часів Карла Великого (VIII ст.) було створено спеціальні дома для притулку мандрівників. Одним з перших готелів Європи був "Готель Генріха IV", побудований у 1788 р.

Розвиток підприємств гостинності XIX ст. пов'язаний з розвитком туризму. На узбережжях морів, близько джерел із мінеральною водою почалось будівництво великих та маленьких готелів. Бурхливий розвиток готельного господарства продовжився в XX ст. Цьому сприяло різке якісне та кількісне збільшення автомобільного, авіаційного та залізничного транспорту, пожвавлення торгових, культурних, науково-технічних та спортивних контактів між країнами [1, с. 224].

Туризм сьогодні – це сфера соціально-економічного комплексу, яка в багатьох країнах перетворилася на індустрію, що бурхливо розвивається. У даний час кожне 7-е робоче місце у світі припадає на туристичний бізнес. Нині існує низка рейтингів, які оцінюють успішність брендів країн. Найвідомішим з них є Nation Brand Index, запропонований Саймоном Анхольтом – всесвітньо визнаним авторитетом в галузі вивчення брендів країн, регіонів і міст.

У своїй моделі оцінки С. Анхольт пропонує такі фактори бренду країни:

– *туризм* (означає загальний інтерес до країни, туристичні принади – природні та рукотворні);

– *люди* (цей фактор розглядається у двох контекстах: люди як потенційні робітники – тобто чи наняли ви б на роботу працівника цієї національності; люди як потенційні друзі – тобто наскільки гостинним є населення країни);

– *культурна спадщина* (фактор, який відображає ставлення світу до національної спадщини країни, її значення для розвитку світової культури);

– *експорт* (відображає сприйняття товарів та послуг, які виробляє країна: уникають споживачі її продуктів чи навпаки намагаються користуватися продукцією цієї країни);

– *управління* (ставлення громади до керівників держави, рівень довіри до політиків, дотримання людських прав і свобод, розв'язання проблем планетарного масштабу, наприклад, боротьба з бідністю, охорона довкілля тощо);

– *інвестиції та імміграція* (полягає у виявленні наявності чи відсутності бажання жити і працювати в певній країні, визначенні того наскільки ціниться здобута в ній освіта, і який економічний стан країни).

Отже, як ми бачимо, туризм є однією зі складових при оцінці бренду країни, що свідчить про його вагомий внесок у це поняття.

За вищезазначеними критеріями розробляються твердження і проводиться опитування (зазвичай у 20

розвинутих державах і країнах, що розвиваються). Близько 1000 онлайн-користувачів у кожній державі мають погодитись чи не погодитись із твердженням про ту чи іншу країну. Твердження, які пропонують

респондентам, покривають шість зазначених категорій. У 2008–2009 рр. цей рейтинг мав такий вигляд (див. табл. 1 [10]).

Таблиця 1

Індекс бренду нації С. Анхольта в 2008–2009 рр.

| Місце в рейтингу | Роки            |                |
|------------------|-----------------|----------------|
|                  | 2008            | 2009           |
| 1                | США             | Німеччина      |
| 2                | Франція         | Франція        |
| 3                | Німеччина       | Великобританія |
| 4                | Великобританія  | Канада         |
| 5                | Японія          | Японія         |
| 6                | Італія          | Італія         |
| 7                | Канада          | США            |
| 8                | Швейцарія       | Швейцарія      |
| 9                | Австралія       | Австралія      |
| 10               | Іспанія, Швеція | Швеція         |

Поштовхом для розвитку індустрії гостинності у світі є проведення Олімпіад, Чемпіонатів, Фестивалів, Олімпійських ігор. Для України проведення Євро-2012 є іміджевим проектом, рекламою країни, а не можливістю швидко заробити. Подібні заходи є роботою на перспективу, які принесуть країні як геополітичні, так і інвестиційні дивіденди, приваблюючи іноземних туристів.

Важливим фактором розбудови індустрії гостинності в СРСР (і в м. Києві зокрема) стало проведення Олімпіади-80. Напередодні московської Олімпіади, готельне господарство СРСР нараховувало 7000 готелів, загальною місткістю 700 тис. місць. Одним з найбільших готелів СРСР був комплекс "Ізмайлово", розрахований на 10 тис. місць [1, с. 224].

Офіційно термін "гостинність" було введено у 1982 р. на конференції національних асоціацій готелів і ресторанів Європейської Економічної Співдружності (ЄЕС). За визначенням практиків туристичної галузі, індустрія гостинності – це система заходів, що забезпечує високий рівень комфорту, задовольняє різноманітні побутові та господарські запити гостей, їх сервіс.

Таким чином, індустрія гостинності представляє сукупність суб'єктів (організацій, підприємств, фірм, комплексів) на ринку, які, надаючи відповідні послуги з розміщення, харчування і обслуговування, задовольняють потреби споживачів (клієнтів) даних послуг.

За даними ВТО, середнє завантаження (коефіцієнт завантаження – відношення кількості зайнятих до загальної кількості місць) у готелях світу складає 65–70 %. Майже половина готельного фонду у світі (49 %) розміщена в Європі, тоді як готельний фонд в Україні складає лише 0,85 % від європейського [4, с. 302].

Більшість високо розрядних готелів об'єдналися у готелі-ланцюги. У Західній Європі функціонують понад 30 готельних ланцюгів: Аккор (Франція), Групо Сіль (Іспанія), Форте (Великобританія), Скандик Хоутелз (Швеція), Джоллі (Італія), Шератон (США) та ін.

Світова готельна індустрія пережила справжній бум у ювілейному 2000 р. та утримує темпи зростання кількості туристів і надходжень від готельної діяльності і сьогодні. Це зумовлено ще й тим, що в його основі лежить задоволення постійних прагнень людства пізнати навколишній світ, що уможливило підвищення в багатьох країнах добробуту, життєвого рівня населення, ро-

звитку транспорту, інформаційних та інших технологій і забезпечуватиме економічне зростання у XXI ст.

В Україні найбільш активно готельна індустрія розвивається у м. Києві, де зосереджено 150 об'єктів із загальною кількістю номерів 9,2 тис., а також у великих індустріальних містах країни (Дніпропетровську, Харкові, Донецьку), та у рекреаційних зонах (Криму, Карпатах тощо). Показник забезпеченості готельними номерами у м. Києві складає 6–7 місць на 1 тис. жителів, що далеко від європейських стандартів. Наприклад, у Відні цей показник складає 26 місць на 1 тис. жителів, у Парижі – 35. У нашій країні попит перевищує пропозицію, а тому у святкові дні важко знайти вільні місця у таких регіонах як АР Крим та Карпати.

Отже, назріла потреба збільшувати номерний фонд готелів. Особливо актуально це для міст, в яких буде проводитися Євро-2012. Якісна підготовка прийому гостей чемпіонату дозволить підвищити туристичну привабливість країни у довгостроковій перспективі, на чому наголосив і Президент Міжнародної федерації футболу Мішель Платіні, який сказав, що: "Це шанс для українців показати себе всьому світу з позитивної сторони і суттєвий поштовх для економічного розвитку країни".

У червні 2010 р. комісія УЄФА визначила міста, в яких буде проводитися Чемпіонат з футболу – це Київ, Донецьк, Дніпропетровськ, Львів, але до списку високого ризику при підготовці до Євро-2012 потрапили Дніпропетровськ та Донецьк, де інвестори остерігаються будувати великі готельні комплекси, оскільки після Чемпіонату не буде їх наповнюваності, а отже, й окупності [8].

Привабливість готельного сектора м. Києва не викликає сумнівів. Особливістю цього сектору є орієнтація на європейські сервісні стандарти і стрімкий перехід до них. Популярність Києва як центра туризму зростає, що дає поштовх до розвитку готельних комплексів. Відбувається будівництво невеликих за місткістю готелів та готелів на 200–400 номерів [9].

Нині столиця України може прийняти 16 тис. туристів. Відповідно до потреб УЄФА при проведенні Чемпіонату з футболу Євро-2012 потреба м. Києва в готельних комплексах до 2012 р. за даними КМДА представлена в табл. 2 та 3.

Таблиця 2

Потреба м. Києва в готельних комплексах при проведенні Євро-2012\*

| Готелі    | Кількість номерів |
|-----------|-------------------|
| 4–5 зірок | 2815              |
| 2–3 зірки | 3000              |
| Інші      | 200000            |

\*Розроблено автором на основі даних КМДА.

Таблиця 3

Стан номерного фонду м. Києва, придатного для УЄФА\*

| Готелі  | Номерний фонд м. Києва, 2010 р. | Планується увести в дію у 2011 р. |
|---------|---------------------------------|-----------------------------------|
| 5 зірок | 800                             | 1521                              |
| 4 зірки | 1520                            | 2219                              |
| 3 зірки | 3415                            | 1306                              |
| 2 зірки | –                               | 121                               |
| Інші    | 4235                            | 8056                              |

\*Розроблено автором на основі даних КМДА.

Спробуємо оцінити стан підготовки до Чемпіонату інших заявлених УЄФА міст України. Так, Донецька Міськрада схвалила проекти будівництва одного п'ятизіркового, двох чотирихзіркових та двох трьохзіркових готелів, в яких зможуть поселитися 1300 гостей футбольного свята. Тільки 4 із 14 готелів, необхідних до Євро-2012, мають потенціальних інвесторів. Вихід з даної ситуації, що склалася із будівництвом готелів, влада вбачає у наступному: як житло під час проведення Чемпіонату пропонують скористатися квартирами та домами жителів міст на умовах пансіону. Подібний варіант для туристів буде значно дешевшим, ніж готельні номери.

Згідно з вимогами УЄФА, у Дніпропетровську до відкриття футбольного чемпіонату в 2012 р. має бути приблизно 2000 готельних номерів; необхідно реконструювати 9 та побудувати 21 готель. Мегаполіс повинен мати 1567 п'ятизіркових, 1335 чотиризіркових та 175 тризіркових номерів.

За наявністю п'ятизіркових готелів Львівщина готова на 75 %, чотирихзіркових – на 98 %. Також представлені проекти реконструкції чотирихзіркових готелів "Львів-Ополіс", "Дністер" та "Опера", які після реконструкції підвищать категорію до п'яти зірок. Згідно з вимогами УЄФА у Львові до проведення Євро-2012 має бути 1500 місць у п'ятизіркових готелях; 1300 – у чотирихзіркових. На теперішній час на стадії будівництва і реконструкції перебуває 8 готелів. Очікується, що після Чемпіонату потік туристів у місто зросте на 30–40 %. Зараз наповнюваність львівських готелів сягає 75 %, тоді як в Європі наповнюваність складає 35–45 % [8].

Проблема будівництва нових готелів пов'язана із низкою невирішених питань. Готельний бізнес потребує значних довгострокових інвестицій. Будівництво комплексів під Євро-2012, які у подальшому не будуть використовуватися у повному обсязі – є збитковим. Саме тому активний розвиток готельного сектору потребує розвитку туристичної галузі. Згідно із Законом для розвитку готельного бізнесу в Україні представники отримають до 2021 р. преференцію у вигляді нульової ставки податку на прибуток для всіх готелів, що будуватимуться в країні [9].

Іншим елементом індустрії гостинності виступає ресторанна діяльність, яка є одним з ризикових видів бізнесу, оскільки 50 % нових закладів харчування банкрутують на першому році свого існування, за два роки – 65 % і лише один заклад харчування з десяти доживає до 5 років.

Галузь громадського харчування отримує стрімкий розвиток ще у ХХ ст., що було пов'язано з багатьма чинниками: значне збільшення кількості працюючих жінок, випадків розлучень, значне зростання туризму, збільшення доходів населення, що вплинуло на появу нових типів підприємств громадського харчування: ресторани швидкого обслуговування, ресторани, що пропонують найрізноманітніші національні кухні тощо. Величезну популярність набули ресторани швидкого обслуговування: Швидко, "Кофе Тайм", "Папа Джон", "Дрова", McDonalds, Pizza Hut, Domino, Red Lobster та ін.

Заклади харчування створюють умови для досягнення суспільних цілей розвитку туризму. У ресторанах зустрічаються та знайомляться люди з різних країн, тут створюється сприятливе оточення для взаєморозуміння, корисних, ділових контактів, розвитку громадського та культурного життя. Підприємства ресторанного господарства в готелях сприяють залученню до обігу частки доходів туристів із різних регіонів.

Згідно із Постановою, до ресторанного бізнесу може бути застосована нульова ставка податку на прибуток. Протягом п'яти років усі точки громадського харчування в Україні будуть звільнені від цього обов'язкового платежу. Цей закон буде діяти у чотирьох областях України, в яких буде проходити Чемпіонат. Згідно із Концепцією організації розміщення гостей та учасників фінальної частини Чемпіонату з футболу Євро-2012 припускається проживання у курортно-рекреаційних закладах, студентських гуртожитках, на річкових та морських круїзних судах, а також у закладах сільського туризму [9].

Наступна проблема туристичного характеру в умовах підготовки до чемпіонату – брак спеціалістів середньої та нижчої обслуговуючої ланки, недостатня кількість працівників із знанням іноземних мов, нестача кваліфікованих гідів та екскурсоводів.

Оскільки вболівальниками, що відвідають нашу країну є молодь, прийнято рішення цілеспрямовано готувати до Євро-2012 студентів 1–2 курсів відповідних навчальних закладів. Основна підготовка відбудеться у 2010 р., тому що дозволи на практичну діяльність екскурсоводам і гідам видаються терміном на три роки. Долучаться до Чемпіонату Європи волонтери, котрі активно вивчатимуть іноземні мови, це ж стосується і працівників чотирих- п'ятизіркових готелів, де не обійтися без володіння кількома мовами.

Згідно із Державною цільовою програмою з підготовки до проведення Чемпіонату передбачено забезпечення підготовкою та перепідготовкою стюардів, робітників сфери обслуговування, медичних працівників, а також працівників правоохоронних сил. На це заплановано виділити до 2012 р. 10 млн грн. На основних європейських мовах планується вихід рекламної інформаційної продукції про Україну (на це передбачено 65 млн грн [7]).

Крім задоволення головної мети туристів, які приїдуть до України на чемпіонат з футболу Євро-2012 – відвідування футбольних матчів, організатори турніру повинні забезпечити їм можливість познайомитися із країною. Тому слід розробити та відпрацювати на основі пробних турів комплекси екскурсійних програм, які б поєднували в собі ознайомлення з країною та відвідування матчів їх національних збірних. За даними Міністерства культури і туризму, розроблено 3–12 годинні та дводенні тури по регіонах України, підготовлено 105 основних маршрутів, з них особливу увагу приділено екскурсіям по Київщині, Донеччині, Львівщині, Харківщині. Нині розробляються близько 20 маршрутів, які об'єднують усі регіони країни – у кожному будуть застосовуватися аудіо-екскурсії.

Напередодні проведення Євро-2012 в Україні впроваджується у національному масштабі система он-лайн бронювання туристичних послуг. У всьому світі обсяги таких послуг щорічно зростають (до 90 % у середньому). За словами президента Всеукраїнської молодіжної туристичної асоціації О. Файніна, в Україні працює лише кілька систем, що належать іноземним компаніям. Хоча вже запущені й кілька вітчизняних систем бронювання, що працюють у режимах "миттєве підтвердження" й "резервація на замовлення", пропонуючи бронювання турів, місць у готелях, квитків на заходи Євро-2012 [6].

Пропонується проведення вікторин для шанувальників футболу в он-лайн режимі, щоб встановити контакти із гостями різних регіонів України, Польщі та Європи загалом. Переможцям буде оплачено тур на Чемпіонат до України.

**Висновки.** Гостинність є найважливішим елементом соціальної сфери, що відіграє важливу роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва та зростанні життєвого рівня населення. Індустрія туризму представляє собою систему взаємопов'язаних сфер діяльності, до яких відносять забезпечення проживання в готелях визначеної категорії та харчування, рекреаційне, транспортне та експлуатаційне обслуговування, надання послуг.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Головною ланкою в системі обслуговування туристів є рівень надання послуг. Оскільки саме туристичні послуги складають значну частину, то особливо увагу при підготовці Чемпіонату з футболу приділено готельній та ресторанній індустрії у містах Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Львів.

Проведення Чемпіонату з футболу вирішить низку питань, що сприятиме розвитку української туристичної галузі, а саме, відбудеться розвиток ринку нерухомості; буде оновлено і збільшено вітчизняний готельний фонд за рахунок побудови нових та реконструйованих об'єктів; підвищиться рівень обслуговуючого персоналу, покращиться стан ресторанного господарства країни.

1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. – К., 2007.
2. Білоус С. Організаційно-економічне забезпечення розвитку туризму в переддень Євро-2012 / С. Білоус // Вісник Львів. – 2008. – № 24.
3. Туризм у XXI столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості / [редкол.: В. І. Цибух (голова) та ін.]. – К., 2006.
4. Менеджмент туристичної індустрії: навч. посіб. / [І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козьменко та ін.]; за ред. проф. І. М. Школи. – Чернівці, 2005.
5. Быть или не быть гостиничной индустрии в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socmart.com.ua/news/ukraine/read/3693>.
6. Всеукраїнська молодіжна туристична асоціація "Молодіжний туризм та готелі України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.youthtour.org.ua/index.php?lang=ua&mode=magazine>.
7. Готовность украинских гостиниц перед Евро-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.komitet12.org.ua/2010-03-01-21-28-17/139--2012>.
8. Евро-2012: что нам стоит гостиницы построить [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.etag.com.ua/article/268.html>.
9. [Електронний ресурс] // Офіційний портал Київської міської влади. – Режим доступу: <http://www.km.gov.ua/print/news.asp?id=196902>.
10. Nation Brands Index 2009: an Analysis [Electronic resource]. – Access mode to a resource: <http://nation-branding.info/2009/10/10/nation-brands-index-2009-analysis>.

Надійшла до редколегії 07.09.2010

Г. Кочедикова, асп.

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

*У статті проведено аналіз інвестицій в Українську енергетику за останні роки, розглянуто основні варіанти джерел фінансування електроенергетики України та зазначено основні групи фінансування енергозберігаючих проектів.*

*The article analyzes the investment in the Ukrainian energy sector in the recent years; the paper considered the main options for financing the electricity in Ukraine and identifies the main groups of financing energy efficiency projects.*

**Постановка проблеми.** Основними чинниками кризи української енергетики є: наявність великої частки фізично і морально застарілого обладнання, протидія громадськості та місцевих органів влади розміщенню об'єктів енергетики з міркувань екологічної безпеки. У зв'язку з цим усім галузям паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) потрібні принципово нові технології, а також масштабні інвестиції в реконструкцію, модернізацію і розвиток енергетичного сектору. Реалізація планів модернізації та розвитку ПЕК вимагає реальних джерел, схем та інструментів залучення інвестицій, а також збільшення частки галузей ПЕК у загальних капіталовкладеннях.

У сфері енергозбереження однією з найважливіших цілей уряду України є забезпечення фінансування. Приватний капітал тут має велике значення, оскільки бюджетний фонд дуже обмежений. У такій ситуації переважною функцією уряду є не стільки фінансування, скільки створення умов щодо впровадження енергозбереження. Для цього необхідно запровадити основні інноваційні проекти, джерела фінансування яких відобразять подальший розвиток та функціонування електроенергетичної галузі та ефективності енергозбереження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Упровадженням інноваційних проектів (ІП) у галузі електроенергетики активно займаються багато міжнародних та вітчизняних інституцій, які здійснюють фінансування, інформаційне ознайомлення, розроблення практичних механізмів. Проблемами енерго-ефективності займаються такі вчені та практики: І. Андрійчук, С. Головка, Л. Гаманюк, М. Демченко, В. Задорський, С. Кирик, Г. Козоріз, Ю. Костін, В. Ма-малига, В. Миколаєнко, Б. Морозіанець, В. Пархо-

менко, М. Рубан, А. Романов, М. Стрелков, О. Стремюхова, Д. Федосенко, А. Чопик, В. Яцьків та ін. Проектному фінансуванню присвячено роботи українських учених Т. Косової [1], В. Кучеренка [2]. Особливу увагу цим питанням приділяють державні установи, зокрема Міністерство палива та енергетики України [3].

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Аналіз публікацій з даної тематики показує, що існуючі механізми забезпечення проектного фінансування інвестиційної діяльності не дозволяють достатньою мірою враховувати специфічні особливості електроенергетичної галузі. Вказана обставина суттєво обмежує коло потенційних інвесторів і знижує ефективність фінансування, що залучаються для реалізації інвестиційних проектів у розвиток енергозбереження.

**Формулювання завдань та цілей статті.** У зв'язку з вищевикладеним, метою статті є аналіз інвестування енергетики України, визначення проблем застосування фінансування інвестиційних проектів енергозбереження. Для досягнення мети були поставлені й вирішені наступні завдання: розкрити основні джерела фінансування інвестиційних проектів, визначити основні групи енергозберігаючих проектів.

**Виклад основного матеріалу.** Протягом минулих років фінансування інвестиційних проектів у галузях ПЕК здійснювалося головним чином з державного бюджету. Пряме фінансування не може вважатися ринковим механізмом і є недостатнім джерелом інвестування. Тому сьогодні усвідомлено необхідність стимулювання самостійного залучення компаніями інвестиційних коштів.



За даними Міністерства палива та енергетики України, протягом січня–грудня 2009 р. галузевими підприємствами, що належать до сфери управління Мінпаливенерго, за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 8 712,4 млн грн капітальних вкладень, що на 10,0 % менше відповідного показника 2008 р. (табл. 1). Приблизно 60–70 % цих інвестицій забезпечувалося

власними фондами підприємств. Інші джерела фінансування, такі як банківські позики та іноземні інвестиції, також відіграють помітну роль (15–20 %). Фінансування з місцевого бюджету постійно зростає, хоча бюджетне фінансування на державному рівні було дуже низьким до теперішнього часу.

Таблиця 1

Освоєння капітальних вкладень в енергетиці (за всіма джерелами фінансування)

| Роки                | Капітальні вкладення в енергетиці, млн грн | Зростання / падіння порівняно з попереднім роком, % |
|---------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| 2008                | 4 909,5                                    | + 17,3 %                                            |
| 2009                | 5 435,5                                    | – 4,4 %                                             |
| 01.01–01.07.2010 р. | 1 894,8                                    | – 22,6 %                                            |

\* Складено автором за даними Міністерства палива та енергетики України [3].

Протягом січня–липня 2010 р. в енергетиці освоєно 1 894,8 млн грн капітальних вкладень, що на 22,6 % менше порівняно з аналогічним показником минулого року. Ще варто зазначити, що за 7 місяців 2010 р. введено в дію основних фондів – 1 792,4 млн грн, у тому числі: енергетична галузь – 999,1 млн грн, капітальні інвестиції галузей ПЕК. Варто зазначити, що в табл. 1, можливо, недооцінений рівень приватних інвестицій з двох причин. По-перше, бракує централізованої статистики щодо таких інвестицій. По-друге, багато інвестицій можуть підвищити енергоефективність, але основна мета – поліпшення комфорту та якості продукції, тому в оглядах складно простежити такі інвестиції.

Згідно із Енергетичною стратегією на період до 2030 р. [4, с. 106–108] фінансування розвитку галузей ПЕК передбачається за рахунок оптимізації цінової й тарифної політик, законодавчого запровадження прискореної амортизації основних фондів ПЕК, залучення коштів від реструктуризації, крім того державних коштів відповідно до обсягів, удосконалення бюджетної, податкової, рентної політик, розширення залучення зовнішніх кредитних ресурсів та інвестицій, залучення енергопостачальників до інвестицій в ефективність кінцевого споживання енергії. А також

узагальнено категорії фінансування з меншою деталізацією механізмів. Однак механізми є дуже важливими для вдалого здійснення цілей енергоефективної політики. Серед загальноприйнятих механізмів країн MEA – податкові пільги та субсидійовані відсоткові ставки для інвестицій в енергоефективність.

Протягом останніх років частка інвестицій в енергоефективність з державного бюджету України досягала 0,01 % загальних бюджетних витрат; частка локальних бюджетів вища – 0,7 %. У результаті цього загальні бюджетні інвестиції в енергоефективність в Україні становили лише 8 грн на душу населення (1 дол. США) у 2009 р. Однак бюджетне фінансування енергоефективності може збільшитись у майбутньому. На відміну від цього субсидіювання виробництва енергії з державного бюджету є на порядок вищим, що і є основною проблемою.

Як бачимо з даних табл. 2, у звітному році спостерігався деякий приріст іноземного капіталу. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, унесені в Україну, на 1 січня 2010 р. склав 6 223,3 млн дол. США, що на 12,4 % більше обсягів інвестицій на початок 2009 р.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в Україну

| Види                                                     | Обсяги інвестицій на |                            |               |                            |
|----------------------------------------------------------|----------------------|----------------------------|---------------|----------------------------|
|                                                          | 01.01.2009 р.        |                            | 01.01.2010 р. |                            |
|                                                          | млн дол. США         | у % до загального підсумку | млн дол. США  | у % до загального підсумку |
| Усього за видами економічної діяльності                  | 6 203,1              | 100,0                      | 6 223,3       | 100,0                      |
| Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води | 126,6                | 0,4                        | 153,0         | 0,4                        |

\* Складено автором за даними Державного комітету статистики України [4].

Аналізуючи пріоритетні проекти в ПЕК, намічені до виконання в найближчі роки, слід зазначити, що у структурі запланованих інвестиційних капіталовкладень в електроенергетику над власними джерелами (23 %) преважують запозичені (77 %), з яких 47 % – кредити міжнародних фінансових організацій, 30 % – комерційні. Важливо зазначити, що обсяг амортизаційних відрахувань, який залучається як надбавка до тарифу на електроенергію на фінансування проектів електроенергетичної галузі чинить додаткове навантаження на ціну виробництва електроенергії у розмірі 2 % [5, с. 97].

В Україні не вистачає досвіду щодо залучення грошей під масштабні інфраструктурні проекти. У результаті велика кількість енергопроектів очікують інвесторів. У зв'язку з цим, нами пропонується розглянути й визначити найдоцільніші джерела фінансування електроенергетики.

Один з найбільш привабливих способів інвестування у спорудження нових енергоджерел є проектне фінансування, що отримало широке розповсюдження в США, Європі, Південно-Східній Азії та на Близькому Сході. За вказаною схемою в цих країнах побудована більшість електростанцій.

Під проектним фінансуванням розуміється фінансування інвестиційного проекту, при якому інвестор орієнтується переважно на фінансовий потік, що генерується проектом, як джерело повернення

наданих ресурсів. При цьому надходження грошових коштів від реалізації проекту має забезпечити своєчасно і в повному обсязі покриття всіх виробничих витрат і боргових зобов'язань [6, с. 688–690].

Основна увага в проектному фінансуванні приділяється зниженню і розподілу ризиків між учасниками, зокрема постачальниками палива для електростанції, генеральним підрядником, експлуатуючою організацією, страховими компаніями. Необхідно зазначити, що успіх схеми полягає в тому, що конкретні ризики беруть на себе найбільш компетентні в цьому сторони. Так генпідрядник повністю несе всі ризики по завершенню будівництва в строк і в межах кошторису. Відповідно, експлуатуюча компанія – з підтримання на належному рівні технічних характеристик. До того ж, основна вимога – ініціатор інвестиційного проекту повинен вкласти власні кошти в розмірі 30 % від вартості проекту.

Слід зазначити основні переваги та недоліки такого проектного фінансування. Привабливість полягає в тому, що від позичальника не вимагається надавати кредиторам забезпечення виконання зобов'язань, за винятком застави активів і доходів, створюваних самим проектом. Таким чином, ця схема нічим не обтяжує діючий бізнес (оскільки він не ризикує іншими активами). Основний недолік схеми сто-



тановок для виробництва електроенергії на існуючих котельнях. Джерелом фінансування другої групи проектів, крім названих вище, є також загальнодержавний позабюджетний фонд енергозбереження. У фінансуванні державою енергоефективності спостерігається явний дисбаланс на користь нових обсягів енергопостачання, тому від уряду не очікується фінансування всіх інвестицій. Як вже зазначалося, головна роль уряду полягає у створенні належних умов інвестування.

Однак нині існує можливість для цілеспрямованого державного фінансування проектів з енергоефективності. Таке фінансування матиме найбільший вплив за умови посилення додаткового фінансування та стимулювання інвестицій з боку приватного сектору. Кредитні гарантії та знижена відсоткова ставка – ефективні важелі забезпечення додаткового фінансування, яке може заповнити важливу прогалину в той час, як приватний сектор ще не впевнений у тому, як оцінювати ризики. Оскільки державне фінансування завжди буде обмеженим, дуже важливо використовувати його цілеспрямовано. Також належно сплановане інвестування може посилити приватне інвестування, наприклад, від енергосервісних компаній.

До третьої групи належать проекти, реалізація яких не дає прямої комерційної віддачі, але результати їх впровадження позитивно впливають на функціонування енергетичного ринку, стан навколишнього природного середовища, соціальну сферу, мають важливе значення для розробки нових енергозберігаючих технологій, визначають напрямки практичної роботи на майбутнє. Комерційне фінансування залишається найважливішим джерелом інвестицій в енергоефективність. У більшості випадків найкращим джерелом комерційного фінансування є внутрішні корпоративні ресурси. Енергоефективні проекти можуть розпочинатися з малого: компанії, які мають великий досвід малих енергоефективних проектів, мають більше можливостей для залучення інвестицій у великі проекти модернізації. Банки або інші іноземні інвестори дуже рідко фінансують 100 % вартості проекту. Також до комерційних проектів належить створення енергоефективних демонстраційних зон, проведення освітніх та рекламних кампаній, виконання прикладних наукових досліджень та ін. У більшості випадків такі проекти фінансуються з різних джерел, включаючи міжнародні фонди, комерційні банки, інвестиційні фонди та стратегічних інвесторів. Крім названих вище джерел, є також субсидії з державного бюджету [7, с. 243–245].

У випадку скорочення фінансування розробникам проектів можуть перешкоджати внутрішні та зовнішні чинники, відсуваючи терміни виконання проекту. І лише допомога на вищому рівні іноді може вирішити проблему, що має високу пріоритетність.

Таким чином, основні проекти в ПЕК потребують доступу до ринку капіталу або стратегічних інвесторів. Тут основними можливостями для отримання прибутку є енергоефективність та модернізація українських підприємств.

Окремим питанням є створення партнерств для фінансування проектів. Більшість проектів мають велику кількість джерел фінансування, це стосується проектів як у громадському, так і в приватному секторі. Наприклад, впроваджується програма фінансування з міського, локального бюджетів та приватного сектору. Засновується нова приватна енергосервісна компанія, що ставить своєю метою забезпечити місцеві компанії, які прагнуть підвищити енергоефективність, когенераційними системами. Наступним етапом приватної енергосервісної компанії є фінансування придбання, встановлення та обслуговування обладнання для генерування енергії, яке розраховане на істотне скорочення енергетичних витрат на виробництво продукції. Такі компанії в основному спрямовують свою діяльність на середні,

фінансово стійкі компанії з енергоємних галузей (целюлозно-паперове виробництво, нафтохімічна промисловість, нафтопереробка тощо).

Ще одним джерелом фінансування можуть виступати енергосервісні компанії (ЕСК), досвід яких Україна застосувала за допомогою власних західних компаній, що пропонують великий вибір енергозберігаючих проектів. ЕСК фінансують проекти власними силами та/або використовують банківські позички чи залучають до фінансування іншу сторону. Такі компанії здійснюють інвестування у галузі енергозбереження у формі перформанс-контрактинг–контракту, за яким вартість переданого енергозберігаючого обладнання та послуг повертається за рахунок вартості виробленої або зекономленої енергії після впровадження проекту [7, с. 262]. Перформанс-контрактинг – це підхід, яким зацікавилися українські компанії, у яких не вистачає робочого капіталу або обмежені можливості оформлення позики. Однак законодавча база для енергетичного перформанс-контрактингу в Україні розвинена дуже слабо. ЕСК не можуть застрахувати себе на стовідсоткову виплату суми, якщо її повернення зумовлене енергозбереженням.

Враховуючи сучасне економічне становище в Україні необхідно розробити швидкоокупні енергозберігаючі заходи на найближчу перспективу, при цьому орієнтуватися на виділення коштів з різних джерел фінансування, у тому числі з Державного бюджету України, що сприятиме впровадженню енергозберігаючих проектів міжгалузевого характеру.

**Висновки.** Проведений аналіз показав, що у вітчизняній галузі електроенергетики не приділяється належна увага фінансуванню інвестиційних проектів за теперішніх умов. Поряд із традиційними джерелами інвестування для розвиненої ринкової економіки необхідний пошук нових джерел, які можуть бути використані в умовах нестабільного зовнішнього середовища підприємства. Найважливішим стримуючим фактором проектного фінансування є недосконале законодавство, від чого в першу чергу програє сама держава, а також обмеженість внутрішніх джерел фінансування. Внутрішні джерела довгострокових грошових ресурсів недостатні, тому реальним джерелом довгострокового позикового капіталу є міжнародні фінансові організації. Таким чином, значного збільшення фінансового потоку в електроенергетику слід очікувати за умови закінчення реформування української галузі та становлення ринку, після зменшення ризиків і зростання гарантій повернення вкладених капіталів.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Важливим чинником фінансового забезпечення розвитку ПЕК є послідовна реалізація заходів щодо збільшення доходності та підвищення рівня капіталізації прибутку енергетичних підприємств, ліквідація субсидування інших галузей економіки та соціальної сфери за рахунок галузей ПЕК. Необхідно посилити державний контроль за одержанням, використанням та поверненням кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових організацій.

1. Косова Т. Д. Інституціональна модель фінансування інвестиційного процесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук / Т. Д. Косова. – Д., 2006.
2. Кучеренко В. Р. Управління діловими проектами / В. Р. Кучеренко, О. С. Маркітан; [за ред. В. Р. Кучеренко]. – К., 2005.
3. [Електронний ресурс] // Сайт Міністерства палива та енергетики України. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>.
4. Енергетична стратегія на період до 2030 р. 5. Експрес-випуск / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – № 35.
6. Письменна У. Є. Ринки електричної і теплової енергії в Україні: структура, ціноутворення і регулювання / У. Є. Письменна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2008.
7. Шульман Р. Ф. Энергосберегающие технологии ТЭЦ/ТЭС: технологический словарь: в 2 т. / Р. Ф. Шульман; Украинский Биоэнергетический Фонд. – 2009.
8. Комплексна державна програма енергозбереження України / Держкоменергозбереження. – 2005.

Т. Петровська, асп.

## КОНЦЕСІЙНА ФОРМА НАДРОКОРИСТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ВУГЛЕДОБУВАННЯ

*Розглянуто сутність концесійної форми використання природних ресурсів, у тому числі надр, що потенційно може стати стратегічною основою залучення приватного капіталу в Україну з метою освоєння нових родовищ корисних копалин та їх раціонального використання.*

*In the article is said about essence of the concession form of use of natural resources, including coal that can potentially become a strategic basis of attraction of the private capital to Ukraine for the purpose of development of new deposits of valuable minerals and their rational use.*

**Постановка проблеми.** Останніми роками вітчизняна вуглевидобувна промисловість функціонувала в умовах відчутного зниження попиту на вугільну продукцію, погіршення цінової кон'юнктури на ринку вугілля, скорочення можливостей банківського кредитування і зниження зацікавленості зовнішніх інвесторів, що було спричинено зниженням інвестиційного іміджу України. Відтак національна економіка стала менш привабливою для міжнародного капіталу навіть у посткризовий період, міжнародні інвестори і до теперішнього часу обережніше ставляться до ризиків інвестування в країні загалом.

Вугільна галузь є основним джерелом забезпечення національної економіки власними енергоресурсами, певним гарантом енергетичної незалежності та безпеки країни. Саме тому подолання кризового стану, стабілізація та подальший сталий розвиток вугільної промисловості неможливі без впровадження новітньої гірничої техніки та прогресивних технологій, при тому, що значна більшість вугледобувних підприємств є збитковими або низькорентабельними, і вони можуть здійснювати інноваційну діяльність лише за рахунок державної фінансової підтримки або зовнішніх інвестицій.

Реалізація соціальної функції власності у сфері надрокористування може бути здійснена на концесійних засадах шляхом ефективного й високотехнологічного використання надр, у тому числі при розробці важкодоступних цінних корисних копалин, за рахунок яких можуть збільшитись обсяги видобутку, необхідного для задоволення потреб галузей національної економіки та громадян України, а як наслідок – забезпечення поповнення бюджету за рахунок податкових платежів та експорту продукції; зниження відсотку мінеральних відходів та підвищення відсотку видобутку розвіданих запасів корисних копалин та ін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти концесійної форми використання природних ресурсів розглядаються у працях багатьох науковців, серед яких виділимо роботи Г. Пузанової, де розглядаються історичні аспекти розвитку гірничої концесії в Україні, а також наукові дослідження сучасних російських та вітчизняних учених В. Варнавського, І. Дроздова, І. Д'яконої, О. Кареліної, А. Клименко, В. Корольова, О. Медведєвої, Г. Пілігрим, О. Шаповалова та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Однією з найважливіших складових державної інноваційної політики є створення сприятливого інвестиційного клімату з метою залучення внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Важливість іноземного інвестування для України визначається гострим дефіцитом вітчизняних інвестиційних ресурсів, обмеженістю та недосконалістю механізмів інвестування, особливо інвестування інновацій, саме тому створення умов для залучення зовнішніх інвестицій набуває особливої уваги. Державна підтримка розвитку вуглевидобувних підприємств має бути спрямована на створення умов для активного залучення у вугільну галузь різних форм приватного інвестування на реконструкцію і

технічну модернізацію шахт, що можливо шляхом підвищення інвестиційної привабливості вугільних підприємств, створенням необхідних умов для активного залучення інвестиційних ресурсів у вугільну галузь й забезпечення на цій основі повного задоволення потреб національної економіки у вугіллі вітчизняного видобутку.

Нині в Україні така ефективна форма надрокористування як гірничої концесія є найменш розробленою і дослідженою як на теоретичному, так і на законодавчому рівнях. Хоча на сучасному етапі соціально-економічних умов розвитку України концесійні форми використання природних ресурсів, у тому числі надр, є об'єктивно необхідною умовою для реалізації окремих функцій держави через залучення приватного капіталу [14], зважаючи на те, що на даний час концесії посідають чільне місце у господарсько-правовому механізмі сучасних держав, тим самим відіграючи досить вагому роль у розвитку їх економік. Незважаючи на існування окремих форм співпраці держави та приватного сектору, українська економіка перебуває тільки на початку складного процесу створення необхідної системи управління проектами державно-приватного партнерства, потенціал якої до теперішнього часу не було використано для розвитку економічної та соціальної інфраструктури національної економіки [1, с. 148–149].

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є визначення можливостей запровадження нового для України договірного механізму використання надр – гірничої концесії, що, у свою чергу, обумовлює розгляд поняття "концесія" загалом і "гірничої концесії" зокрема, її історичних витоків й особливостей концесійної форми надрокористування на теоретичному, законодавчому та науковому рівнях.

**Виклад основного матеріалу.** Вітчизняні вуглевидобувні підприємства працюють в дуже складних природних умовах розробки родовищ. Середня глибина шахт складає понад 700 м, близько 80 % геологічних запасів вітчизняного вугілля зосереджено у пластах потужністю до 1,2 м, розташованих переважно на великих (понад 800 м) глибинах, дуже газонасних, а тому небезпечних через раптові викиди газу. Дуже тонкі, часто круті поклади вугілля роблять механізований видобуток дорогим, і вони потребують спеціального обладнання. Такі пласти у багатьох країнах узагалі не виймаються через відсутність ефективних засобів та їх високу вартість [1, с. 40].

Відтак українські вугільні шахти, особливо державні, значну частку яких становлять дрібні малопотужні шахти зі складними гірничо-геологічними умовами, є збитковими та не здатні покрити повну собівартість видобутку вугілля, незважаючи на значний обсяг щорічних трансферів і субсидій з Державного бюджету. Так, середня ціна 1 т товарної вугільної продукції у 2009 р. становила 442 грн при собівартості 723,4 грн, тобто частка покриття собівартості за рахунок ціни склала 61 % [2], що свідчить про недосконалість механізмів субсидування та значну обмеженість фінан-

сових ресурсів вугледобувних підприємств, які знаходяться у важкому фінансово-економічному стані, що останнім часом поглибився внаслідок кризових явищ.

Переважає більшість (майже дві третини) українських шахт – малої потужності (видобувають до 1000 т вугілля на добу) використовують вкрай зношене та морально застаріле обладнання, відтак продуктивність праці шахтарів (близько 360 т за рік на одного робітника) в 3–8 разів менше ніж у Німеччині, Польщі, Росії, Казахстані, і в десятки разів менше ніж в Австралії, США, Канаді та ПАР, хоча Україна, видобуваючи 80 млн т вугілля за рік, входить до десятки країн світу за обсягами видобутку [1, с. 40].

Відзначимо, що державні шахти добувають вугілля з меншою продуктивністю, ніж приватні, оскільки вони мають надлишкову кількість персоналу та використовують застаріле обладнання. Завдяки більш сприятливим природним умовам, вчасному і достатньому за обсягами інвестуванню власниками – потужними фінансово-промисловими групами, а також вищому рівню менеджменту відносно стабільно і загалом рентабельно функціонує приватний сектор вугільної промисловості України, де видобувається близько 40 % вугілля. Отже, нагальною проблемою державної політики стосовно вугільної промисловості має стати підвищення ефективності видобування вугілля особливо на державних вугледобувних підприємствах.

Важливим інструментом для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку України та підвищення ефективності державного управління розвитком реального сектору економіки визнано державно-приватне партнерство, яке має стати каталізатором активності, тим атрактором в утворенні партнерських структур, що сприятиме розвитку економіки та соціальної сфери [1, с. 148, 152].

Аналіз світового досвіду свідчить, що заохочення вкладання коштів у вугільну галузь можливе при взаємодії державних органів влади та приватного сектору, у практиці провідних країн світу досить широко використовують різноманітні форми партнерства державного і приватного сектору. Розмаїття видів, форм і сфер застосування державно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для рішення низки довгострокових завдань – від створення і розвитку інфраструктури до розробки й адаптації нових перспективних технологій [3, с. 321]. Формами зазначеного співробітництва можуть бути: концесії (типу "будівництво-управління-передавання", "будівництво-володіння-управління", "тіньові" концесії, фінансовий лізинг, оренда, спільні підприємства (акціонування, спільні підприємства без акціонування), угоди про розподіл продукції та ін. [4, с. 38].

Концесія має багатовікову історію становлення та розвитку як щодо її правової форми (акт публічної влади, певний дозвіл, договір), так і предмету концесійних правовідносин (природні ресурси, зокрема надра, об'єкти інфраструктури державної та комунальної форми власності тощо) [4; 5]. Проаналізувавши історичні вигоди в галузі концесійного надрокористування, можна дійти висновку, що регулювання концесії в галузі гірничих відносин почалося в європейських країнах, зокрема у Великій Британії, Німеччині, Франції, Італії, Іспанії та інших країнах світу ще в добу середньовіччя.

Так, Г. С. Пілігрим, аналізуючи розвиток концесійної діяльності, виділяє чотири періоди її формування: період Середньовіччя, дореволюційний період (середина XIX ст. – 1917 р.), радянський період (1917–1937 рр.), сучасний період (1992 р. – по теперішній час) [6, с. 491–492]. Характерною ознакою доби середньовіч-

чя є те, що концесії надавалися виключно у сфері надрокористування, які отримали назву гірничих концесій. У цей період концесії мали односторонній (не договірний) характер та були результатом прояву волі лише монарха, мали силу закону і надавалися за актами публічної влади (зокрема жалуваними грамотами), а тому відносини концесіонера і концесієдавця будувались на основі чіткої субординації (підпорядкування). Концесіонер мав право проявити свою волю лише у межах згоди чи незгоди з запропонованими умовами гірничої концесії, тобто прийняти концесію як благо загалом або відмовитись від неї.

Дореволюційний період характеризується тим, що реалізація концесій відбувалась як на загальнодержавному, регіональному, так і на муніципальному рівнях. Поширеними були природоресурсні концесії, і лише згодом концесії почали застосовуватись щодо об'єктів інфраструктури. Концесійна діяльність здійснювалась на договірній основі.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. гірничі концесії були вже поширеним явищем в Російській імперії, у тому числі й на українських теренах у її складі. Однак договірна форма надрокористування набула свого відчутного розвитку за часів СРСР, коли було створено нормативно-правову базу різних рівнів щодо правового регулювання як концесії загалом, так і гірничої концесії зокрема. Це було обумовлено не лише зацікавленістю державних органів влади у розвитку продуктивних сил за рахунок залучення значного іноземного капіталу та передових технологій, а й ініціативністю і зацікавленістю іноземних інвесторів у концесійній діяльності через гостру нестачу сировинних ресурсів й надлишок вільних капітальних ресурсів у країнах Європи та в США.

Відповідно до ідеології того часу, земля, надра, засоби виробництва та інше не могли бути предметом приватної власності, а могли передаватися з приватне володіння лише на умовах концесії саме з метою розвитку продуктивних сил країни та задля підвищення добробуту населення. Так, у 1926 р. було надано у концесію 144 об'єкти, які за галузевою належністю були розподілені наступним чином: 12 – в аграрному секторі, 6 – у лісовому господарстві, 23 – у гірничій справі, включаючи видобуток нафти, 40 – в обробній промисловості, 13 – у транспорті, 3 – у будівництві, 38 – у торгівлі, 9 – в інших галузях [7, с. 3]. Згортання концесійної (договірної) політики надрокористування відбулось у 1936 р., коли надра були вилучені з приватного використання і було запроваджено закриту адміністративну систему, де суб'єктами надрокористування (концесіонерами) могли бути лише національні державні юридичні особи.

Для сучасного періоду розвитку концесій характерним стало прийняття на початку 1990-х рр. Закону України "Про іноземні інвестиції" від 13.03.1992 р., де концесія переважно розглядалася як засіб залучення іноземних інвестицій. Зокрема, у цьому законі була закріплена можливість надання іноземним інвесторам прав на розробку й освоєння відновлюваних та не відновлюваних природних ресурсів, проведення господарської діяльності, пов'язаної з використанням об'єктів, що перебувають у державній власності, але не передані підприємствам, установам, організаціям у повне господарське відання чи оперативне управління, здійснюється на підставі концесійних договорів [6, с. 495]. Інститут концесій на законодавчому рівні також було закріплено в ст. 22 Закону України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР "Про режим іноземного інвестування". У 1999 р. був прийнятий Закон України "Про концесії", що являє собою загальний норматив-

но-правовий акт у галузі правового регулювання концесійних відносин, де наведено перелік сфер господарської діяльності, в яких можливе застосування концесії, і врегульовано лише такий об'єкт концесії як діяльність (роботи, послуги), та вилучений із обігу відомий в усьому світі такий об'єкт концесії як природні ресурси (в тому числі, надра і корисні копалини як їх складову). В Указі Президента України "Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України" від 07.07.2003 р. як комплексний додатковий захід щодо залучення іноземних інвестицій визначено заохочення іноземних інвесторів до внесення інвестицій у розбудову міжнародних транспортних коридорів, розвідку та видобування корисних копалин, у тому числі шляхом укладення договорів концесії й угод про розподіл продукції.

Загалом, під поняттям "концесія" (лат. *concessio* – дозвіл, поступка) слід розглядати поняття договору про здавання державою в експлуатацію або використання природних багатств (надр, ділянок землі), підприємств у тимчасове користування іноземним фірмам чи приватним особам [8, с. 71].

У Законі України "Про концесії" визначено поняття концесії як "надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатація) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику" [9]. Концесія являє собою форму роздержавлення власності, а також спосіб залучення вітчизняного й іноземного приватного капіталу з метою підвищення ефективності виробництва [4, с. 40]. У результаті реалізації концесійних угод та інших форм партнерства державна власність не виводиться з-під впливу держави, а залишається у ній, водночас формуються ефективні управлінці державним майном. Концесійна діяльність здійснюється на основі концесійних договорів, що укладаються відповідно до законодавства України з концесіонерами, в тому числі іноземними інвесторами, Кабінетом Міністрів України або уповноваженим ним органом державної влади, або визначеним законом органами місцевого самоврядування. Таким чином, концесіонер як суб'єкт господарювання діє не лише в особливій системі самоорганізації, але й змушений підкорятися правилам правової організації. Такі правила внаслідок недосконалості та інших недоліків законотворення створюють небезпеку позбавлення первинного власника його скарбу – природних ресурсів на умовах збитковості для економіки регіонів та країни. На відміну від інших підприємств концесіонер як автономний товаровиробник, зазвичай, має ще й владні повноваження суб'єкта, які делеговані йому державними органами влади, органами управління або органами місцевого самоврядування. Заходи контролю відносно його діяльності теж є нетиповими [10, с. 249–250].

Вихідною ознакою відмінності оренди від концесії І. Дроздов називає економічні цілі, які переслідує концесія, а саме – створення та модернізація державної інфраструктури [11, с. 53]. Досить важливим видається також цільовий характер концесій, з огляду на недостатність фінансових ресурсів як у держави, так і у органів місцевого самоврядування. Це особливо актуально для капіталомістких галузей промисловості,

однією з яких є вугледобувна галузь, з достатньо тривалими термінами окупності проєктів, що мають суспільно та соціально важливе значення для добробуту шахтарських регіонів, які забезпечують життєдіяльність 15 селищ з населенням понад 32 тис. чол. Передусім, концесійна форма надрокористування передбачає надання у користування та управління концесіонеру збиткових та низькорентабельних об'єктів концесії, здебільшого такими об'єктами можуть бути саме державні вугледобувні підприємства, значна частка яких є дрібними малопотужними шахтами зі складними гірничо-геологічними умовами, але які, водночас, мають важливе соціальне значення.

Перевагою концесії є також те, що вона є ефективним механізмом в організації господарської діяльності та дозволяє залучити до управління державного і муніципальною власністю "ефективного" керівника. Приватний керівник-концесіонер, що працює за винагороду, яка прямо пов'язана з результатами його роботи, буде ефективнішим порівняно з державним чиновником, що працює за бюджетні кошти [12], що є особливо визначальним для державних вугледобувних підприємств, які характеризуються значно нижчим рівнем продуктивності праці порівняно з приватними шахтоуправліннями, та потребують використання новітніх досліджень та розробок для технічного переоснащення підприємств з метою зниження собівартості 1 т товарної вугільної продукції та, відповідно, її середньої ціни та збільшення частки покриття собівартості за рахунок ціни не збільшуючи дотації з Державного бюджету, а підвищуючи ефективність вугледобування.

Враховуючи всі вищезазначені переваги, можемо стверджувати, що є необхідність у всебічному та цілеспрямованому розвитку концесійних відносин у надрокористуванні як одному із найважливіших інструментів залучення інвестицій у галузь вугледобування.

**Висновки.** Досвід багатьох країн світу з різними політичними й економічними системами, рівнем розвитку ринкових відносин свідчить про те, що одним з найбільш ефективних шляхів фінансового забезпечення об'єктів державної власності є залучення до фінансування й управління ними приватного капіталу, однак не на основах приватизації об'єктів, а на концесійній основі. Запровадження гірничої концесії в Україні уможливить стимулювання інвестицій у пошук, розвідку та видобування корисних копалин, впровадження новітніх технологій, обладнання, передових технологічних розробок у використанні надр, а також за відсутності належного державного фінансування дозволить за допомогою залучених інвестицій освоїти нові родовища корисних копалин, що знаходяться у складних гірничо-геологічних умовах або є залишковими для родовищ, що розробляються, та оптимізувати видобуток мінеральної сировини з надр.

Напрями вдосконалення механізмів державної підтримки вітчизняним вугледобувним підприємствам з метою ефективного використання обмежених бюджетних коштів та залучення зовнішніх інвестицій на засадах концесійної форми надрокористування вбачаються у наступному:

– здійснення процесу реструктуризації галузі за допомогою виведення з експлуатації найбільш занедбаних збиткових шахт та технічної модернізації перспективних шахт та ефективного застосування інноваційних технологій видобутку вугілля з тонких пластів родовищ зі складними гірничо-геологічними умовами;

– удосконалення правового регулювання організаційно-господарських і виробничих відносин у даній сфері, а саме створення нормативно-методичної бази для залучення недержавних інвестицій у державний сектор галузі, насам-

перед шляхом спільної розробки вугільних родовищ державними та приватними підприємствами на основі концесійного механізму використання природних ресурсів.

Незважаючи на прийнятий Закон України "Про концесії", інші закони, укази та постанови Кабінету Міністрів, які деталізують вимоги законів, поки що в Україні відсутній єдиний нормативно-правовий акт, який би закріпив власне інститут гірничої концесії та врегулював основні аспекти діяльності з господарського використання об'єктів концесії двох власників: 1) народу України – стосовно тих ресурсів, які не видобуті з надр; 2) користувача, який отримав право власності на певну частину, або всі природні ресурси, які видобув з надр. Зокрема законодавчими документами не створено умови конкурентного змагання за ринок послуг концесії за допомогою концесійного конкурсу, а відсутність детальної правової регламентації концесійних відносин призвела до того, що практична господарська діяльність на основі концесій в Україні майже не здійснювалася.

В Україні завдяки запровадженню концесійних форм господарського користування надрами можна розраховувати на збільшення надходжень до державного і місцевого бюджетів.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Подальші напрями досліджень вбачаються в обґрунтуванні заходів державного стимулювання у

застосуванні концесійної форми надрокористування у вітчизняній вугледобувній промисловості.

1. Гець В. М. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / В. М. Гець. – К., 2009.
2. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України за 2007–2009 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mvr.gov.ua>.
3. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О. М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – № 87.
4. Мотриченко В. М. Партнерство державного та приватного сектору: світовий досвід та Україна / В. М. Мотриченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12 (91).
5. Пузанова Г. І. Концесії: з історії правового регулювання / Г. І. Пузанова. – К., 2001.
6. Пілігірім Г. С. Поняття та правове регулювання концесії об'єктів права комунальної власності / Г. С. Пілігірім // Форум права. – 2009. – № 3.
7. Дьяконова І. Воспоминания о будущем / И. Дьяконова // Нефть России. – 1997. – № 8.
8. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К., 2000. – Т. 2.
9. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. / Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 41.
10. Шаповалова О. В. Правові проблеми концесійного використання природних ресурсів / О. В. Шаповалова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2009. – № 6 (74).
11. Дроздов І. К. Правовий природо концессионного соглашения / И. Дроздов // Хозяйство и право. – 2006. – № 6.
12. Кареліна О. Ю. Концесія як один зі шляхів інвестування житлово-комунального господарства / О. Ю. Кареліна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
13. Варнавський В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев. – М., 2010.
14. Медведєва О. А. Концесія як правова форма використання державного майна у господарській діяльності недержавними суб'єктами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 / О. А. Медведєва. – Х., 2005.

Надійшла до редколегії 10.09.2010

Ю. Ткаченко, асп.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Розглянуто та проаналізовано динаміку змін основних рейтингів оцінки інвестиційної привабливості України за 2007–2010 рр. Визначено основні фактори впливу. Запропоновано рекомендації для покращення конкурентного ринкового середовища України.*

*It was considered and analyzed the dynamics of changes in the main investment attractiveness ratings in 2007–2010. The main factors of influence were determined. The recommendations for improving the competitive market environment in Ukraine were proposed.*

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації економічний розвиток будь-якої країни тісно пов'язаний з підвищенням її інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів. У період становлення ринкової економічної системи в Україні проблемам інвестиційної привабливості було присвячено низку праць вітчизняних вчених-економістів. Проте все ще залишаються невирішеними питання політики сприяння та покращення інвестиційної привабливості країни.

Приймаючи інвестиційне рішення про розміщення виробництва в тій чи іншій країні іноземний інвестор, насамперед, оцінює її потенційний інвестиційний ринок. Визначення інвестиційної привабливості країни належить до числа складних завдань, розв'язання яких ґрунтується на застосуванні різних підходів.

Аналіз найвідоміших підходів до оцінки інвестиційної привабливості країни показує, що міжнародні агентства як основні параметри використовують макроекономічні показники, а саме: динаміку приросту і структуру ВВП, стан платіжного балансу країни, фінансового ринку, обслуговування внутрішнього і зовнішнього боргу. Мета таких досліджень – оцінка політичного, економічного і соціального стану країни. Так як кожен з рейтингів містить оцінку конкурентного ринкового середовища, було більш детально розглянуто основні проблеми даного складового інвестиційної привабливості національної економіки та запропоновано шляхи їх вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності та оцінки інвестиційної привабливості національних економік досліджуються в працях науковців І. Бланка,

М. Бондаренка, Д. Ваньковича, В. Глазунова, Л. Лазебника, В. Марцина, О. Носової, В. Русака, Н. Русака, С. Федоренка та ін. Зокрема, розглядаються різні підходи до складових інвестиційної привабливості та конкурентного ринкового середовища національної економіки.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Переважна більшість наукових робіт з даної проблематики торкається лише проблем пов'язаних із складовими інвестиційної привабливості національної економіки. Але в науковій літературі ще не запропоновано цілісної системи покращення кожного з компонентів. Тому в даній роботі запропоновано систему заходів для вирішення проблем формування конкурентного ринкового середовища України, як одного з основних факторів інвестиційної привабливості національної економіки.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є виявлення, оцінка та узагальнення основних проблем формування конкурентного ринкового середовища України, як одного з основних факторів інвестиційної привабливості національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, потрібно зазначити, що на даний момент наша держава досі перебуває на шляху до здобутку серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

При розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України, беручи до уваги розвиток таких економічних параметрів, як інституції, інфраструктура, макроекономіка, охорона здоров'я, освіта, ефективність ринків, технологічне оснащення, бізнесове середо-

вище та інноваційну сферу, наша держава, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, що міститься у документі "Глобальний звіт про конкурентоспроможність, 2007–2008 рр.", знизилась з 69-ї до 73-ї позиції із 131 країни світу. Падіння рейтингу України пов'язано з низькою продуктивністю економіки. Для України було виділено як конкурентні переваги, так і бар'єри. До переваг віднесено гідну вищу освіту, розмір державного боргу, вартість робочої сили, залізничну мережу, інноваційний потенціал. Лімітуючі фактори склали торговельні бар'єри, інвестиційне законодавство, прозорість державної політики, надійність банківської системи, митні процедури, захист прав інтелектуальної власності.

Аналізуючи ситуацію впродовж 2009–2010 рр., варто відмітити, що оцінка інвестиційної привабливості України іноземними інвесторами не зазнала суттєвих змін. Так, у рейтингу Doing Business–2011, підготовленому Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією, Україна зайняла 145 місце, піднявшись на дві позиції з минулого року. При цьому в номінації "Відкриття бізнесу" України посіла 118 місце, піднявшись з 136 (+18), але опустилася в номінації "Закриття бізнесу", опинившись на 150 позиції (–5). У рейтингу відзначили істотне зниження Україною мінімальних вимог до капіталу, що сильно вплинуло на легкість відкриття бізнесу, спрощення отримання дозволів

на будівництво за рахунок впровадження національних та місцевих правил, які спростили процедури. Крім того, впровадження та постійне вдосконалення системи електронної подачі ПДВ істотно полегшили податкові процедури. Перше місце рейтингу посів Сінгапур, останнє – Чад (183). Російська Федерація виявилася на 123 (–7), Польща на 70 (+3), Білорусь на 68 (–4), Ізраїль – на 29 (+1). У ході дослідження "Ведення бізнесу" проводиться аналіз нормативних актів, що застосовуються до підприємств у країні протягом усього їх життєвого циклу, включаючи створення компанії та здійснення основної діяльності, міжнародної торгівлі, сплату податків і ліквідацію компанії. У доповіді "Ведення бізнесу" не оцінюються всі аспекти ведення підприємницької діяльності, істотні для компанії та інвесторів. Наприклад, в ньому не оцінюються безпека, макроекономічна стабільність, корупція, рівень кваліфікації або міцність фінансових систем [3].

Зважаючи на результати обох досліджень, варто зазначити, що основна частина зауважень іноземних експертів стосується розвитку конкурентного ринкового середовища (див. рис. 1 [1]) та конкурентного регулювання, що є одним з пріоритетних напрямків на шляху до гармонізації української законодавчої бази з європейською.

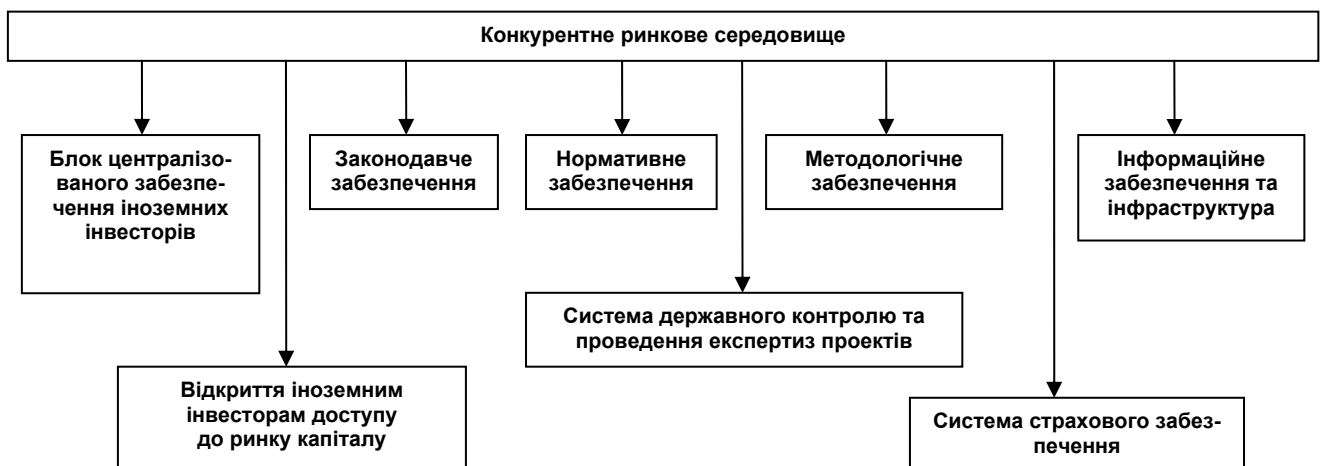


Рис. 1. Складові конкурентного ринкового середовища

Наразі конкурентне законодавство України має низку недоліків, які стосуються, зокрема, ефективного регулювання діяльності природних монополій та концентрацій. Загальні принципи конкурентного законодавства схожі в Україні і в Європейському Союзі, але впровадження цих принципів на практиці дещо відрізняється. Відтак, відповідно уповноважені органи влади країн ЄС доводять порушення конкурентного законодавства і після цього опрацьовують пояснення сторін щодо їх поведінки на ринку. В Україні попередньо робиться припущення, що ті чи інші дії операторів на ринку є порушенням законодавства, і сторони мають доводити, що їх поведінка є обґрунтованою і спричинена впливом ринкових обставин. Такий підхід може мати своїм наслідком необґрунтовані звинувачення в зловживанні монопольним становищем. Очевидно, що Антимонопольному комітету України (надалі – АМКУ) має бути надано більше повноважень, що підвищить рівень відкритості його рішень.

Для полегшення процедури злиття та поглинання, що відбувається за участі компаній з інших країн, Україна повинна спростити законодавство, що регулює відповідну сферу, привівши його у відповідність з європейським конкурентним законодавством. Для цього необхідно внести зміни до правил щодо купівлі-продажу іноземної валюти, до процедури здійснення міжнародних розрахунків в іноземній валюті, до відповідних положень податкового законодавства, а також адаптувати українські стандарти бухгалтерського обліку з відповідними міжнародними нормами.

Крім того, інформація, що подається учасниками концентрацій, є дуже обширною та не завжди обґрунтованою. Мова йде, зокрема, про вимогу надавати інформацію про родичів учасників концентрацій, або інформацію про обсяг продажів, постачальників, споживачів тощо.

Не існує також чітких роз'яснень щодо підходів АМКУ до розгляду справ щодо концентрацій та штрафних санкцій за порушення відповідних процедур.



Заходи, що пропонуються автором для поліпшення ситуації у цьому напрямку:

- обмежити надання інформації про родичів учасників концентрацій та опису відносин контролю учасників концентрацій;

- обмежити інформацію, яка подається, стосовно діяльності учасників концентрації в Україні (включаючи інформацію щодо обсягів продажів, споживачів, постачальників та конкурентів), що діють на ринках, на рівень конкуренції яких впливає концентрація (або може потенційно впливати), тобто на ринках, що перекриваються або суміжних ринках;

- обмежити визначення цільової групи компаній-суб'єктами прямого/непрямого поглинання, якщо продавець втрачає будь-який контроль над компанією на момент її закриття;

- видати роз'яснення АМКУ щодо злиття та поглинання задля збільшення прозорості підходів АМКУ до контролю над концентраціями;

- видати роз'яснення АМКУ щодо накладення штрафних санкцій за порушення процедур концентрацій та неотримання дозволу АМКУ на їх здійснення.

Нині існує безліч питань, які потребують врегулювання на законодавчому рівні у сфері закупівлі товарів, робіт та послуг за державні кошти. Це особливо стосується прозорості ведення тендерів і забезпечення постачальників необхідною інформацією (її вчасне опублікування у відкритих, доступних джерелах). Крім того, наразі сторони не можуть забезпечити дотримання процедури закупівлі товарів, робіт та послуг за державні кошти на всіх державних рівнях, включаючи місцеву владу. В Україні існує необхідність забезпечити таке регулювання закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти, яке б дозволило національним учасникам та нерезидентам брати участь у таких закупівлях на рівних умовах.

Важливим також є те, щоб державні закупівлі мали достатнє технічне забезпечення (наприклад, з використанням електронних засобів зв'язку). Це призведе до зниження витрат на процес закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти, а також сприятиме активній співпраці між сторонами за допомогою електронних засобів зв'язку.

Заходи, що пропонуються автором для поліпшення ситуації:

1. Прийняти спеціальний Закон України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти", в якому передбачити:

- чіткий і вичерпний опис процедур проведення тендерів для закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти та загальні правила їх застосування;

- порогові критерії для участі в закупівлях товарів, робіт і послуг за державні кошти на рівні, який би забезпечив прозорість проведення тендерів для державних закупівель у відповідності з практикою країн ЄС;

- недискримінаційність вимог до постачальників та обмежене використання винятків з процедури закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти;

- запровадження апеляційної комісії, до складу якої входили б незалежні експерти, для забезпечення розгляду всіх можливих скарг та апеляцій належним чином;

- можливість запровадити досвід ЄС щодо використання електронних засобів зв'язку для ефективного поширення інформації щодо проведення тендерів, а також створити електронну інформаційну систему, яка б надавала безкоштовні послуги в цій сфері.

2. Гармонізувати українське конкурентне законодавство з європейським, зокрема, внести зміни, щоб забезпечити вільний доступ усіх учасників ринку до системи закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти.

Хоча принципи конкуренції базуються на антимонопольних засадах, існування природних монополій є об'єктивною реальністю. Компанії, які здійснюють свою діяльність в сфері транспортування (енергоносіїв, пасажирів чи вантажів), металургійній промисловості, виробництві стратегічно важливої продукції, є класичними прикладами природних монополій. На жаль, часто трапляється, що характеристиками природних монополій є високі ціни, невідгідні умови контрактів для покупців, низький рівень заохочення для підвищення якості послуг. Наприклад, останніми роками значно погіршилась система транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами. В той же час тарифи на транспортування збільшились на 30 %.

Заходи, що пропонуються автором:

- видати Постанову Національної комісії регулювання електроенергетики України для забезпечення прозорих та обґрунтованих тарифів за транспортування нафти та нафтопродуктів трубопроводами;

- розробити урядову програму (або спільну програму Уряду та бізнесу) щодо створення системи трубопроводів для транспортування нафти та нафтопродуктів в Україні;

- видати Постанову Кабінету Міністрів України та розпорядження АМКУ аби відокремити основну діяльність державних природних монополій від надання ними супутніх послуг. Це надасть можливість забезпечити конкуренцію на ринку відповідних супутніх послуг, які надаються природними монополіями та стимулюватиме державні монополії зменшити ціни на такі послуги й оптимізувати витрати на їх створення;

- розробити Постанову Кабінету Міністрів України спрямовану на розвиток державних механізмів стимулювання природних монополій до зниження та оптимізації витрат і підвищення якості їх послуг. Цього також можна досягти, видавши розпорядження АМКУ задля забезпечення контролю за якістю послуг природних монополій, а також контролю та виявлення випадків зловживань монополіями становитиме.

**Висновки.** Проведений аналіз основних особливостей конкурентного ринкового середовища виявив низку недоліків в Україні. Зокрема: щодо процесів злиття та поглинання підприємств різних форм власності; закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти; демонополізації природних монополій. Було запропоновано заходи для покращення конкурентного ринкового середовища національної економіки.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Перспективними напрямками подальших розробок стосуються системного аналізу факторів інвестиційної привабливості національної економіки та надання рекомендацій для її покращення. Це включає: торговельні та адміністративні бар'єри, інвестиційне законодавство, державну політику, фінансово-банківську систему, митні процедури, захист прав інтелектуальної власності та ін.

1. Марцин В. С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / В. С. Марцин // АПЕ. – 2007. – № 5. 2. Федоренко В. Г. Інвестознавство : підруч. / В. Г. Федоренко. – [3-тє вид., доп.]. – К., 2004. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.

Надійшла до редколегії 29.10.2010

## УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ БІЗНЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто основні особливості процесу аналізу портфеля бізнесів. Визначені ключові етапи процесу. Запропоновано сіткову модель портфельного аналізу з урахуванням часових параметрів основних процесів.*

*The article deals with basic features of business case analysis. The main steps of the process are determined. Case analysis net model, that considers time factor, is proposed.*

**Постановка проблеми.** Аналіз портфеля бізнесів є ключовим інструментом стратегічного управління. Він визначає залежність окремих частин бізнесу і базується на основному принципі синергізму: визначає пріоритетність портфеля бізнесів над простою сумою його окремих частин.

Ринкові умови господарювання висувають високі вимоги до організації основних бізнес процесів, зокрема до оптимізації їх часових параметрів. Багато питань щодо удосконалення процесу портфельного аналізу, все ще залишаються теоретично не розробленими, вимагає вдосконалення також і методика визначенні основних етапів аналізу портфеля бізнесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Слід відзначити, що теоретичними та прикладними проблемами процесу портфельного аналізу займалась значна кількість вітчизняних і зарубіжних науковців. Фундаментальний внесок у цей напрям зробили такі відомі зарубіжні вчені: І. Ансофф, Д. Барней, Б. Вернефел, Д. Кімберлі, Л. Кларк, Д. Маккан, Д. Морган, Д. Мілліман, Д. О'Ніл, Д. Прескотт, М. Портер, К. Прахалад, Г. Томас, Д. Тіс, Г. Хемел та ін. Серед вітчизняних та російських вчених дослідження у цьому напрямку здійснюють: Л. Абалкін, В. Балан, Є. Бريدун, З. Варналії, О. Віханський, О. Грішнова, Н. Гончарова, Л. Довгань, І. Ігнат'єва, В. Євтушевський, І. Лукинов, І. Лютий, Н. Любушкіна, М. Михасюк, С. Покропивний, В. Самочкін, А. Старостіна, Д. Черваньов, О. Черняк, А. Шегда, З. Шершньова, Е. Яковенко та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Проблема оцінки та оптимізації основних параметрів процесу аналізу портфеля бізнесів мало досліджена і потребує активізації наукових досліджень з цього питання. Для вирішення цього завдання необхідно розробити комплексну методику оцінки процесу аналізу портфеля бізнесів складовим елементом якої має стати розроблена сіткова модель.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Мета статті полягає у вдосконаленні процесу аналізу портфеля бізнесів. У свою чергу, це потребує вирішення таких завдань: визначити основні етапи аналізу портфеля бізнесів; розробити сіткову модель процесу портфельного аналізу; оцінити основні параметри запропонованої моделі.

**Виклад основного матеріалу.** Підприємства з високим ступенем диверсифікації мають різноманітні напрямки діяльності. Тому можливі різні комбінації стратегій від "стратегічного фокуса" до "рівноправних бізнесів". За наявності такої ситуації використовується "портфельно-орієнтований підхід".

Портфельний аналіз ставить за мету дати оцінку товарно-ринкових можливостей організації, взаємозв'язку між окремими видами її діяльності. Результат портфельного аналізу дає відповідь на запитання, якими видами організації слід займатися, якою має бути структура цих видів діяльності. Визначивши сфери діяльності, організація вирішує, як діяти у вибраній стратегічній зоні господарювання (СЗГ), щоб шлях досягнення мети в умовах конкуренції був оптимальний.

Змістом "портфельного" аналізу та планування є пошук заходів щодо зміцнення конкурентної позиції окремого підприємства на ринку та, якщо це можливо, зменшення ролі конкурентів, тобто перемога в конкурентній боротьбі. Однак кожна фірма домагається одних і тих самих цілей, екстраполює досягнення для отримання якнайбільшого результату. За таких умов жодне підприємство не в змозі реально вийти на заплановані параметри.

Баланс між різними напрямками діяльності (СЗГ) залежить від рішень, прийнятих керівництвом підприємства щодо більшого або меншого їх взаємозв'язку (взаємодітримки). Можливі різні варіанти: збалансований портфель, у якому внесок кожної СЗГ у доход підприємства однаковий, де "життєві цикли" (ЖЦ) СЗГ збалансовані за термінами проходження етапів ЖЦ тощо, або незбалансований портфель, де обсяги – різні, а також спостерігається неузгодженість показників часу/витрат тощо. Балансування портфелю здійснюється різними методами, які дозволяють заповнити "стратегічну прогалину" за допомогою визначення рівня покриття витрат на створення нових напрямків діяльності (продуктів) доходами від продажу освоєних товарів.

Найпопулярніші методики аналізу господарського портфеля організації зводяться до побудови двовимірних матриць, одна з її осей – оцінка перспектив розвитку ринку, а інша – оцінка конкурентоспроможності відповідних СЗГ. Незалежно від того, яку з методик застосовують, портфельний аналіз проводиться за однією схемою: СЗГ оцінюють з позицій відносної конкурентоспроможності (порівняно з основними конкурентами) і перспективи розвитку (зростання) відповідних СЗГ.

Розглянемо можливість застосування сіткової (PERT) моделі аналізу, яка описує процес здійснення портфельного аналізу при розробці стратегій організації.

Для побудови моделі визначимо етапи проведення аналізу (події).

1. Визначення моделі для аналізу СЗГ. На даному етапі визначається основний метод аналізу портфеля бізнесів. "Портфельний" аналіз та планування із самого початку розвитку використовували матричні моделі. Найпопулярнішими інструментами порівняння, аналізу та оцінки різних бізнес-напрямків у діяльності підприємства є двовимірні матриці, де використовуються будь-які пари стратегічно важливих локальних та системних критеріїв (показників). Найпоширеніші показники, що використовуються під час побудови матриць, такі: частка ринку; темпи зростання (економіки, ринку, галузі або підприємства); перспективи окремої галузі або сектора економіки; конкурентоспроможність; оцінка споживачів виготовленої продукції; ефективність виробництва певного типу продукту тощо.

2. Опис структури портфеля. Проводиться стратегічна сегментація, фіксація одиниць аналізу (стратегічних одиниць бізнесу (СОБ)), для того щоб використовувати їх для позиціонування на матрицях аналізу портфеля бізнесів. Дуже часто СОБ відрізняються від виробничих одиниць. СОБ можуть охоплювати один продукт, можуть охоплювати кілька продуктів, що задовольняють схожі потреби. Деякі фірми можуть розглядати СОБ як продуктово-ринкові сегменти.

3. SWOT-аналіз. За відповідною методикою визначаються сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози, для того щоб мати уяву про напрямки збирання необхідної інформації, а також для вибору змінних, за якими буде проводитись аналіз портфеля. Наприклад, при вивченні привабливості галузі в якості таких змінних можуть виступати: розмір ринку, ступінь захищеності від інфляції, прибутковість, темп росту ринку, ступінь поширеності ринку у світі.

4. Заходи, спрямовані на поліпшення конкурентоспроможності. Визначаються пріоритетні напрямки розвитку кожної СЗГ, розробляються рекомендації для їх впровадження.

5. Попередні розрахунки моделі. Проводяться всі необхідні розрахунки для побудови й аналізу матриці портфеля бізнесів, що повинні дати уявлення про поточний стан портфеля, на основі чого керівництво зможе прогнозувати майбутній стан матриць і, відповідно, очікуваного портфеля бізнесів фірми.

6. Формування портфеля. Згідно з обраною моделлю формується перший варіант портфеля бізнесів. При цьому керівництво повинно розробляти чотири можливих сценарії динаміки зміни матриць. Перший сценарій базується на екстраполяції існуючих тенденцій, другий на тім, що стан оточення буде сприятливим, третій сценарій розглядає, що буде у випадку катастрофи, і нарешті, четвертий сценарій відбиває найбільш бажаний для фірми розвиток. Розробка динаміки зміни матриць проводиться для того, щоб усвідомити, чи приведе перехід портфеля бізнесів у новий стан досягнення фірмою цілей, що стоять перед нею. Для цього керівництво повинно оцінити стан портфеля бізнесів, що прогнозується.

7. Аналізується перший варіант портфеля. Зокрема, необхідно з'ясувати наступні його характеристики:

- чи включає портфель достатню кількість бізнесів у привабливих галузях;
- наскільки багато питань і неясностей породжує сформований портфель;
- наявність достатньої кількості стабільно доходних продуктів для того, щоб створювати перспективні й фінансувати нові продукти;
- чи дає портфель достатнє надходження як прибутку, так і грошей;
- наскільки сильно вразливий портфель у випадку прояву негативних тенденцій;
- чи багато в портфелі бізнесів, слабких у розумінні конкуренції.

8. Перевірка відповідності портфеля цілям підприємства. Визначається відповідність визначеного портфеля бізнесів стратегічним цілям підприємства. Кожна фірма, як правило, поставляє на ринок кілька товарів чи послуг. Окремі товари відіграють різну роль на ринку і мають неоднакову масу з погляду ін-

тересів фірми. Тому, вибираючи стратегію фірми, необхідно диференціювати ці продукти.

9. Залежно від відповіді на поставлені вище питання керівництво може дійти висновку про необхідність формування нового портфеля продукції.

10. Плановий портфель підприємства. Розробляється бажаний для підприємства варіант портфеля бізнесів. Визначення бажаного портфеля бізнесів здійснюється виходячи з того, який з варіантів краще сприятиме досягненню фірмою своїх цілей. Говорячи про це, важливо підкреслити, що матриці аналізу портфеля бізнесів не є інструментом ухвалення рішення, вони тільки показують стан портфеля бізнесів, що повинен враховуватись керівництвом при ухваленні рішення.

Визначені етапи процесу портфельного аналізу відповідають 10 подіям сіткової (PERT) моделі.

Основні параметри моделі визначимо за базовими формулами (1), (2).

Очікуваний час:

$$\mu = \frac{a + 4m + b}{6} \quad (1)$$

Для характеристики відхилень можливих значень використовують показник дисперсії ( $D$ ):

$$D = \left( \frac{b - a}{6} \right)^2 \quad (2)$$

Ймовірність закінчення роботи до заданого терміну розраховується за допомогою функції розподілу нормального відхилення (функції Лапласа):

$$P(t_{kr} < T) = 0,5 + 0,5\Phi(z) \quad (3)$$

де нормальне відхилення:

$$z = \frac{T - t_{kr}}{\sigma_{kr}} \quad (4)$$

Формула для визначення тривалості проекту при заданій ймовірності:

$$T = t_o(L_{kr}) + z \times S_{kr} \quad (5)$$

Час роботи:  $t_{ij}$ , де  $i$  – початок роботи;  $j$  – кінець роботи.

Ранній термін здійснення події ( $t_p$ ) розраховується за формулою:

$$t_p = (t_{pi} + t_{ij})_{\max} \quad (6)$$

Пізній термін здійснення події ( $t_n$ ):

$$t_n = (t_{ni} - t_{ij})_{\min} \quad (7)$$

Резерв події ( $R$ ):

$$R = t_n - t_p \quad (8)$$

Показники для побудови сіткової моделі портфельного аналізу\*

| Робота | Час |    |    | Розрахункові показники |      |       |          |          |       |       |
|--------|-----|----|----|------------------------|------|-------|----------|----------|-------|-------|
|        | A   | b  | m  | M                      | D    | $t_p$ | $t_{po}$ | $t_{nn}$ | $t_n$ | $R_n$ |
| A      | 10  | 13 | 11 | 11                     | 0,25 | 0     | 11       | 0        | 11    | 0     |
| B      | 8   | 10 | 9  | 9                      | 0,11 | 0     | 9        | 8        | 17    | 8     |
| C      | 5   | 8  | 6  | 6                      | 0,25 | 11    | 17       | 11       | 17    | 0     |
| D      | 6   | 10 | 7  | 8                      | 0,44 | 17    | 25       | 17       | 25    | 0     |
| E      | 5   | 7  | 6  | 6                      | 0,11 | 17    | 23       | 29       | 35    | 12    |
| F      | 8   | 12 | 9  | 10                     | 0,44 | 25    | 35       | 25       | 35    | 0     |
| G      | 10  | 15 | 12 | 12                     | 0,69 | 35    | 47       | 35       | 47    | 0     |
| H      | 8   | 12 | 9  | 10                     | 0,44 | 47    | 57       | 47       | 57    | 0     |
| I      | 9   | 10 | 9  | 9                      | 0,03 | 57    | 66       | 60       | 69    | 3     |
| J      | 10  | 14 | 11 | 12                     | 0,44 | 57    | 69       | 57       | 69    | 0     |
| K      | 10  | 13 | 11 | 11                     | 0,25 | 66    | 77       | 69       | 80    | 3     |
| L      | 9   | 14 | 11 | 11                     | 0,69 | 69    | 80       | 69       | 80    | 0     |

\* Розроблено авторами.

Таблиця 1

Враховуючи, що нульовий резерв часу мають події та роботи, котрі належать критичному шляху, виходить, що критичним є шлях: (A, C, D, F, G, H, J, L), що складає 80 днів.

Дисперсія критичного шляху:  $D = D(A) + D(C) + D(D) + D(F) + D(G) + D(H) + D(J) + D(L)$ ;  $D = 3,67$ .  
Звідси середньоквадратичне відхилення (корінь квадратний з дисперсії):  $\sigma = 1,92$ .

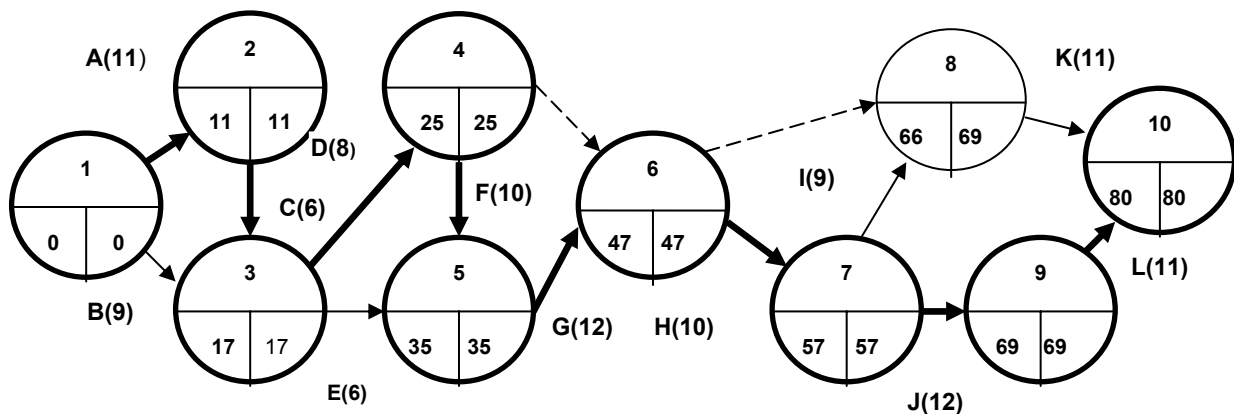


Рис. 1. Сіткова модель аналізу портфеля бізнесів

Визначимо ймовірність завершення портфельного аналізу в інтервалі  $\pm 5\%$  від критичного шляху. Для цього використаємо формули (3), (4).  
 $P(t < 84) = 0,9575$ ;  $P(t < 76) = 0,0425$ .

Таким чином, ймовірність того, що весь комплекс робіт буде виконано не більш, ніж за 84 дні, складає 95,75 %, у той же час ймовірність його виконання за 76 днів – усього 4,25 %.

Враховуючи можливість виконання робіт точно в термін, яка складає 95 % визначимо час потрібний для здійснення портфельного аналізу. Для цього використаємо формулу (5). В графі  $\Phi(z)$  поставимо коефіцієнт 1,9 що є еквівалентом 95 % згідно з таблицею стандартних нормальних відхилень. Тоді отримаємо:  $T = 84$ . Таким чином, максимальний строк виконання портфельного аналізу при заданому рівні ймовірності  $p = 95\%$  складає 84 дні.

Модель (PERT) аналізу портфеля бізнесів (рис. 1) дає можливість у повній мірі оцінити часові параметри процесу портфельного аналізу, що, у свою чергу, дозволить гармонізувати етапи здійснення аналізу портфеля бізнесів.

**Висновки.** Таким чином, визначення етапів процесу портфельного аналізу бізнесів дало змогу про-

вести їх комплексний аналіз і розробити сіткову модель портфельного аналізу, та на основі цього оцінити й оптимізувати часові параметри робіт.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Врахування розроблених пропозицій дасть змогу удосконалити процес портфельного аналізу бізнесу підприємств, забезпечить досягнення їх стратегічних цілей та сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності.

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М., 1989.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М., 1995.
3. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент / А. Т. Зуб. – М., 2002.
4. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М., 1998.
5. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей конкурентов / М. Портер. – М., 2006.
6. Черваньов Д. М. Сіткові моделі у менеджменті / Д. М. Черваньов, В. Г. Балан. – К., 2004.
7. Шершньова З. Стратегічне управління / З. Шершньова. – К., 2004.
8. Abell D. F. Defining the Business: The Starting Point of Strategis Planning. Englewood Cliffs / D. F. Abell. – N-Y., 1980.
9. Porter M. From Competitive Advantage to Corporate Strategy / M. Porter // HBR. – 1987. – May-June.

Надійшла до редколегії 21.10.2010

І. Єгоров, д-р екон. наук,  
С. Лихолет, асп.

## ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФОРМ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

*Розкрито основні форми організаційно-економічного механізму регулювання трансферу технологій. Особливу увагу приділено питанню створення підприємств "під ключ", а також визначенню ролі та місця в даному процесі технологічних вищих навчальних закладів.*

*The paper deals with the key forms of the organizational and economic mechanism of regulation of technology transfer. The special attention is paid to the creation of "turnkey enterprises" and to the role and place of technological universities in this process.*

**Постановка проблеми.** Ефективне функціонування організаційно-економічного механізму регулювання трансферу технологій є основою розвитку національного господарства на інноваційній основі. З позицій комплексності організаційно-економічний механізм регулювання трансферу технологій можна структурувати на три основні функціональні блоки, а саме – організаційний, економічно-фінансовий та нормативно-правовий. Ефективна взаємодія цих блоків може бути реалізована лише при збалансуванні їх впливу на різних рівнях державного регулювання трансферу технологій, що, у свою чергу, забезпечить основу стабільного розвитку національного господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню економічних механізмів та їх складових присвячено роботи В. Буркова [1], В. Кондратьєва [1], А. Кульмана [2], С. Онишко [3], О. Терещенко [4].

Окремим проблемам розвитку інноваційної діяльності та трансферу технологій у своїх наукових працях приділяли увагу багато іноземних і вітчизняних учених: Л. Гохберг [5], Б.-А. Лундвал [6], Р. Нельсон [7], К. Фріман [8], В. Геєць [9], В. Семиноженко [9] та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** З позицій удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання трансферу технологій загалом, і кожного з його функціональних елементів зокрема, необхідно визначити ключові елементи цього механізму (насамперед, форми трансферу технологій), які при їх взаємодії забезпечують динамічний розвиток національного господарства на інноваційній основі.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є визначення перспектив різних організаційно-правових форм трансферу технологій в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Організаційно-економічний механізм регулювання трансферу технологій – це сукупність форм і методів, інструментів і важелів, нормативно-правового та інформаційного забезпечення, які забезпечують рух, насамперед, нових знань (know-how) і високих технологій та перетворюють їх на готові інноваційні продукти. Дослідження основних форм трансферу технологій доцільно проводити в такій послідовності: спочатку розглянути основні організаційні форми, а завершити – економічними формами.

Однією з основних форм трансферу технологій є філія – стовідсоткове володіння міжнародною корпорацією активами зарубіжної компанії. Дана форма пов'язана із прямими іноземними інвестиціями (ПІІ). Згідно зі статтею 95 Цивільного кодексу України філією є відокремлений підрозділ юридичної особи, що розташований поза її місцезнаходженням та здійснює всі або частину її функцій. Філії та представництва не є юридичними особами, вони наділяються майном юридичної особи, що їх створила, і діють на підставі затвердженого нею положення. Керівники філій та представництв призначаються юридичною особою і діють на підставі виданої нею довіреності [10].

Наступною організаційною формою є спільні підприємства – підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [11].

Ще одною організаційною формою трансферу технологій є створення бізнесу "під ключ" – вид підприємницької активності, в межах якої створюються всі необхідні передумови для того, щоб негайно розпочати ведення бізнесу. Це форма готового бізнесу, який включає матеріальні ресурси (інвентар і устаткування) та нематеріальні активи, наприклад, раніше створена ділова репутація. Найпоширенішим типом такої форми підприємництва є франшиза [12].

Проте, розглядаючи бізнес "під ключ" у контексті створення інноваційної продукції, необхідно розуміти, що інновації не можуть бути серійним продуктом, а отже, дану форму трансферу технологій слід розглядати саме як інноваційний проект, який передбачає вихід на ринок з новим продуктом, що не має аналогів, і на момент виходу на ринок створює нову нішу.

Технологічні університети можуть стати основою для створення нових підприємств у формі "бізнесу під ключ". Ідея полягає в тому, що вирішувється одразу декілька проблемних питань. По-перше, підприємство створюється для виходу на ринок з інноваційним продуктом, який має задовольнити попит, що існує на ринку на високотехнологічну продукцію. По-друге, в межах даного ВНЗ готуються студенти, які по закінченню освіти, сформують трудовий колектив зазначеного підприємства. Одразу вирішуються питання пошуку висококваліфікованого персоналу, який матиме підготовку саме для успішної реалізації таких проектів, а також зайнятості молоді після закінчення навчання.

Отже, в межах реалізації таких проектів діяльність університету не обмежується генеруванням знань, а зорієнтована спрямованістю на їх практичне використання у вигляді створення нових продуктів, конкурентоспроможних як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

До переліку основних форм механізму трансферу технологій включаються також: партнерство (стратегічний альянс); угоди між компаніями про співробітництво, що виходять за межі звичайних ділових відносин між підприємствами, але не передбачають злиття, поглинання або створення повного товариства; різновиди довгострокової взаємодії підприємств з метою координації виробничої та ринкової діяльності для досягнення стійких переваг на ринку в перспективі; співробітництво, альянс однієї компанії з іншою, більшою та потужною у фінансовому відношенні, що може забезпечити ресурси для досягнення деяких економічних і стратегічних цілей [13]; дослідницькі альянси, що створюються на основі

угод про наукові дослідження без утворення нової юридичної особи (як правило, такі структури формуються на етапі комерціалізації технології, а після досягнення мети – розформовуються). Така форма є найбільш поширеним механізмом поєднання зусиль учасників трансферу і комерціалізації технологій).

Механізм трансферу технологій містить сукупність різних економічних форм, проте однією з основних є ліцензування або продаж інтелектуальної власності, включаючи патенти і торговельні таємниці. Ліцензійна угода є формою контракту між двома організаціями, визначає передачу від однієї сторони угоди іншій ексклюзивного або не ексклюзивного права використовувати інтелектуальну власність, що належить цій стороні.

Трансфер технології відбувається тоді, коли власник інтелектуальної власності (технології) передає іншій стороні необхідні дані та законне право на повне використання цієї технології в обмін на плату в тій чи іншій формі, зокрема, включаючи роялті. Одержувач ліцензії також може обумовити своє право передавати субліцензію іншим сторонами. У випадку продажу інтелектуальної власності продавець передає всі права на неї покупцю.

Ще однією формою є франчайзинг – це підприємницька діяльність, відповідно до якої на договірній основі одна сторона (франчайзер) передає іншій (франчайзі) за винагороду на певний строк або без зазначення такого: право використання торговельної марки; знака обслуговування; фірмового (торговельного) найменування; послуг; технологічного процесу; спеціалізованого устаткування; ноу-хау; комерційної інформації, що охороняється законом; інших, передбачених договором об'єктів права інтелектуальної власності [14].

Важливою економічною формою організаційно-економічного механізму регулювання трансферу технологій доцільно вважати контрактне співробітництво. Контрактні дослідження і розробки є формою "придбання" сервісу однієї компанії іншою. У галузі високих технологій існують сотні спеціалізованих дослідницьких компаній, які надають подібні послуги. У цій формі співробітництва контрактор, як правило, відмовляється від прав інтелектуальної власності на продукт досліджень. Виділяють такі форми контрактного співробітництва: контрактне виробництво з технічною підтримкою; управлінський контракт; контракт навчання; консалтинговий контракт; контракт досліджень і розробок; архітектурний та інжиніринговий контракт; контракти управління будівництвом та ін.

Серед досліджуваних форм певний інтерес представляє фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. Лізингодавець за договором фінансового лізингу зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) згідно із встановленими лізингоодержувачем специфікаціями та умовами і передати її в користування лізингоодержувачу на визначений строк (не менше одного року) за встановлену плату (лізингові платежі) [15].

Узагальнення форм організаційно-економічного механізму регулювання трансферу технологій дозволяє констатувати наступну їх сукупність. Серед організаційних виділені: філія, спільне підприємство, підприємство "під ключ", партнерство (стратегічний альянс), а серед економічних – ліцензування, франчайзинг, контрактне співробітництво та фінансовий лізинг.

Серед організаційних форм провідне місце має займати філія, що представляє прямі іноземні інвестиції (забезпечують фінансові та технологічні ресурси для інноваційного розвитку національного господарства). Проте завжди необхідно з'ясувати наскільки дані технологічні ресурси забезпечують виробництво інноваційної продукції для української економіки. Дуже часто пропонувані технології є застарілими на світовому рівні.

Спільні підприємства (СП) є своєрідним індексатором ефективної міжнародної кооперації, іноземні інвестори зацікавлені лише в конкурентоспроможних на

міжнародному рівні інвестиційних проектах, а отже, сфери економічної діяльності в яких створюються СП доцільно розглядати як пріоритетні.

Технологічні університети можуть стати основою для створення нових підприємств у формі "бізнесу під ключ". Дана організаційна форма за умов налагодження діалогу між наукою і бізнесом може реально підвищити інноваційний рівень вітчизняної економіки, що забезпечить упровадження нових наукових розробок створених українськими вченими.

Стратегічні альянси є визначальними в багатьох сферах економічної діяльності, особливо серед високотехнологічних галузей економіки, до яких серед вітчизняних доцільно віднести авіаційну та космічну галузі. Організація технологічних альянсів для підприємств даних галузей є особливо важливою, що на основі кооперації забезпечує їх інтенсивний розвиток.

Ліцензування має виняткову актуальність як в Україні, так і в провідних за економічним розвитком країнах світу. Виконув функцію захисту інтелектуальної праці винахідників та науковців, з одного боку, а з іншого – інвестицій держаного та приватного сектору, які дані розробки підтримували.

Місце франчайзингу серед виділених форм трансферу технологій є сумнівним через те, що інноваційний проект не може бути серійним продуктом, незважаючи на те, що він також включає процес передачі технологій, але вони не є інноваційними.

Контрактне співробітництво є важливим елементом, проте має більш сервісний характер та орієнтоване на підтримку існуючих бізнесів, що розвиваються за інноваційним принципом.

Фінансовий лізинг безперечно може виконувати функцію підвищення інтенсивності економіки, оскільки за рахунок використання прискореної амортизації забезпечує процеси більш швидкого оновлення основних засобів, але в межах даного дослідження його складно визначити як основну форму трансферу технологій.

**Висновки.** Серед досліджуваних форм трансферу технологій як пріоритетну можна визначити підприємств-

ва "під ключ". На базі технологічних вищих навчальних закладів доцільно створювати центри трансферу технологій. Їх робота має бути спрямована на співпрацю з підприємницьким сектором, і полягає в налагодженні зв'язків між вітчизняними вченими та реальною економікою, на базі яких наукові розробки, створені при університетах, можливо буде реалізувати в конкурентоспроможні на світовому рівні інноваційні підприємства.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Забезпечення ефективної взаємодії основних блоків організаційно-економічного механізму регулювання трансферу технологій, а також оптимізація розвитку національного господарства на інноваційній основі є найважливішими завданнями, від вирішення яких залежить зорієнтованість більшості підприємств на створення умов для випуску нових конкурентоспроможних продуктів і підвищення добробуту всього населення України.

1. Бурков В. Н. Механизмы функционирования организационных систем / В. Н. Бурков, В. В. Кондратьев. – М., 1981.
2. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман; [пер. с фр.; под общ. ред. Н. И. Хрусталева]. – М., 1993.
3. Онишко С. В. Финансовое обеспечение инновационной деятельности: навч. посіб. [для студ. ВНЗ] / Онишко С. В., Паєнко Т. В., Швабій К. І. – К., 2008.
4. Терещенко О. О. Финансовая деятельность субъектов господарствования: навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К., 2003.
5. Гохберг Л. М. Будущее как стратегическая задача / Л. М. Гохберг // Форсайт. – 2007. – № 1 (1).
6. Lundval B.-A. National Systems of Innovations – Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B.-A. Lundval, ed. – London, 1992.
7. Nelson R. National Innovation Systems: A Comparative Study / R. Nelson, ed. – N.Y., 1993.
8. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation / C. Freeman, L. Soete. – London and Washington, 1997.
9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: у 3 т. / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка]. – К., 2007.
10. Цивільний Кодекс України (станом на 10.12.2009) // Офіційний вісник України. – 2009. – № 94.
11. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України (станом на 23.06.2009) // Офіційний вісник України. – 2009. – № 48.
12. Малый бизнес: Канада [Електронний ресурс] // About.com. – Режим доступу: <http://sbinfo.canada.about.com/cs/startup/g/tumkey.htm>.
13. Лозовский Л. Ш. Универсальный бизнес-словарь / Лозовский Л. Ш., Райзенберг Б. А., Ратновский А. А. – М., 1997.
14. Цират А. В. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь / А. В. Цират, Е. А. Кривонос. – К., 2004.
15. Про фінансовий лізинг: Закон України (станом на 16.01.2004) // Офіційний вісник України. – 2004. – № 1.

Надійшла до редколегії 05.10.2010

А. Бушко, д-р екон. наук

## ФОРМИ ТРАНСМІСІЇ ЗНАНЬ НА ПРИКЛАДІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлені способи трансмісії знань на прикладі будівельних підприємств. У роботі розвинені погляди японських вчених І. О. Нонака та Н. Takeuchi, які піонерським способом описали процес трансмісії знань у межах організації. Була звернена увага на організаційну схему виконавчої фірми, як на один із найбільш важливих елементів, що сприяють трансмісії знань.

*The methods of knowledge transmission are shown in the article on the example of building organizations. The looks of the Japanese scientists I. O. Nonaka and H. Takeuchi are extended in here, who by a pioneer method described process of knowledge transmission within enterprise. Attention also applies on the organizational chart of executive firm, as on one of the most important element, which assist transmissions of knowledge.*

**Постановка проблеми.** Наприкінці 80-х років ХХ ст. у сучасному менеджменті з'явився новий, підтверджений емпіричними дослідженнями, погляд, згідно з яким визначальну роль в економічному розвитку країни і науково-технічному прогресі мають саме нематеріальні засоби, в тому числі й перш за все – знання [3]. Будівельні підприємства, котрі досягнули процесну майстерність мали використовувати піонерські технології, що спиралися на нові засоби знань, і бути інноваційними [4]. Таким прикладом у будівництві можуть бути технології реновації провідних мереж, які вже не вимагають розкопування і створення нових магістралей, а завдяки безвикопному методу дозволяють прокладати труби зі штучних матеріалів застосовуючи старі мережі. Іншим важливим явищем є факт низького рівня використання знань у процесі операційної діяльності. Згідно з результатами дослідження, управлінський персонал використовує близько 5 % знань, які знаходяться у загальних засобах фірми. А, отже, решта 95 % – марнується.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробки японських учених І. О. Нонака та Н. Takeuchi [8] стали основою сучасних уявлень про процес трансмі-

сії знань, вони абсолютно новітнім способом описали його у межах організації. Автор послідовно і конструктивно аналізуючи праці з даної проблематики, поглиблює і розвиває окремі теоретичні й практичні аспекти трансмісії знань у межах організації.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Актуальною науковою проблемою залишається визначення основних форм і місця знань у будівельному підприємстві. У роботі використано індукційний метод дослідження. Автором даної статті розвинені погляди вище наведених японських науковців, а також окреслено форми трансмісії знань як у стосунках між людьми, так і між організаціями. Приділено увагу організаційній схемі виконавчої фірми, як на одному із найбільш важливих елементів, що сприяють трансмісії знань.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою даної статті є презентація способу трансмісії знань на прикладі будівельних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Оцінка того, які засоби мають бути кодифіковані, виникає із їх впливу на процесні блоки. Результат діяльності будівельного підприємства залежить від відповідного функціону-

вання блоків. Поняття процесний блок означає – сукупність дій, що послідовно відбуваються і є тематично пов'язаними з окремим процесом у виділеній групі працівників. На цій основі у межах підприємства можна відокремити блок здобування, підготовки інвести-

цій, їх здійснення (реалізації) і звітність. Процесні блоки не повинні бути подібними до організаційної схеми виконавчої фірми. Відповідне функціонування домен дозволяє здобувати процесну майстерність і як результат – досягнення поставлених цілей (рис. 1).

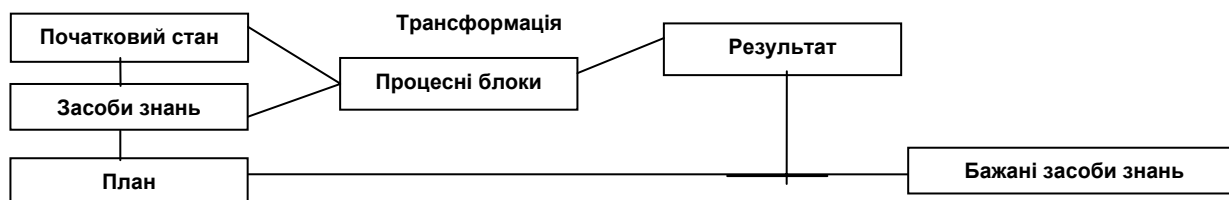


Рис. 1. Процес оцінки засобів знань у будівельному підприємстві

Будівельне підприємство на основі засобів знань, якими володіє, а також завдяки початковому стану, створює план. У результаті трансформації дій, проведених у процесних блоках – отримується певний ефект. Різниця між планом і результатом показує невідповідне функціонування процесних блоків. Завдяки чому презентує, також, недостатній рівень певних засобів знань. Робітники виконавчої фірми повинні перш за все звернутися до засобів кодифікованих знань. Така поведінка дозволяє проводити будівельно-монтажні роботи згідно із бажаними процедурами, в тому числі дотримуватися юридичних норм та норм

техніки безпеки. У ситуації існування відповідних засобів кодифікованих знань (загально відомих для працівників і ними використовуваних) процесні блоки функціонують належним чином і створений план є погодженим із одержаним результатом.

Кожному процесному блоку відповідає причинно-наслідковий процес подій і окреслюється її вклад в досягнення поставленої мети [6]. Кодифікація, у свою чергу, буде базуватись на підпорядкуванні вже існуючих або очікуваних засобів знань відповідним блоком. Завдяки цьому серед засобів явної інформації з'являться засоби кодифікованих знань (рис. 2).

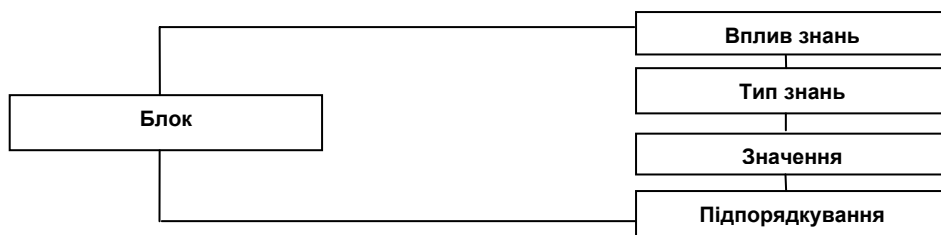


Рис. 2. Процес кодифікації знань на будівельному підприємстві

Функціонування блоку залежить від рівня засобів знань, якими володіє фірма. Саме тому, для підприємства є важливим отримувати, перш за все, такі засоби, які будуть мати найбільший вплив на його діяльність. Наступним кроком є опис типу знань. У даному підході до уваги береться поділ знань на нові та загальновідомі. Перша категорія охоплює знання, які з одного боку ще не були використані підприємством у процесі своєї діяльності, а з іншого – її не використовували також інші конкуренти, що походять із будівельної ринкової ніші. Натомість загальновідомі знання відносяться до засобів, котрі використовуються як самою виконавчою фірмою так й іншими суб'єктами. Відокремлення нових і відомих знань виникає із необхідності оцінки їх впливу на функціонування фірми. Кінцевим етапом кодифікації є підпорядкування знань окремим працівникам, виконавчим

групам і окремим відділам підприємства. Завдяки цьому робітникам надаються певні засоби знань, якими вони користуються у процесі реалізації інвестиції. Підпорядкування і кодифікація певних засобів знань дозволяє проводити процеси згідно із прийнятими процедурами, сприяє досягненню процесної майстерності. Одночасно вдається уникнути помилок або дій, невідповідних до актуальних юридичних норм будівельного права або техніки безпеки.

Трансмісію знань у будівельному підприємстві потрібно розглядати на тлі окремих категорій у стосунках: працівник-працівник, працівник-група, група-група, група-організація, організація-організація. Такі стосунки відбуваються в певних умовах і вони в значній мірі впливають на розмір засобів, які будуть отримані. Схема трансмісії знань представлена на рис. 3.

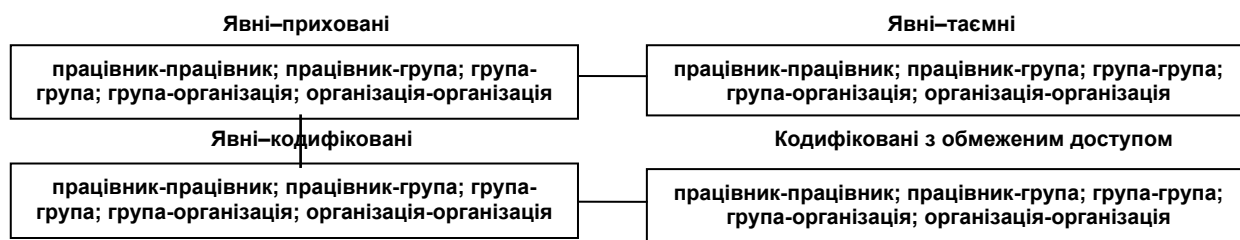


Рис. 3. Схема трансмісії знань у будівельному підприємстві

Під час здобування знань у стосунках "працівник-працівник" з одного боку виступає той, хто дає, а з іншого – отримувач. У такому контексті важливим питанням є так звана персоніфікація знань. Знання повинні бути з одного боку підпорядковані конкретній особі, але з іншого – мусять бути доступними для решти. І тому, виникають наступні

питання: "Що станеться у ситуації втрати (звільнення) працівника, котрий володіє унікальними засобами знань?" "Чи трапиться так, що разом із виходом особи ціле підприємство втрачає унікальні знання?" Тому трансмісія (перехід, переказ знань) мусить бути контрольованим і відносно широким у доступі процесом. І.О. Nonaka разом із

Н. Takeuchi представили концепцію трансмісії явних і прихованих знань у межах організації. Їх пропозиція спирається на чотири сфери-можливості циркуляції знань:

- соціалізація (*socialisation*) – кругообіг прихованих знань;
- комбінація (*combination*) – кругообіг явних знань;
- екстерналізація (*externalisation*) – трансмісія прихованих знань до явних;

– інтерналізація (*internalisation*) – конверсія явних знань до прихованих [8].

Соціалізація передбачає функціонування окремих осіб у певній сукупності, головним чином за межами своєї праці. Різного роду зустрічі ведуть до обміну інформацією та поглядами. У процесі цього створюються погляди, переконання щодо можливості розв'язання певних проблем. Співробітники часто спостерігають за поведінкою інших, а на основі нових спостережень збільшують нові засоби знань. Тому важливим стає обмін інформацією у середині організації, наприклад: зустрічі, і не тільки інтеграційні, але також з експертами і лідерами, які досягають на підприємстві найкращих результатів. На будівельних фірмах такі зустрічі повинні також стосуватися членів мережі. У такому випадку генеральний виконавець зможе не тільки представити свою концепцію реалізації інвестиції, а й отримати характеристику інвестора, архітекторів, надзору і підрядчиків. Екстерналізація – є процесом, котрий перетворює засоби знань і трансформує їх в інші форми за допомогою метафор, концепцій, моделей чи гіпотез. Комбінація передбачає систематизацію

явних знань у формі відповідних документів. Такі знання без проблем можна передати під час зустрічей з робітниками або телефонних розмов чи за допомогою Інтернету. У свою чергу, інтерналізація спрямована на перевірку засобів знань, котрими володіє фірма під час їх практичного використання. Щоб "отримати" від працівників цінні засоби прихованих знань пропонується використовувати симуляції, розв'язування нових проблем, котрі стосуються не тільки ведення будівельно-монтажних робіт, але й управління інвестиціями, що є набагато важливішим. Використовуючи засади *benchmarking* працівники можуть збільшити розміри прихованих знань [8]. Одночасно, разом із процесом здобування знань з'являється ризик їх пізнішого введення і використання.

Головним правилом, що сприяє трансмісії знань у ланцюгу "працівник-працівник" є правильний підбір працівників. Бажаним є існування схеми зв'язку "майстер-учень". Працівник, який володіє бажаними засобами знань повинен мати можливість передавати ці засоби іншим. Для цього на підприємстві потрібно проводити ротацію і відповідну селекцію працівників. З одного боку це дозволить вибрати робітників, котрі володіють бажаними знаннями, а з іншого тих, котрим такі знання необхідні. Завдяки цьому можливою стає схема "майстер-учень". Більш того, отримувачі знань повинні мати можливість експериментування, тобто практичного використання здобутих умінь (рис. 4).

|            |  | Низький                                                                                                   | <u>Рівень здобування</u>  | Високий                                                                             |
|------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Відправник |  | стосунок учень-учень; відсутність ротації; відсутність селекції                                           |                           | стосунок майстер-учень; ротація працівників; селекція; надання завдань              |
| Отримувач  |  | стосунок учень-учень; відсутність ротації; відсутність селекції; відсутність можливості експериментування |                           | стосунок майстер-учень; ротація працівників; селекція; можливість експериментування |
|            |  | Високий                                                                                                   | <u>Ризик впровадження</u> | Низький                                                                             |

Рис. 4. Матриця трансмісії знань у стосунках "працівник-працівник"

У стосунках "працівник-група" на результативність трансмісії знань впливає низка важливих факторів. Працівник, котрий передає групі свої засоби знань повинен володіти авторитетом і досвідом отриманим під час реалізації будівельної інвестиції. Більш того, він повинен мати вплив на підбір працівників та завдань. Саме тому, працівник приймає участь в опрацюванні графіка реалізації будівельно-монтажної ін-

вестиції. У середині бригади повинна переважати культура підтримки. Працівники повинні також ідентифікуватися із фірмою і декларувати бажання до подальшої співпраці. Трансмісії знань сприяє відповідна мотиваційна система, а також суперництво. У такому разі варто зазначити існування низького ризику впровадження набутих знань, а сфера їх отримання є великою (рис. 5).

|                                                                        |                                                                                                          | Низький                                                                                                 | <u>Рівень здобування</u>                                                                                                                       | Високий                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <table><tr><td>Відправник</td></tr><tr><td>Отримувач</td></tr></table> | Відправник                                                                                               | Отримувач                                                                                               | відсутність авторитету; відсутність досвіду; відсутність добору команди; відсутність вибору завдань; відсутність участі в роботах над графіком | авторитет; досвід; відбір команди; вибір завдань; участь в роботах над графіком |
|                                                                        | Відправник                                                                                               |                                                                                                         |                                                                                                                                                |                                                                                 |
| Отримувач                                                              |                                                                                                          |                                                                                                         |                                                                                                                                                |                                                                                 |
|                                                                        | культура влади; відсутність ідентифікації; декларація зміни працьодавця; недосконала мотиваційна система | культура підтримки; ідентифікація з фірмою; прагнення працювати; добра мотиваційна система; суперництво |                                                                                                                                                |                                                                                 |
|                                                                        |                                                                                                          | Високий                                                                                                 | <u>Ризик впровадження</u>                                                                                                                      | Низький                                                                         |

Рис. 5. Матриця трансмісії знань у відносинах "працівник-група"

Умовою правильної трансмісії знань у стосунках типу "група-група" є тісна співпраця, існування культури підтримки, диверсифікація завдань і добра мотиваційна система, що у своїй сукупності стимулює

працівників передавати знання, якими вони володіють. У такій ситуації існує високий рівень здобування знань за низького ризику їх введення (рис. 6).

|            | Низький                                                                                                     | <u>Рівень здобування</u> | Високий                                                                                   |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Відправник | культура влади; відсутність диверсифікації завдань; відсутність співпраці; невідповідна мотиваційна система |                          | культура підтримки; диверсифікація завдань; тісна співпраця; відповідна система мотивації |
| Отримувач  | культура влади; відсутність диверсифікації завдань; невідповідна мотиваційна система; відсутність співпраці |                          | культура підтримки; диверсифікація завдань; тісна співпраця; відповідна система мотивації |
|            | Високий                                                                                                     | Ризик впровадження       | Низький                                                                                   |

Рис. 6. Матриця трансмісії знань у стосунках "група-група"



У стосунках типу "група-організація" корисними, з точки зору трансмісії знань, є культура підтримки, існування системи комунікації, мотивації та ідентифікації із фірмою. Група повинна мати можливість впливати на підбір завдань, завдяки чому повинна приймати участь в опрацюванні графіка

будівельно-монтажних робіт. З боку організації (отримувача засобів) сприятливими умовами є культура підтримки, система комунікації, можливість диверсифікації завдань та груп працівників [1] (рис. 7).

|            | Низький                                                                                                     | <u>Рівень здобування</u>  | Високий                                                                                                   |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Відправник | культура влади відсутність комунікації відсутність мотиваційної системи відсутність ідентифікації з фірмою  |                           | культура підтримки система комунікації відповідна система мотивації ідентифікація з фірмою підбір завдань |
| Отримувач  | культура влади відсутність комунікації відсутність диверсифікації бригад відсутність диверсифікації завдань |                           | культура підтримки система комунікації диверсифікація завдань диверсифікація бригад                       |
|            | Високий                                                                                                     | <u>Ризик впровадження</u> | Низький                                                                                                   |

Рис. 7. Матриця трансмісії знань у відносинах типу "група-організація"

Згідно з матрицею на рис. 8 рівень здобування і ризик впровадження засобів знань у стосунках типу "відправник-отримувач" залежить від кількох важливих чинників. Між відправником і отримувачем мають існувати міцні комунікаційні зв'язки, які базуються на інформаційних технологіях. В обох випадках повинна виступати культура підтримки і функціонувати гібридна організаційна схема. У такій ситуації наявність ризику впровадження кодифіко-

ваних знань знаходиться на низькому рівні, а їх здобування – на досить високому. Такий стан притаманний підприємствам, що відносяться до групи зростаючих. Вони досить охоче ділилися знаннями з підрядчиками, підтримували із ними тісні комунікаційні зв'язки (Інтернет, e-mail, часті зустрічі на будівельному майданчику, спільне планування графіку робіт щодо реалізації інвестицій).

|            | Низький                                                            | <u>Рівень здобування</u>  | Високий                                                   |
|------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Відправник | культура влади; лінійна схема; відсутність комунікаційних зв'язків |                           | культура підтримки; гібридна схема; комунікаційні зв'язки |
| Отримувач  | культура влади; лінійна схема; відсутність комунікаційних зв'язків |                           | культура підтримки; гібридна схема; комунікаційні зв'язки |
|            | Високий                                                            | <u>Ризик впровадження</u> | Низький                                                   |

Рис. 8. Матриця трансмісії знань у відносинах типу "організація-організація"

Проведений аналіз вказує на необхідність перевірки поглядів, котрі до цього часу використовувались для характеристики організаційних схем існуючих на будівельних підприємствах. Такі структури створювали значні бар'єри для трансмісії знань [5]. Існування тематично відокремлених стержнів призводило до

обмеження контактів між працівниками. Відділ реалізації концентрується на веденні будівельно-монтажних робіт, на стосунках з підрядчиками та керівниками окремих будівельних майданчиків. Одночасно обмежує свої стосунки з відділами: маркетингу і фінансів, організаційним (рис. 9).

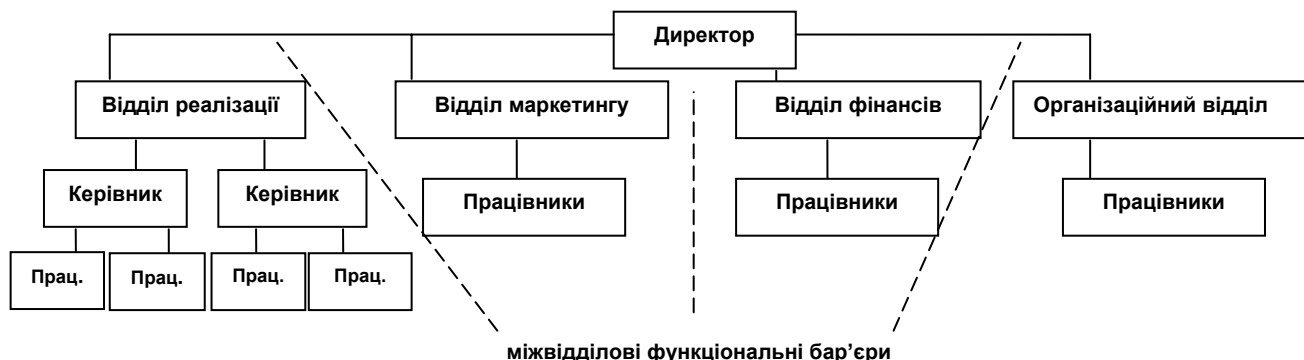


Рис. 9. Організаційна схема будівельного підприємства в ієрархічному вигляді

Таким чином, на будівельне підприємство слід поглянути як на організацію знань, у котрій головну роль відіграють не окремі відділи, а групи і працівники

знань. Між ними немає функціональних бар'єрів (рис. 10).

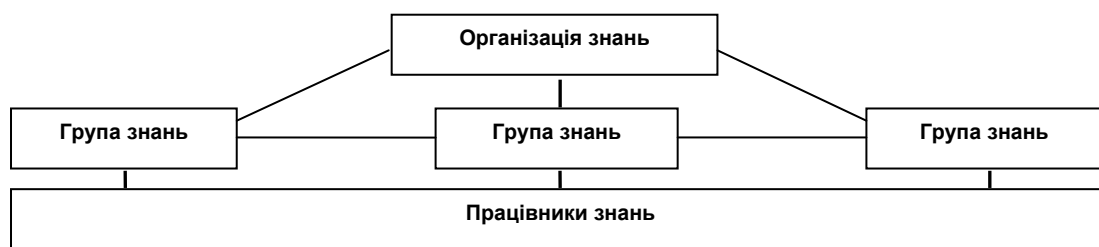


Рис. 10. Організаційна схема генерування знань на будівельному підприємстві

Працівники можуть передавати один одному необхідні засоби не зважаючи на те, кому формально вони були підпорядковані. Також існує можливість особливого підбору працівників, щоб вони могли вирішувати конкретні завдання поставлені перед підприємством. Дуже важливим є контакт між робітниками відділів організації, фінансів, маркетингу і реалізації. Створення міждисциплінарної команди знань дозволить не тільки впливати на динамічний пошук замовлень, але також передбачити виконавчі можливості (знання відділу організації й реалізації) та створити передумови для досягнення бажаних фінансових результатів [2].

**Висновки.** Отже, проведений аналіз розкрив форми трансмісії знань на підприємстві. Трансмісія знань може відбуватися не тільки у стосунках між окремими особами, групами чи бригадами працівників, але також і між підприємствами. Такі трансмісії відіграють важливу роль, оскільки дозволяють виконавчим фірмам ефективно реалізовувати інвестиції. Головний виконавець не повинен бути зацікавлений у тому, щоб тримати знання виключно для себе. Знання мають бути доступними для усіх партнерів. Відсутність знань може призвести до труднощів під час проведення будівельних робіт. У кінцевому результаті це може призвести до затримки інвестицій.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Створення різних форм трансмісії знань до-

зволяє оптимально впроваджувати стратегію управління знаннями, котрі, у свою чергу, будуть сприяти здобуванню конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішніх ринках.

1. Besley T. Can Labor Regulations Hinder Economic Performance. Evidence from India / T. Besley, R. Burgess // Discussion Paper. Department of Economics. London School of Economics. – London. – 2003.
2. Bon R. The Future of International Construction / R. Bon, D. Crosthwaite // Thomas Telford. – London, 2000.
3. Buszko A. The Intellectual Capital Impact on Polish Construction Companies During the Transformation Period / A. Buszko, M. Mroziowski // Journal of Human Resource Costing & Accounting. – 2009. – Vol. 13. – Nr. 3.
4. Dekker R. The Monetary Value of Knowledge Assets: a Micro Approach / R. Dekker, R. de Hoong // Expert Systems with Applications. – 2000. – Vol. 2. – Nr. 18.
5. Egbu C. O. Knowledge Management and Human Resource Management. Proceeding of Fourth European Project Management Conference. – London. – 2001. – 6–7 June.
6. Gann D. M. Building Innovation: Complex Constructs in a Changing World // Thomas Telford Publishing. – London. – 2000.
7. Goguen J. A. Toward a Social, Ethical Theory of Information // Global Trends and Policies. Information and Communications for Development / G. C. Bowker, W. Turner, S. Star. – Washington. – 2006.
8. Nonaka I. O. The Knowledge-creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation / I. O. Nonaka, H. Takeuchi. – Oxford. – 1995.

Надійшла до редколегії 16.08.2010

В. Приймак, канд. екон. наук, доц.

## СТРАТЕГІЇ КМ<sup>2</sup>-ОРІЄНТОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

У статті досліджено проблеми формування та реалізації стратегії КМ-орієнтованих організаційних змін у сучасному бізнесі. Надано практичні рекомендації щодо методики інженірингу комунікаційного і технологічного середовища управління знаннями та адаптації стратегії компанії до КМ-орієнтованих організаційних змін.

The article explores the problems of formation and realization of KM-oriented strategy organizational changes in modern business. It gives the practical recommendations concerning engineering technique of communication and technological space of knowledge management and adaptation of company's strategy to KM-oriented organizational changes.

**Постановка проблеми.** Прагнучи максимально реалізувати свій потенціал компанії усього світу постійно перебувають у безперервному пошуку нових важелів досягнення конкурентних переваг: ак-

цент на якість дозволяв завоювати більшу частку ринку – висока якість стала нормою сьогодні; впровадження методології підвищення ефективності бізнесу – реінжиніринг бізнес-процесів – зараз це

<sup>2</sup> КМ – Knowledge Management – Управління Знаннями.

загальноприйнята практика. Сьогодні компанії звертаються до найважливішого ресурсу – люди та їх знання, так як конкурентні переваги всі частіше залежать від умінь одержати знання й грамотно розпорядитися ними. Основною новітньою конкурентною перевагою є нематеріальні активи компанії – секрети виробництва, ідеї, технології інші ноу-хау – знання (частка нематеріальних активів більшості компаній досягає 30–80 % вартості).

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Про управління знаннями вперше заговорили наприкінці 1960-х – початку 1970-х рр. Термін "управління знаннями" увійшов у сучасну управлінську практику і науковий оборот недавно. Проте, окремі аспекти даної проблематики, у першу чергу, що стосуються розуміння знань, розглядаються вже давно. Насамперед, у різних філософських концепціях: Платона, Аристотеля, Р. Декарта, Ф. Бэкона Г. Сковороди, К. Поппера, Т. Куна, И. Лакатоса, П. Фейерабенда, К. Лоренца, Г. Фоллмера, У. Матурани, Ф. Варели, Дж. А. Келлі, П. Бергера, Т. Лукмана, Э. фон Глазерсфельда та ін. Як правило, вони стосуються визначення поняття знання й вивчення процесу пізнання. Серед сучасних дослідників значний внесок у розвиток концепції знань зробили: Ф. Варела, Ю. Зандер, Б. Когат, Х. Матурана, М. Полани, Г. Саймон, М. Фуко, Ю. Хабермас, К. Черчман та ін. У межах економічної теорії значний внесок у виявлення характеристик знань як економічного ресурсу, а також у визначення ролі знань у суспільстві й організації належить роботам М. Буасо, В. Кондрашової-Діденко, А. Маршала, Ф. Хайєка та ін. У межах управлінських наук (у тому числі організаційної теорії й теорії стратегічного управління) значну роль у розвитку концепції управління знаннями зіграли роботи таких дослідників як: І. Ансофф, Дж. Барн, Б. Вернерфельт, Р. Грант, П. Друкер, Г. фон Круг, Д. Леонард-Бартон, Э. Пенроуз, К. Прахалад, М. Портер, Дж. Роос, Д. Тіс, Г. Хемел й ін. Особливе місце у становленні концепції управління знаннями займають підходи до інтелектуального капіталу Д. Амідона, М. Малоуна, К.-Э. Свейбі, Д. Скарма, Т. Стюарта, Л. Эдвинсона, а також теорії організаційного навчання К. Арджіріса, Дж. Б. Куїнна, Ч. Ліндблома, Дж. Лемпела, Дж. Марча, Р. Сайерта, П. Сенджа, Д. Шена. Управління знаннями як самостійна область дослідження сформувалася завдяки роботам Р. Бакмана, К. Вііга, Т. Давенпорта, М. Зака, И. Нонакі, Л. Прусака, К. Свейбі, Д. Скірма, Х. Такеучі та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Аналіз наявних наукових розробок дозволяє стверджувати, що існує низка аспектів (таких як формування культури знань, мотивація у сфері управління знаннями, вимірювання й оцінка активів знань та ефективності їхнього використання), які є мало вивченими і слабо структурованими та систематизованими. Також відсутні комплексні дослідження з проблем узгодження механізмів управління знаннями з системою управління організації (насамперед, зі стратегічним контекстом організації), а також формування стратегій організаційних змін орієнтованих на знання (КМ-орієнтованих змін).

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є дослідження принципів і методів системного управління знаннями організації, акцентуючи увагу на особливостях формування і реалізації стратегії КМ-орієнтованих змін організації та окреслення методів й інструментів управління знаннями.

**Виклад основного матеріалу.** Управління знаннями розглядається як один з основних напрямків менеджменту, мистецтво капіталізації нематеріальних активів.

Ключовим завданням у стратегії управління знаннями (КМ-стратегія) є вибір і обробка, акумулювання корисного (що створює вартість) знання із внутрішніх і зовнішніх джерел, його збереження і класифікація, забезпечення доступу до знань, а також поширення й обмін знаннями як усередині організації, так і за її межами. Знання організації поповнюються й оновлюються у результаті навчання співробітників, проведення досліджень, прийняття на роботу висококваліфікованих фахівців, аналізу помилок і використання унікальних методів роботи. Важливі конкурентні переваги одержують лише ті компанії, в яких нові знання швидко поширюються, а наявні знання – доступні всім [1].

Існують різноманітні варіанти стратегій управління знаннями, але незалежно від того, яка КМ-стратегія буде обрана, вона має базуватися на стратегічному орієнтирі компанії.

Вибір стратегії управління знаннями також залежить від специфіки середовища, можливостей і потреб організації. Таким чином, можна стверджувати, що знання (вимог оточення і можливостей організації) визначає стратегію, а стратегія визначає управління знаннями<sup>3</sup>. Тому КМ-стратегія починається зі стратегії, а не зі знання.

Загалом, можна виділити дві основні цілі управління знаннями: *стратегічну* (використання потенціалу наявного знання для збереження життєздатності й успішного розвитку організації. Для цього необхідно виявляти й аналізувати поточне використання активів знань на існуючих ринках, інвестувати в посилення ресурсів знань, що розвивають конкурентні переваги, а також знаходити нові ринки, на яких можна використовувати наявні знання (тобто капіталізація за рахунок існуючого знання) і *оперативну* (забезпечення компанії необхідними знаннями в перспективі її розвитку, тобто забезпечити відповідність знань майбутнім цілям і завданням організації за допомогою створення або придбання нових знань).

Найбільш розповсюджений як серед теоретиків, так і практиків управління знаннями розподіл стратегій управління знаннями запропонований М. Хансеном (табл. 1) [3].

<sup>3</sup> У цьому контексті важливо розрізнити КМ-стратегію (визначає й координує процеси й інфраструктуру управління знаннями) від стратегії знань (стратегія, що базується на знаннях, тобто конкурентна стратегія, вибудована навколо інтелектуальних ресурсів і потенціалу організації; стратегія вищого порядку, що виводиться з майбутніх організаційних цілей і спрямована на розвиток стратегічного знання і керує не тільки КМ-стратегією але й стратегією організації [2].

Таблиця 1

Стратегії управління знаннями за Хансеном

|                                               | Стратегія кодифікації                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Стратегія персоналізації                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Конкурентна стратегія</b>                  | Забезпечення якісних і оперативних послуг на основі повторного використання кодифікованих об'єктів знань                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Забезпечення творчих, аналітичних послуг у вирішенні складних стратегічних проблем на основі здійснення фахівцями/експертами обміну своїми індивідуальними знаннями й досвідом                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Економічні основи</b>                      | Повторне використання інформації.<br>Інвестування коштів у створення об'єктів знань і подальша їх амортизація шляхом повторного використання.<br>Стратегія більших обсягів і високих загальних доходів організації                                                                                                                                                                                          | В основі експертні знання.<br>Висока вартість індивідуалізованих послуг вирішення унікальних проблем клієнтів.<br>Стратегія високої норми прибутку                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Сутність стратегії управління знаннями</b> | "Людина – документи".<br>Створення й впровадження електронної системи документообігу, що забезпечує кодифікацію, зберігання, розповсюдження і повторне використання знань                                                                                                                                                                                                                                   | "Людина – людина".<br>Створення і розвиток (неформальних) мереж взаємозв'язків людей (експертів, клієнтів тощо), для передачі неявного знання                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Інформаційні технології (IT)</b>           | Значні інвестиції в IT. Ціль: забезпечити й полегшити доступ до джерел знань                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Помірні інвестиції в IT. Ціль: сприяти діалогу й обміну неявними знаннями                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Управління персоналом</b>                  | Великі команди консультантів зі значною кількістю менш досвідчених співробітників<br>Залучення випускників ВНЗ, схильних до роботи зі стандартизованим, кодифікованим знанням, повторному застосуванню раніше розроблених рішень, рутинної роботи. Навчання і підготовка кадрів здійснюється в групах, а також за допомогою дистанційні технології. Заохочення за використання і розширення баз даних/знань | Невеликі команди з малою кількістю менш досвідчених співробітників. Залучення випускників програм MBA, схильних до самостійного вирішення складних і неоднозначних проблем, із достатнім рівнем компетенцій роботи в умовах невизначеності. Підготовка кадрів здійснюється на основі навчання один-на-один ("учитель – учень"). Заохочення за обмін знаннями "людина – людина" |
| <b>Приклади компаній</b>                      | Andersen Consulting; Ernst & Young; Dell                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | McKinsey & Company; Boston Consulting Group; Bain & Company; Hewlett-Packard                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Розробляючи стратегічні орієнтири з управління підприємством, менеджерам слід адекватно відображати знання із зовнішнього середовища. Існує багато форм знань, які дозволяють підприємству розвивати конкурентні переваги, і представляють особливу цінність для нього (наприклад, підприємство може отримати прибуток завдяки своєму знанню ринкового середовища: конкуренції, технологічних змін, дій уряду і інших регламентуючих органів, бізнес-партнерів, клієнтів тощо). Ці знання дозволяють управляти низкою бізнес-процесів і прискорювати виробництво нових

послуг. Знання можуть виступати як у формі акумульованого запасу вже використаних у минулому знань, так і у вигляді нових специфічних знань, об'єднаних для досягнення конкретних цілей у ретельно оформленій базі даних. Це також можуть бути придбані знання, отримані в результаті злиття та поглинання різних компаній. Варто зазначити, що варіативність підходів до управління знаннями є наслідком відмінностей між формалізованими та персоналізованими знаннями (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Процес управління знаннями

| Характеристика               | Управління формалізованими знаннями                                                                                                | Управління персоналізованими знаннями                                                                      |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Концептуальна схема          | "Людина – Машина – Людина"                                                                                                         | "Людина – Людина"                                                                                          |
| Генерація знань              | Знання генерується людиною і згодом кодифікується, або створюється інформаційною системою на підставі вже наявних знань            | Знання генерується людиною, яка і стає його власником                                                      |
| Зберігання знань             | Фізичні носії інформації                                                                                                           | Голови людей                                                                                               |
| Розповсюдження знань         | За допомогою інформаційної системи і наявних матеріалів                                                                            | Системи наставництва, корпоративні університети                                                            |
| Основний акцент в управлінні | Інформаційна система, що спрощує формалізацію, зберігання, поширення і використання знання                                         | Створення соціальної мережі, орієнтованої на розповсюдження знань усередині організації                    |
| Плюси                        | Разові інвестиції у формалізацію знання і необмежене подальше його використання                                                    | Постійний обмін знаннями стимулює їх генерацію та розвиток                                                 |
| Мінуси                       | Носії знань не зацікавлені в його формалізації<br>Далеко не всі знання формалізуються (наприклад, плавання або їзда на велосипеді) | Постійні інвестиції у співробітників, що володіють знаннями.<br>Знання втрачаються разом зі співробітником |

На цих відмінностях базується стратегія реалізації процесу управління знаннями (рис. 1) [5].

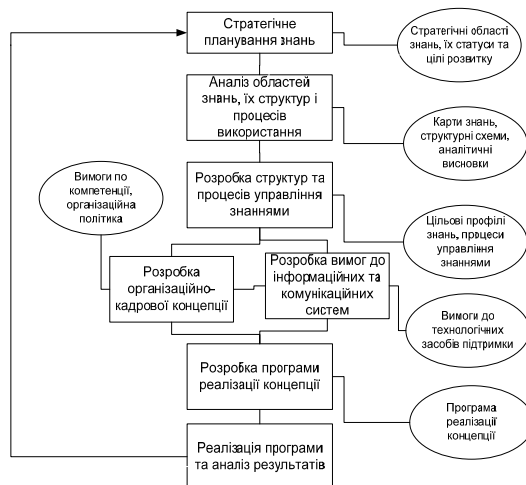


Рис. 1. Процес управління знаннями організації

Стратегічні процеси формування і використання знань підприємства забезпечують розробку планів забезпечення ефективного управління в середовищі можливостей і загроз з урахуванням сильних і слабких сторін підприємства. Стратегія управління знаннями має бути сфокусована на те, щоб створити нову вартість, реалізовану в продуктах, людях і процесах за допомогою раціонального формування і використання знань підприємства. Отже, стратегія організації диктує, як використовувати інформацію й знання, які одночасно сприяють розвитку як нових стратегій так і нових способів конкурування, що можливо за умови чіткої взаємної узгодженості між ними, а отже, потребують певної системної організації управління знаннями.

Система управління знаннями (КМ-система) може виступити як ключова модель оформлення, впровадження й розвитку стратегічного процесу, в якій знання розглядається не тільки як ресурс і результат діяльності організації, але й принцип роботи (механізм

функціонування) організації (рис. 2). У цьому випадку управління знаннями не просто бізнес-стратегія, але основа реалізації всіх організаційних стратегій (ринкових, продуктових, дистрибутивних, стратегій продажів тощо). Однак, така ситуація породжує двозначність трактування призначення управління знаннями в організації: управління знаннями як функціональна стратегія і одночасно як важливий і невід'ємний компонент стратегічного управління, його основа і механізм інтеграції. Тільки у другому випадку можна говорити про управління знаннями як фактор стратегії організаційних змін. Крім того, управління знаннями може виступати "інтегратором", що поєднує стратегію організації з іншими частинами системи управління (бізнес-процесами, організаційною структурою, системою мотивації, бюджетуванням, управлінським обліком тощо), що уможливіє досягнення ефективної реалізації стратегії компанії [7].

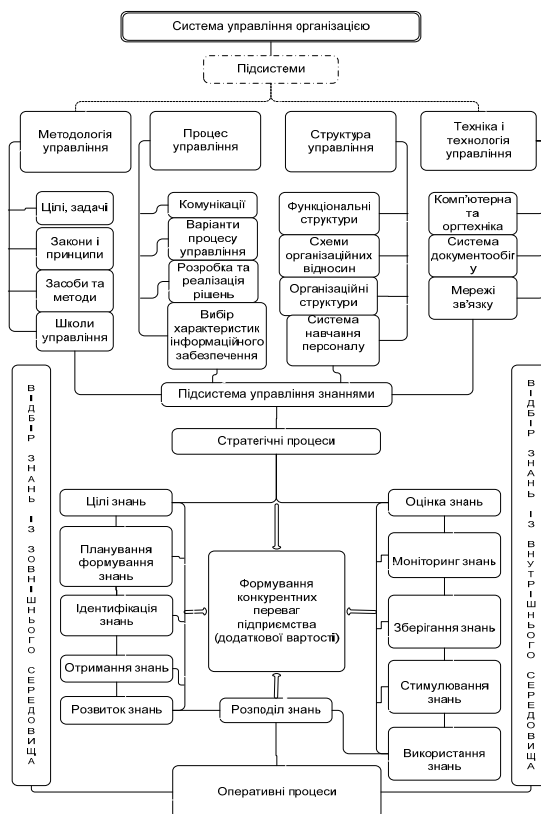


Рис. 2. Загальна модель управління знаннями організації

Водночас, реалізація процесу управління знаннями та побудова КМ-системи потребують кардинального переосмислення загальної моделі організації та її системи управління, що вимагає формування та реалізації стратегії організаційних змін орієнтованих на знання. Сучасні теорії управління організаційними змінами можна охарактеризувати як систему заходів і методів із планування, впровадження та становлення організаційних змін, а також системи методів та способів взаємодії топ-менеджменту з персоналом організації щодо впровадження цих змін, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей підприємства. Управління організаційними змінами доцільно розглядати як складну систему, що включає заходи з розробки і реалізації стратегії управління змінами, аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища для визначення незапланованих змін та впровадження кожної із визначених змін на шляху удосконалення роботи організації. В умовах невизначе-

ності управління організаційними змінами можна визначити як засіб забезпечення конкурентоздатності, а інколи і виживання організації.

Помилково вважають, що стратегія управління організаційними змінами підпорядковується тільки загальній стратегії підприємства. Як зазначає Генрі Мінцберг "неефективність стратегічного планування, як проєкції наявних знань організації на її майбутнє, стримує розвиток творчого потенціалу компанії, а також перспективних новаторських ідей" [8]. Отже, КМ-орієнтовані зміни не можуть бути заплановані на 100 % і мати чітку прив'язку до стратегії, але вони повинні здійснюватися задля досягнення стратегічних цілей організації. Розглядаючи структуру процесу управління КМ-орієнтованими організаційними змінами можна зробити висновок щодо його циклічності, безперервності (рис. 3).



Рис. 3. Процес управління КМ-орієнтованими організаційними змінами

У межах загального управління змінами можна виокремити два підходи КМ-орієнтованих організаційних змін: соціальний розвиток та реінжиніринг

бізнес-процесів (Business Process Reengineering – BPR) (табл. 3) [8].

Таблиця 3

Порівняльний аналіз основних підходів КМ-орієнтованих організаційних змін

| Критерій порівняння  | Реінжиніринг бізнес-процесів                                                                                                                                     | Соціальний розвиток                                                                                                                        |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Походження методу    | Управлінський консалтинг, інженерні науки                                                                                                                        | Традиційний менеджмент, соціальні науки                                                                                                    |
| Концептуальна основа | Спроба аналізу діяльності компанії з позиції інженерних наук.<br>Основа прийняття рішень – побудова оптимального бізнес процесу.<br>Процесно-орієнтований підхід | Управління колективом організації.<br>Основа прийняття рішення – науково обґрунтована інтуїтивна думка.<br>Переважно функціональний підхід |
| Основна ідея         | Радикальне переосмислення та перепроєктування виробничо-господарських, процесів, процедур в організації                                                          | Довгострокові, всеохоплюючі зміни і розвиток організації за рахунок накопичення досвіду правильних рішень                                  |
| Глибина змін         | Повне переосмислення бізнес-процесів.<br>Перервність процесів.<br>Зміни "широкими стрибками"                                                                     | Тривалий процес навчання і розвитку.<br>Безперервність процесу.<br>Зміни "маленькими кроками"                                              |

Аналіз основних підходів КМ-орієнтованих організаційних змін засвідчує, що вони протилежні за змістом та процесом реалізації, проте на практиці управління організаційними змінами часто доводиться враховувати їх одночасно. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що використання лише одного підходу не дає

можливості максимально повно врахувати вплив зовнішнього та внутрішнього організаційного середовища. Тому, більш доцільно назвати ці підходи взаємодоповнюючими. На основі вище зазначених підходів можна визначити базові стратегії управління КМ-орієнтованими організаційними змінами (табл. 4).

Таблиця 4

Стратегії управління КМ-орієнтованими організаційними змінами підприємства

| Стратегія пристосування                                                                                       | Стратегія безперервного (еволюційного) розвитку                                                                                                                                                                                                                 | Стратегія радикального розвитку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Спрямована на поточну діяльність та одержання прибутку, вдосконалення типових процесів організації            | Спрямована на подолання криз життєвого циклу підприємства шляхом еволюційних перетворень                                                                                                                                                                        | Передбачає проведення змін радикального характеру                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Цей метод часто використовується коли зовнішнє середовище характеризується непередбачуваними змінними умовами | Застосовується для ситуацій, коли зміни в зовнішньому для підприємства середовищі відбуваються за прогнозованою закономірністю; і стратегія і тактика проведення КМ-орієнтованих організаційних змін теж проводиться за поперед розробленою схемою (алгоритмом) | Виражається у формі:<br>– змін, пов'язаних з ідентифікацією та інтеграцією організації з середовищем (нові контакти на рику, перерозподіл власних меж після встановлення нових союзів, нові акціонери);<br>– змін під час координації діяльності, як результату природного життєвого циклу організації, появи в організації нових лідерів і нового покоління працівників, котрі сповідують інші культурні норми, ніж були до цього часу;<br>– змін щодо контролю поведінки і розподілу влади в організації, оскільки це співпадає з інтересами домінуючої коаліції |

Поряд з базовими стратегіями на практиці використовуються і загальноприйняті стратегії організаційних змін, в основі яких полягає характер відносин між топ-менеджментом та персоналом у ході ініціювання, планування та реалізації зміни: *директивна стратегія* (зміна ініціюється, планується і реалізується керівництвом без широкого залучення працівників. При реалізації цієї стратегії керівництво рідко відходить від передбаченого плану зміни. Метою стратегії є проведення змін у короткі терміни і націлена, перш за все, на подолання загрози існування організації); *стратегія переговорів* (ініціатором проведення змін як і в директивній стратегії виступає топ-менеджмент. Проте за використання цієї стратегії існує готовність до переговорів з працівниками задля забезпечення ними підтримки визначених змін); *нормативна стратегія* (спрямована на досягнення не тільки згоди працівників на ініційовані керівництвом зміни, але й підтримки цих змін, відповідальності за їх реалізацію); *аналітична стратегія* (використання технічних експертів під жорстким керівництвом топ-менеджменту для досягнення оптимальних із технічної точки зору результатів. Побажання працівників при цьому ігноруються); *стратегія, орієнтована на дії* (аналогічна до аналітичної стратегії, за

двома виключеннями: до участі у процесі зміни залучаються працівники на яких ця зміна безпосередньо вплине, а також організація випробовує низку підходів до вирішення проблеми та вчиться на власних помилках).

Реалізація кожної зі стратегій управління КМ-орієнтованими організаційними змінами використовуються моделі організаційних змін. Сучасний менеджмент пропонує низку моделей управління організаційними змінами. Основна відмінність цих моделей полягає в особливості розгляду процесу управління змінами. Як було зазначено, існує два основні напрями вивчення управління організаційними змінами: зміст змін та процес змін. До першого напрямку можна віднести моделі "7S" Т. Пітерса, модель Р. Айзенштадта й І. Біра, "6 рівнів" М. Вайсбарда; до другого – "Фази еволюції та революції" (Л. Грейнера), крива змін (Д. Дак), модель оновлення організації (І. Фішер). Проте ми розглядаємо управління організаційними змінами з позиції управління знаннями, а отже, моделі нерозривного циклу, що об'єднує ці два напрями (табл. 5), а саме: модель обмежених змін, модель органічних змін, модель офіційних змін.

Таблиця 5

Порівняльний аналіз моделей КМ-орієнтованих організаційних змін

| Характеристика                                   | Модель обмежених змін                                                                                        | Модель органічних змін                                                                                                     | Модель офіційних змін                                                                      |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Джерело                                          | Експеримент, незаплановані події                                                                             | Зміни були заплановані                                                                                                     | Прийняте рішення керівництва                                                               |
| Орієнтир                                         | Покращення дійсних умов порівняно із минулим невдалим досвідом                                               | Орієнтація на минулі успіхи та планування їх утримання та удосконалення                                                    | Неефективна робота в минулому                                                              |
| Участь персоналу в плануванні та реалізації змін | Випадкова (найчастіше розгортається за моделлю Курта Левіна)                                                 | Безпосередній. Персонал об'єднано загально-організаційними цінностями (відповідно до моделі ADAKAR)                        | Примусова                                                                                  |
| Участь у формуванні стратегії підприємства       | Немає                                                                                                        | Взаємозв'язок та взаємовплив стратегії та організаційних змін                                                              | Відносна. Залежить від керівництва                                                         |
| Переваги                                         | Підвищена ефективність, що пов'язано із вирішенням чітко окресленої проблеми визначеним (перевіреним) шляхом | Лояльне ставлення персоналу до організаційних змін. Орієнтованість управління змінами на еволюційний розвиток підприємства | Швидкість впровадження змін. Відносно низькі витрати на управління організаційними змінами |

Процеси та процедури формування та реалізації КМ-стратегії потребує розуміння, що стратегія управління КМ-орієнтованими організаційними змінами описує та визначає КМ-систему управління організаційними змінами і безпосередньо задіяна на кожному етапі процесу управління змінами починаючи від формування самої системи і до оцінки ефективності реалізації кожної зі змін, та характеризується високою чутливістю не тільки до змін внутрішнього, але й зовнішнього середовища. Тому, методика формування та реалізації стратегії управління організаційними змінами визначатиме формування і реалізацію не лише КМ-стратегії, а й самої системи управління організаційними змінами. Таким чином, стратегія матиме необхідну структурну гнучкість: можливість змінюватися відповідно до умов функціонування організації не змінюючи цілей системи управління організаційними змінами та завжди сприяючи досягненню підприємством його глобальних цілей. Отже, стратегія управління КМ-орієнтованими організаційними змінами – це модель біполярних переваг або дуалістичного

підходу до управління організаційними змінами, що є комбінацією підходів еволюційного та радикального розвитку, яка формується шляхом виокремлення центрів змін на основі центрів знань, що складаються із *людських авуарів* (сукупність індивідуальних і колективних знань персоналу організації, компетенції – знання й досвід у конкретній галузі, творчі здібності, технологічні й управлінські навички тощо); *ринкових авуарів* (пов'язані безпосередньо з операціями на ринку і забезпеченням конкурентних переваг організації); *структурних авуарів* (забезпечують успішне функціонування організації: інноваційний капітал включає все те, що створює основу для успіху в майбутньому, включаючи інтелектуальні активи; процесний капітал містять у собі формалізовані (усередині компанії) процедури обміну досвідом, методи використання інформаційних технологій, друковані матеріали тощо). Реалізацію стратегії КМ-орієнтованих організаційних змін доцільно проводити на основі проектно-орієнтованого підходу, який складається з семи базових етапів (табл. 6).

Таблиця 6

Етапи процесу управління КМ-орієнтованими організаційними змінами

| Етап                                       | Входи                                                                                                                         | Процедури                                                                                                                                                                                                                     | Виходи                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I. Підготовчий етап                        | 1. Список персоналу.<br>2. Посадові обов'язки працівників                                                                     | 1. Визначення складу команди, що прийматиме участь в управлінні організаційними змінами.<br>2. Визначення обов'язків кожного із учасників команди.<br>3. Створення програми навчання учасників команди із управління знаннями | 1. Список учасників команди управління організаційними змінами (УОЗ).<br>2. Наказ на створення команди УОЗ.<br>3. Посадові обов'язки працівників (оновлені).<br>4. Регламент роботи команди УОЗ.<br>5. Положення про систему звітності команди УОЗ.<br>6. Програма навчання учасників команди.<br>7. Протоколи засідань.<br>8. Інформаційне повідомлення про створення команди з УОЗ |
| II. Збір інформації та визначення проблеми | 1. Положення про використання корпоративної мережі та інформаційних ресурсів.<br>2. Положення про інформацію та документообіг | 1. Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища.<br>2. Визначення існуючих та перспективних проблемних ділянок у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації                                                      | 1. Звіти учасників команди щодо майбутніх та поточних умов діяльності підприємства.<br>2. Положення про використання корпоративної мережі та інформаційних ресурсів (оновлене).<br>3. Положення про інформацію та документообіг (оновлене).<br>4. Протоколи засідання команди                                                                                                        |



Закінчення табл. 6

| Етап                                       | Входи                                                                                                                                                                                                                                                                               | Процедури                                                                                                                                                                                                                                                     | Виходи                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| III. Досягнення повного розуміння проблеми | 1. Звіти учасників команди щодо майбутніх та поточних умов діяльності підприємства.<br>2. Протоколи засідання команди.<br>3. Положення про відділи і служби.<br>4. Організаційна структура.<br>5. Цілі підприємства.<br>6. Бюджет підприємства                                      | 1. Визначення центрів змін.<br>2. Визначення обмежень процесу управління організаційними змінами та процесу реалізації кожної зміни.<br>3. Визначення критеріїв ефективності процесу УОЗ та процесу реалізації кожної зміни                                   | 1. Бюджет підприємства (оновлений).<br>2. Протоколи засідання команди.<br>3. Цілі УОЗ підприємства.<br>4. Схема центрів змін підприємства.<br>5. Положення про оцінку ефективності стратегії УОЗ та її критеріїв.<br>6. Інформаційне повідомлення про заплановані зміни                                                                                                                                       |
| IV. Організаційно-технічне проектування    | 1. Структура центрів змін та центрів знань підприємства.<br>2. Положення про оцінку ефективності стратегії та її критеріїв.<br>3. Бюджет підприємства.<br>4. Цілі УОЗ                                                                                                               | 1. Визначення підходів до УОЗ.<br>2. Визначення стратегії УОЗ.<br>3. Складання плану УОЗ.<br>4. Визначення моделей реалізації організаційних змін.<br>5. Прогнозування результатів реалізації кожної з моделей.<br>6. Прогнозування результатів стратегії УОЗ | 1. Стратегія УОЗ.<br>2. План УОЗ.<br>3. Положення про систему заходів із УОЗ.<br>4. Експертні висновки команди із управління організаційними змінами щодо майбутніх результатів реалізації стратегії.<br>5. Експертні висновки команди з управління змінами щодо результатів реалізації кожної з моделей.<br>6. Інформаційне повідомлення про бачення майбутнього стану організації керівництвом підприємства |
| V. Соціальне проектування                  | 1. Список працівників організації.<br>2. Посадові обов'язки.<br>3. Програма навчання і розвитку команди УОЗ.<br>4. Організаційна структура підприємства.<br>5. Стратегія управління організаційними змінами.<br>6. Цілі УОЗ.<br>7. Політика навчання і розвитку персоналу           | 1. Визначення участі та плану розвитку персоналу відповідно до вимог стратегії УОЗ.<br>2. Визначення моделі взаємодії керівництва та персоналу під час реалізації організаційної зміни                                                                        | 1. План навчання і розвитку персоналу.<br>2. Організаційна структура.<br>3. Інформаційне повідомлення про план навчання і розвиток персоналу                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| VI. Впровадження організаційних змін       | 1. Стратегія УОЗ.<br>2. План УОЗ.<br>3. Положення про систему звітності команди УОЗ                                                                                                                                                                                                 | 1. Підготовка робочого плану реалізації організаційної зміни.<br>2. Реалізація плану впровадження організаційної зміни.<br>3. Коригування плану впровадження організаційної під час реалізації                                                                | 1. План реалізації організаційних змін.<br>2. Звіти учасників команди УОЗ про хід та виконання стратегії.<br>3. Протоколи засідань команди управління                                                                                                                                                                                                                                                         |
| VII. Оцінювання ефекту                     | 1. Положення про оцінювання ефективності стратегії УОЗ та її критеріїв.<br>2. Звіти учасників команди УОЗ про хід та виконання стратегії.<br>3. План реалізації організаційних змін.<br>4. Стратегія управління організаційними змінами.<br>5. Положення про систему заходів із УОЗ | 1. Оцінювання ефективності впровадження організаційної зміни.<br>2. Оцінювання ефективності прийнятої стратегії УОЗ.<br>3. Внесення коректив до стратегії УОЗ                                                                                                 | 1. Експертні висновки учасників команди щодо зміни яка реалізовувалась.<br>2. Експертні висновки команди з управління проектами щодо стратегії УОЗ.<br>3. Звіт про ефективність реалізації стратегії<br>4. План УОЗ.<br>5. Стратегія УОЗ.<br>6. Положення про систему заходів із УОЗ.<br>7. Інформаційне повідомлення про результати змін, що реалізуються                                                    |

**Висновки.** Успіх КМ-орієнтованих організаційних змін значною мірою залежить від рівня КМ-культурного середовища компанії, яке включає усвідомлення важливості людини як носія знань і мотивування її зацікавленості в обміні знаннями. Водночас, не слід забувати і про базові методи та інструменти управління знаннями, серед яких варто розуміти й розрізняти технологічні, культурологічні й адміністративно-соціальні (організаційні) аспекти прийняття КМ-орієнтованих управлінських рішень.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Більшість досліджень і розроблених практичних рекомендацій у сфері управління знаннями фокусуються, як правило, на потребах великих організацій (невеликим організаціям не вистачає ресурсів для розвитку системного підходу до управління знаннями, тому їм притаманне ситуативне й фрагментарне управління знаннями). Водночас, останнім часом спостерігається інтерес до управління знаннями з боку малих і середніх організацій, так як малий й середній бізнес має більш гнучкі можливості використання соціальних технік (організаційні функції виокремлені не жорстко; співробітники, як правило, знайомі між собою і спілкуються особисто; не так гостро постає проблема створення й інституалізації загального бачення як у великих компаніях; у роботу зі знаннями включені всі співробітники (у великих організаціях основна група, що працює зі знаннями – це топ-менеджмент). Основні очіку-

вані переваги впровадження управління знаннями в малих і середніх організаціях скеровані на ринок (обмеженість ресурсів змушує невеликі організації збільшувати рівень внутрішньої ефективності, тому вона і не є пріоритетним напрямком управління знаннями), а не на досягнення бізнес-ефективності та конкурентоспроможності за рахунок внутрішніх організаційних переваг (тобто витрат і/або якості) як у великих компаніях. Крім того, серед компаній малого і середнього бізнесу побутує думка, що найближчим часом буде розроблено чіткий методичний шаблон скеровування зусиль і політики компанії у сфері управління знаннями. Однак, якщо розглядати управління знаннями у більш широкому контексті використання знань для майбутнього розвитку бізнесу, то перспективою для малих компаній є інновації.

1. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100%: путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М., 2008.
2. Zack M. H. Developing a Knowledge Strategy / M. H. Zack // California Management Review. – 1999. – Vol. 41. – Iss. 3.
3. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: учеб. пособ. для вузов / [И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др.]; под общ. ред. И. И. Мазура. – М., 2001.
4. Прохоров А. Технологии управления знаниями и документооборота / А. Прохоров // Компьютерпресс. – 2009. – № 1.
5. Балашов Е. А. Менеджмент знаний: подходы к внедрению / Е. А. Балашов // Стандарты и качество. – 2006. – № 7.
6. Митричева М. Ю. Предпосылки становления современной концепции управления знаниями / М. Ю. Митричева // Теория и практика управления: новые подходы: сборник. – М., 2004. – Вып. 2.
7. Минцберг Г. Злит і падіння стратегічного планування / Г. Минцберг. – К., 2008.
8. Грамотеев Р. Е. Проектно-ориентированный подход к развитию организации / Р. Е. Грамотеев. – М., 2002.

Надійшло до редколегії 10.09.2010



С. Фірсова, канд. екон. наук, доц.

**СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ**

*Досліджено поняття соціальної відповідальності бізнесу, розглянуто напрями її реалізації та окреслені маркетингові заходи по впровадженню й підтримці соціально відповідальних ініціатив в українських компаніях.*

*The article deals with problems of researching the category "social business responsibility", ways of its realization and marketing means of implementation and support of socially responsible initiatives in Ukrainian companies.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні маркетинг, який розвивається у період глобальних змін, усе більше входить у різні сфери повсякденного життя, тому фахівцям у цій галузі часто доводиться переглядати стратегію, методологію, теоретичні й практичні основи маркетингу. Традиційно інструменти маркетингу існували для того, щоб пропонувати покупцеві товари і послуги. Маркетологам часто доводиться вирішувати проблеми морального плану, адже те, що вигідне для бізнесу, не завжди бездоганне з погляду моралі. У 80-х роках ХХ ст. виникла ідея використання маркетингу з метою допомогти людям виробити хороші звички, що загалом буде корисно для споживачів і суспільства. Нове застосування маркетингу отримало назву соціального маркетингу. Ф. Котлер визначає: "Соціальний маркетинг – це розуміння людей і таке з ними спілкування, що приводить до засвоєння ними нових поглядів. Зміна їхньої позиції змушує змінювати власне поведіння, що впливає на вирішення тієї соціальної проблеми, в яку Ви включені" [2]. Соціальний маркетинг відрізняється від комерційного передусім своїми цілями. Якщо мета комерційної організації – одержання прибутку (і цю мету допомагає досягти маркетингова стратегія), то соціальний маркетинг є новою концепцією соціальної відповідальності всіх членів суспільства і ставить за мету змінити поведінку великих груп людей на краще для досягнення соціальної гармонії в суспільстві. Навіть на рівні комерційних фірм нині ставиться завдання переходу до нової концепції маркетингу як соціально орієнтованого, спрямованого не лише на задоволення потреб платоспроможного споживача, а й на досягнення блага суспільства загалом. Ця концепція соціально відповідального маркетингу "проголошує завданням організації визначення потреб, побажань та інтересів цільових ринків, їх задоволення більш ефективними й продуктивними, ніж у конкурентів способами, які зберігають або підвищують добробут як споживачів, так і суспільства в цілому" [1]. У зв'язку з цим менеджери з маркетингу повинні піклуватися про соціальну відповідальність свого бізнесу. Світова економічна рада з питань стабільного розвитку визначила соціальну відповідальність бізнесу (СВБ) як "постійно діючу вимогу до бізнесу діяти в межах етичних норм та забезпечувати економічне зростання, в тому числі шляхом покращення стандартів життя працівників та їх сімей тією самою мірою, що і покращення життєвих стандартів для мешканців свого регіону, та суспільства загалом" [4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження становлення соціально відповідального маркетингу та практики соціальної відповідальності бізнесу проводять науковці багатьох країн. Так, Ф. Котлер, К. Келлер, Ж.-Ж. Ламбен, Н. Ли, Є. Савельєв та ін., розглядають теоретичні засади становлення та розвитку соціально відповідального маркетингу [1; 2; 3]. Серед наукових праць дослідників практичного аспекту становлення соціально відповідального бізнесу в Україні можна виділити І. Акімову, Ю. Саєнко, А. Хамідову та ін. [4; 5].

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Аналіз стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні показав, що відсутнє комплексне уявлення про маркетингову складову

забезпечення етичних норм ведення бізнесу для підвищення добробуту споживачів, покращення життєвих стандартів мешканців свого регіону і суспільства загалом.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є висвітлення маркетингових аспектів забезпечення розвитку й підтримання соціально значущої та відповідальної місії компанії.

**Виклад основного матеріалу.** Безліч змін, що відбулися за останнє десятиліття, потребують іншої практики маркетингу й бізнесу в цілому. Зростання взаємозалежності між економічними і соціальними процесами призвело до того, що до маркетингу підприємства поступово долучилися серйозні соціальні завдання – гуманізація умов праці, постійна підготовка й перепідготовка управлінського персоналу, якісні та нешкідливі вироби чи послуги, захист навколишнього середовища тощо. Маркетинг компанії, котра дбає про благо суспільства, спрямовується на створення товарів, які не лише подобаються споживачам, а й не завдають шкоди їхньому здоров'ю. Соціально усвідомлений і відповідальний маркетинг сьогодні притаманний найбільш далекоглядним підприємствам. Поряд з уже розвинутими формами соціального партнерства, такими як взаємодія громадських організацій з владою, благодійні програми, останнім часом стала активно розвиватися ще одна його форма – соціальна відповідальність бізнесу (СВБ). Відповідно до цього зростає роль соціально значущої місії маркетингу. Ф. Котлер та Н. Ли визначають СВБ як "вільний вибір компанії на користь підвищення рівня добробуту місцевої громади за допомогою відповідних підходів до ведення бізнесу та надання корпоративних ресурсів" [2]. Отже, соціально відповідальна поведінка – це можливість для компанії реалізувати свої основні потреби у виживанні, безпеці й стабільності. Так, американські ділові кола вже багато років як прийняли філософію корпоративної соціальної відповідальності. Нині вона міцно утвердилася у більшості розвинених країн. Однією із перших продемонструвала прихильність до принципів корпоративної відповідальності британська компанія "Шелл". Вона підтримувала ініціативну молодь, надаючи допомогу різноманітній творчій діяльності в галузі культури і мистецтва, підтримала зусилля суспільства щодо захисту довкілля та поліпшення якості життя. Позитивні приклади можна навести і стосовно великих компаній Японії. За рахунок фондів японських корпорацій фінансуються: наукові дослідження (32,4 % загальної суми вкладень), освіта (17,9 %), утримання науково-дослідних інститутів (8,4 %), будівництво закладів соціального профілю (7,8 %). Практично всі великі фонди в Японії спеціалізуються на соціокультурній діяльності. Відома компанія "Соні" в 1959 р. створила фонд розвитку освіти, метою якого, за задумом засновників, є "виховання майбутніх лідерів цивілізації" [3]. Таким чином, світова практика стверджує, що соціальна відповідальність бізнесу – це добровільний його внесок у розвиток соціальної, економічної та екологічної сфер суспільства, пов'язаних з напрямком основної діяльності компанії, внесок за межі визначеного законом мінімуму. Сьогодні СВБ розглядається як один із основних елементів ринкової стратегії компанії, її маркетингу надається значна увага.

© С. Фірсова, 2011

Важливим вкладом у вивчення соціальної відповідальності бізнесу в Україні став звіт про розвиток СВБ-діяльності на українських підприємствах, підготовлений під егідою ПРООН [4]. За даними цього звіту майже 50 % опитаних компаній вважає, що рішення соціальних проблем – це функція державних структур, а бізнес повинен тільки забезпечувати власникам отримання прибутку, а державі – сплату податків, і тільки 32,7 % підприємств вважають, що бізнес повинен брати участь у вирішенні соціальних і екологічних проблем суспільства. Отже, концепція соціальної відповідальності ще не одержала такого визнання і поширення в Україні, як у країнах з розвинутою ринковою економікою, а сама соціальна відповідальність компаній не стала їх переконаною і свідомою практикою.

За результатами емпіричних досліджень 1221 керівника найвищої ланки українських компаній на предмет використання їх підприємствами СВБ, розглянемо соціально-відповідальну діяльність українських підприємств за такими напрямками: відповідальність перед регіональною громадою (благодійна допомога); СВБ на робочому місці; СВБ щодо навколишнього середовища; СВБ у ставленні до споживачів та партнерів по бізнесу [4].

Більше половини компаній (66,7 %) допомагають розвитку своїх територіальних громад шляхом благоустрою територій (56,8 %), створення робочих місць (33,3 %), допомога місцевій владі у вирішенні різноманітних соціальних проблем (28 %). Найменш популярною формою допомоги є створення робочих місць для інвалідів (14,6 %) та підтримка малого бізнесу (4,6 %). Досить невеликою залишається допомога у здійсненні екологічних проектів та сприяння розвитку культури і спорту (18,5 % та 17,1 % відповідно).

Найбільш активно більшість підприємств реалізує СВБ-заходи щодо своїх працівників: 81,2 % компаній ніколи не затримують зарплату; 57,5 % фірм регулярно підвищують зарплату і виплачують премії; 55,9 % підприємств не звертають уваги при прийомі на роботу і кар'єрне зростання на стать, вік, релігійні та політичні переконання; 55,1 % компаній проводять та підтримують кар'єрне навчання робітників. Менше половини компаній оплачують надурочні години (43,2 %), надають можливість гнучкого графіка роботи (42,4 %), надають медичне страхування та оплачують частково або повністю оздоровлення своїх робітників (33 %).

Досить мала частка компаній – трохи більше половини підприємств (53,3 %) здійснюють екологічні заходи. Серед компаній, діяльність яких регулюється екологічним законодавством, лише 19,7 % прагнуть забезпечити показники кращі за нормативні, решта планують залишитися у межах існуючих нормативів. Компанії, які здійснюють екологічні заходи найбільше впроваджують енергозберігаючі технології (42,8 %), що частково пояснюється високою вартістю енергоносіїв; утилізують відходи (40,5 %); а найменше здійснюють заходи щодо захисту різних природних ресурсів – 25,6 %.

Переважає більшість (90,3 %) компаній здійснювали заходи соціальної відповідальності щодо клієнтів або партнерів по бізнесу: підтримка якості продукції (83,9 % компаній), тренінги для персоналу з етичної поведінки (37,3 %).

Таким чином, дане дослідження показало високий рівень обізнаності українських компаній про концепцію СВБ та її практичного застосування. Однією із найбільших перешкод проведення СВБ-діяльності українськими компаніями є складне регуляторне середовище та недостатнє законодавче забезпечення стимулювання СВБ-заходів, включаючи податкові преференції, на що звернули увагу 74,1 % компаній. Нажаль, окрім Державного

Стандарту України "Системи управління навколишнім середовищем", розробленого у 1997 р. на підставі ISO: 14000, немає жодних державних правових актів, що регламентують соціальну відповідальність бізнесу [5]. Отже, вітчизняні підприємці, які будують стратегію свого бізнесу на принципах соціально-відповідального маркетингу й прагнуть посісти конкурентоспроможну позицію на світовому ринку, повинні звертатися до відповідних нормативних документів, розроблених міжнародними спеціалізованими організаціями. До таких міжнародних нормативних документів належать офіційні стандарти Всесвітньої організації зі стандартизації та стандарти щодо соціальної відповідальності, розроблені іншими спеціалізованими організаціями. Так, на кінець 2010 р. заплановано прийняття міжнародного стандарту ISO: 26000, що сприятиме організаціям у питаннях соціальної відповідальності та даватиме практичні поради щодо реалізації соціально-етичної концепції маркетингу на практиці. Крім того, до офіційних міжнародних стандартів належить Глобальний Договір ООН, підтримка якого є цілком добровільною ініціативою для підприємств. Існує також низка стандартів, розроблених неурядовими організаціями, які нині стають дедалі все більш поширеними у світі: стандарт AA 1000:1999 "Відповідальність", стандарт SA 8000:2001 "Соціальна відповідальність", стандарт OHSAS 18001:2000 "Системи менеджменту щодо охорони праці й попередження професійних захворювань" та ін. У світовій практиці існує також низка неформальних нормативних документів, розробниками яких є бізнес-асоціації, некомерційні об'єднання й окремі громадяни: хартія "Кейданрен", стандарти "Сайшайн", глобальні принципи Саллівана, меморандум про соціальну корпоративну відповідальність бізнесу в Україні. Дотримання цих стандартів та оприлюднення на їх підставі соціального звіту зміцнює не тільки репутацію та імідж компанії, а й її конкурентне становище на національному та світовому ринках.

Ще однією перешкодою у проведенні СВБ-діяльності українськими підприємствами менеджери досліджуваних компаній назвали відсутність банку соціальних програм у регіонах, а це вже є аспектом маркетингової діяльності компаній по впровадженню соціальної відповідальності їх бізнесу.

Соціально відповідальні ініціативи компанії, розроблені її маркетинговою службою, можуть мати такі направилення [1]:

1. *Соціальний маркетинг* – це глобальне явище, що існує вже багато років. У 1950-х рр. в Індії почали проводити кампанії з планування сім'ї, у 1970-х рр. у Швеції стали проводити кампанії соціального маркетингу, спрямовані на перетворення країни в націю без курців і алкоголиків. У той самий період австралійський уряд проводив кампанію "Пристєбни ремінь". Наприкінці 1970-х рр. влада Канади проводила кампанії "Скажи ні" наркотикам, "Кинь палити", "Займися спортом". У 1980-х рр. Всесвітній банк, Всесвітня організація охорони здоров'я і центри з контролю і профілактики захворювань стали використовувати термін "соціальний маркетинг" для стимулювання зацікавленості цим напрямом маркетингової діяльності.

Цілі кампанії соціального маркетингу можуть бути спрямовані на зміну знань (наприклад, роз'яснення поживної цінності різноманітних продуктів, пояснення значущості економії, цінностей (ставлення до абортів, ставлення до різних фанатиків), вчинків людей (залучення людей до масової імунізації, мотивування голосувати "за" різні речі, мотивування людей здавати кров, мотивування жінок відвідати гінеколога) або їх поведінки в цілому (відмови від паління, від уживання наркотиків, від надмірного вживання алкоголю).

Серед ключових факторів успіху в розробленні й проведенні соціальних маркетингових програм можна назвати:

- визначення літературних джерел і попередніх кампаній;
- вибір цільових ринків, найбільш підготовлених до соціального звернення;
- просування простих, реальних для виконання дій чіткою і зрозумілою мовою;
- переконливе формулювання переваг пропозицій;
- простота наслідування запропонованої поведінки;
- розроблення повідомлень, що привертають увагу, та правильний вибір засобів інформації;
- розважально-повчальний підхід.

Ураховуючи складності, з якими буває пов'язаний соціальний маркетинг, важливо з самого початку обрати довгостроковий підхід. Програми соціального маркетингу дають результат не відразу, а згодом і можуть складатися з підпрограм або серій заходів. Узяти, наприклад, дії, спрямовані на боротьбу з палінням: це звіти про захворювання на рак; спеціальне маркування сигарет ("Міністерство охорони здоров'я попереджає"); заборона реклами тютюнових виробів; інформація про шкоду пасивного паління; заборона паління в ресторанах, на борту літаків; збільшення податків на сигарети (кошти спрямовують на антинікотинні кампанії); позови проти тютюнових компаній.

Остаточний успіх програми соціального маркетингу має визначатися ступенем досягнення поставленої перед нею мети. Критерії оцінювання можуть бути такими: високий ступінь сприйняття кампанії, висока швидкість сприйняття, велика тривалість сприйняття, низькі витрати на одне сприйняття, відсутність значних непродуктивних наслідків.

**2. Добродійний маркетинг (маркетинг благодійних заходів)** – це пожертвування частини доходу, отриманого протягом певного оголошеного періоду, на користь благодійної місії. Одним із прикладів благодійного заходу, що став відомим у Києві, є щорічний "пробіг під каштанами", кошти від якого передають Центру дитячої кардіології МОЗ України. Єдина умова для всіх учасників пробігу – невеликий грошовий внесок. Зростання інтересу до благодійного маркетингу почало розвиватися з кампанії 1983 р., проведеною American Express на користь реставрації статуї Свободи. З кожної операції, здійсненої за допомогою кредитної картки, American Express перераховувала один цент, а з придбання кожної нової карти – один долар на користь фонду Елліс-Айленда, де розташована статуя. Всього було зібрано 1,7 млн дол. США. Паралельно з цим, обсяг транзакцій у American Express виріс на 30 %, а обсяг видачі нових карток – на 15 %.

Маркетинг благодійних заходів може набувати найрізноманітніших форм. Так, компанія Nike працює з племенами індіанців, забезпечуючи профілактику діабету. Кожному, хто здає кров на аналіз, Nike видає пару своїх кросівок.

Успішна програма добродійного маркетингу може дати відразу декілька вигод: це і підвищення соціального добробуту, і створення диференційованої позиції торгової марки, і зміцнення відносин з покупцями, і підвищення іміджу організації в очах органів державної влади та інших впливових осіб, і збільшення ділової репутації, і піднесення "бойового духу" працівників, і збільшення обсягу продажів. Проте в маркетингу благодійних заходів є своя загроза: просування, спрямоване на добродійність, може негативно позначитися на компанії, якщо споживачі будуть налаштовані цинічно й засумніваються у зв'язку між товаром і подією; розглядатимуть фірму як експлуататорську, що працює на забезпечення власних інтересів.

Розроблення і запровадження програми маркетингу благодійних заходів потребує ухвалення багатьох

рішень, зокрема про те, яку подію обрати об'єктом благодійності та як її просувати.

Деякі експерти вважають, що якщо займатися маркетингом благодійних заходів несистемно, кожного разу обираючи нову подію, то його ефективність, з погляду переваг для бренду, зменшується. Багато фірм вважають за краще працювати з однією або декількома значними подіями: так простіше з погляду проведення кампаній і ефективніше з погляду результату. Проте, обмежуючись одним заходом, фірма обмежує і коло споживачів або інших зацікавлених осіб, на яких маркетинг події може позитивно впливати. Крім того, багато популярних заходів уже зібрало навколо себе безліч спонсорів. Більшість фірм обирають події, що відповідають їх корпоративному або марочному іміджу й не залишають байдужими співробітників і акціонерів.

Просування (брендинг) програми благодійного маркетингу можна проводити трьома способами:

- самостійно: фірма створює програму підтримки заходу, сама виконує всю роботу і формує абсолютно нову організацію роботи з обраним заходом;
- спільно в пасивній формі: фірма приєднується до однієї з існуючих програм, тобто стає партнером уже налагодженої підтримки заходів;
- спільно в активній формі: фірма також стає партнером існуючої програми, але активно просуває цей свій зв'язок.

Пасивний спільний брендинг для фірми – це засіб залучити до існуючого іміджу торгової марки деякі асоціації, "запозичені" у підтримуваної події. Самостійний брендинг може бути корисним, коли фірма хоче доповнити існуючі у споживачів асоціації за допомогою емоційних та іміджевих закликів. Активний спільний брендинг – це компромісний варіант, що поєднує у собі переваги обох підходів: тут і міцний зв'язок марки з існуючим заходом, і водночас збереження своєї індивідуальності.

**3. Спонсорський маркетинг** – це підтримання соціально-значимих заходів за допомогою спонсорства, шефства, реклами.

Беручи участь у різних заходах та стаючи більш значущою частиною життя споживачів, компанія може розвивати та зміцнювати свої відносини з цільовим ринком. За повідомленнями самих фірм спонсорську підтримку різних заходів вони здійснюють з таких причин [1], щоб:

- асоціюватися з певним цільовим ринком або способом життя;
- підвищити обізнаність про компанію або товар;
- створити або зміцнити ключові елементи іміджу торгової марки у свідомості споживачів;
- поліпшити корпоративний імідж;
- справити враження і викликати відчуття;
- вразити своєю позицією в суспільстві або щодо соціальних питань;
- розважити кращих клієнтів або кращих працівників;
- відкрити нові можливості для мерчандайзингу та просування.

Ефективна організація спонсорського маркетингу передбачає правильний вибір заходів для підтримки, розроблення для них оптимальної спонсорської програми та оцінювання ефективності.

Захід має бути достатньо відомим, мати вигідний для фірми імідж і давати можливість справити на аудиторію потрібне враження. Участь спонсора повинна бути позитивно розцінена споживачами. Ідеальним можна назвати такий захід, який: має цільову аудиторію, яка значною мірою збігається з цільовим ринком; привертає найбільш сприятливу увагу; унікальний, але не "перевантажений" спонсорами; уможливує проведення додаткових маркетингових дій; відображає або підсилює імідж бренду або компанії-спонсора.

Багато фірм вважають, що успіх заходу визначається маркетинговою програмою, що стоїть за ним. Є безліч способів ідентифікації спонсорів заходу: це і банери, і таблички-показники, і програмки. Для посилення ефекту спонсори зазвичай влаштовують на заходах роздачу зразків, призів, розміщують рекламу, проводять стимулювання збуту. На подібні речі виділяють, як правило, удвічі, а то й утричі більше коштів, ніж на спонсорську підтримку.

Оцінювати ефективність спонсорської участі непросто. Розрізняють два основні підходи. У методах оцінювання "від пропозиції" розглядають потенційну кількість контактів з торговою маркою, тобто вимірюють охоплення, а в методах "від попиту" аналізують відгуки споживачів.

У методах оцінювання "від пропозиції" роблять спробу приблизно оцінити час і площі, що виділяються на висвітлення у пресі заходу, що спонсорується. Наприклад, це може бути кількість секунд, протягом яких виразно демонструється по телебаченню марка-спонсор або загальна площа статей зі згадуванням про неї. Потім за цим обсягом підбирають "реklamний еквівалент" – суму грошей, яку довелося б заплатити за таку присутність у пресі за діючими тарифами відповідних засобів інформації. Методи "від пропозиції" дають кількісну оцінку, але їх достовірність викликає сумніви. Складність у тому, що, оцінюючи медіа охоплення, спонсор не бере до уваги зміст комунікацій, які одержують споживачі. Якщо у випадку з рекламою ефірний час і друкована площа витрачаються на передачу стратегічно побудованого повідомлення, то у разі висвітлення подій у пресі та на телебаченні передають тільки назви брендів, але не їх зміст.

У методах "від попиту" робиться спроба визначити вплив спонсорства на знання споживачів про торгову марку. Оцінюється вплив спонсорства на обізнаність, настанови та навіть обсяг продажів – для цього застосовують як стандартні, так і спеціально розроблені для такого випадку методи дослідження. Компанія може ідентифікувати глядачів та опитати їх на предмет здатності пригадати спонсорів, а також змін у ставленні до спонсорів.

4. *Корпоративна філантропія* – пожертвування грошей, товару або часу на користь некомерційних організацій, груп або індивідів.

Просування суспільно корисної справи за допомогою спонсорства та корпоративна філантропія з пожертвою грошей, коли вони застосовуються для економічного виживання некомерційних організацій мають назву – фандрейзинг. Фандрейзинг – це комплекс заходів, які направлені на переконання місцевої спільноти, суспільства або спонсора (донора в даному аспекті) в необхідності об'єднати окремі ресурси та надати їх для підтримки вже розробленого некомерційного проекту, який має соціально-економічне зна-

чення та створює більш сприятливі умови для соціального та економічного розвитку суспільства.

5. *Волонтерська діяльність на користь громади* – надання допомоги або добровільних послуг суспільству.

Окреслені вище маркетингові заходи по впровадженню соціально відповідальних ініціатив компанії будуть мати розвиток на теренах України за умови, що кожна компанія буде намагатись, перш за все, досягти покращення життєвих стандартів для жителів свого регіону, а вже потім суспільства загалом. Тобто мова йде про локальний маркетинг або "прикореневий маркетинг" (grassroots marketing). Завдання такого маркетингу – допомогти компанії наблизитися до кожного споживача зі своїми ініціативами настільки, наскільки це взагалі можливо.

**Висновки.** Майбутнє обіцяє компаніям безліч нових, досі незнаних можливостей. Технологічні прориви у галузі використання сонячної енергії, комп'ютерних мереж, біотехнологій і телекомунікацій – усе це докорінно змінить світ майбутнього. Водночас соціально-економічні, культурні та природні сили призведуть до появи нових обмежень на бізнес взагалі та маркетинг зокрема. Успіху досягнуть ті компанії, які знайдуть нові рішення і візьмуть на себе всю повноту соціальної відповідальності перед споживачами, співробітниками, партнерами, регіональною громадою і в підсумку перед суспільством загалом.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Значну частину локального маркетингу можна охарактеризувати як маркетинг вражень. Дж. Пайн і Дж. Гілмор, фахівці у цій сфері маркетингу, стверджують, що світ перебуває на порозі "економіки вражень" – нової економічної ери, в умовах якої всі компанії повинні організовувати для своїх покупців якінебудь пам'ятні події [6]. Саме процес управління всіма враженнями споживача від товару і компанії (на рівні почуттів, на рівні відчуттів, на рівні думки, на рівні вчинків, на рівні відносин) дасть змогу компанії формувати враження від своєї діяльності на свій розсуд, користуючись відповідними маркетинговими важелями та не забуваючи про соціальну відповідальність своєї діяльності як перед регіональною громадою так і перед суспільством загалом.

1. Маркетинговий менеджмент: підруч. / [Ф. Котлер, К. Келлер, А. Павленко та ін.]. – К., 2008. 2. *Котлер Ф.* Корпоративная социальная ответственность / Ф. Котлер, Н. Ли. – К., 2005. 3. Новітній маркетинг: навч. посіб. / [за ред. Є. В. Савельєва]. – К., 2008. 4. *Акімова І.* Соціальна відповідальність середнього та малого бізнесу в Україні / І. Акімова, М. Беззубова // *Маркетинг в Україні.* – 2006. – № 3. 5. *Хамідова А.* Соціально відповідальний маркетинг підприємств: огляд нормативної бази / А. Хамідова // *Маркетинг в Україні.* – 2008. – № 2. 6. *Pine J. B.* The Experience Economy: Work Is Theatre and Every Business a Stage / J. B. Pine, J. H. Gilmore. – Cambridge, MA, 1999.

Надійшла до редколегії 08.09.2010

О. Красота, канд. екон. наук, доц.

## СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ

*У статті доводиться вагома соціально-економічна та політична роль середнього класу, аналізуються критерії класифікації середнього класу, їх переваги, недоліки та можливості використання в економіці України.*

*The article analyses social, economic and political role of middle class, its classification's advantages and deficiency, possibility of using in Ukrainian economy.*

**Постановка проблеми.** Основою соціальної стабільності сучасного суспільства є потужний і численний середній клас. Саме він здійснює значний внесок в економічне зростання завдяки своєму освітянському рівню, професіоналізму та мотивації до підприємництва, соціальної свідомості рушія прогресу та ринкових реформ. У більшості країн з розвинутою економікою середній клас охоплює понад 60 % населення.

В Україні відбувається процес трансформації соціально-економічної системи, що супроводжується значною диференціацією суспільства за рівнем дохо-

дів, наявністю великого прошарку малозабезпеченого населення і бідних. Аналіз соціальної структури українського суспільства свідчить про те, що до того прошарку населення, яке можна класифікувати як український середній клас, можна віднести від 10 до 40 % населення. Значна різниця у даних впливає із недовисконалості критеріїв виокремлення середнього класу.

Поняття середнього класу настільки часто використовується представниками як політичних, так і наукових кіл, що на перший погляд здається, що методологія його аналізу вже давно розроблена. Проте, після

сплеску наукового інтересу до проблем середнього класу у вітчизняній літературі наприкінці 90-х років XX ст., зараз спостерігається певний спад у вивченні цієї проблеми. Враховуючи, з одного боку, вирішальну роль середнього класу як стабілізатора і рушія сучасного суспільства, а з іншого, – відсутність ґрунтовної методології його ідентифікації, вивчення цього феномену стає одним з найактуальнішим напрямком наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До проблем становлення та розвитку середнього класу зверталися у своїх дослідженнях не тільки численні західні та вітчизняні економісти, але і філософи античності, зокрема Аристотель. Серед вітчизняних дослідників середнього класу слід відзначити таких як А. В. Базиліук, І. К. Бондар, В. М. Гесць, Т. Т. Ковальчук, Е. М. Лібанова, В. О. Мандебура, О. П. Сологуб, Г. В. Ярошенко та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** До невирішених проблем аналізу середнього класу належить невизначеність його класифікаційних ознак, що заважає здійсненню послідовної політики його державної підтримки.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою даної статті є аналіз критеріїв класифікації середнього класу, їх переваг та недоліків, а також можливості їх використання в економіці України.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття середнього класу цікавить не тільки економістів, але й політиків, політологів, соціологів. Така увага до середнього класу пояснюється роллю, яку він відіграє в сучасному суспільстві. Ще давньогрецький учений-енциклопедист Аристотель у IV ст. до н.е. цілком справедливо зазначив: "У кожній державі ми знаходимо три групи громадян: дуже багатих, дуже убогих і третю, що стоїть посередині між ними. Оскільки ж, на думку багатьох, поміркованість і середина є найкращою (порівняно з двома крайностями), то, зрозуміло, і середній статок з усіх благ найкращий" [1, с. 28].

Автором розроблена та представлена на рис. 1 узагальнююча схема ролі середнього класу з економічної, політичної та соціальної точок зору в сучасній економіці змішаного типу.

Насамперед, середній клас виконує роль найпотужнішого економічного "донора" через сплату податків,

формування фінансової основи діяльності державної та місцевої влади. Як основний платник податків саме він формує державний та місцеві бюджети, фінансує необхідні соціальні трансферти, формує джерела фінансування суспільних благ: науки, освіти, охорони здоров'я, культури.

Середній клас виступає основним внутрішнім інвестором держави. Інвестуючи в державні цінні папери, страхові, пенсійні, інвестиційні і взаємні фонди представники середнього класу, з одного боку, підтримують фінансовий ринок країни, а з іншого, – забезпечують себе додатковим доходом. Через нагромадження і участь у різних системах страхування середній клас забезпечує інвестиційний потенціал та розвиток своєї країни в майбутньому.

Маючи достатні матеріальні можливості, середній клас створює масовий попит на споживчі товари і послуги. Саме середній клас є найбільш активним на ринках, на його долю припадає лівова частка попиту. Багаті верстви хоча й мають високі середні витрати, проте є порівняно нечисленим класом. З іншого боку, частка бідних у суспільстві є більшою, проте їхні середні витрати є порівняно невеликими. Поведінка середнього класу на ринках є найбільш раціональною (а відтак, прогнозованою) порівняно з найбагатшими, для яких практично не існує фінансових обмежень, та найбіднішими, яких турбує виключно питання задоволення базових потреб. Високий платоспроможний попит, що формується представниками середнього класу, сприяє розширенню внутрішнього ринку. Масовий попит створює базу для масового виробництва, що забезпечує економічне зростання, створення нових робочих місць і підвищення добробуту населення.

Середній клас перебирає на себе і відповідальність за стабільний розвиток суспільства та зміцнення основних принципів демократії. Порушення цих принципів може призвести до згорання демократичних процесів і встановлення в країні тоталітарного або авторитарного режиму. Його представники справедливо вважають демократію ефективним компромісом між інтересами різних верств населення, своєрідною формою соціально-політичного консенсусу суспільства.

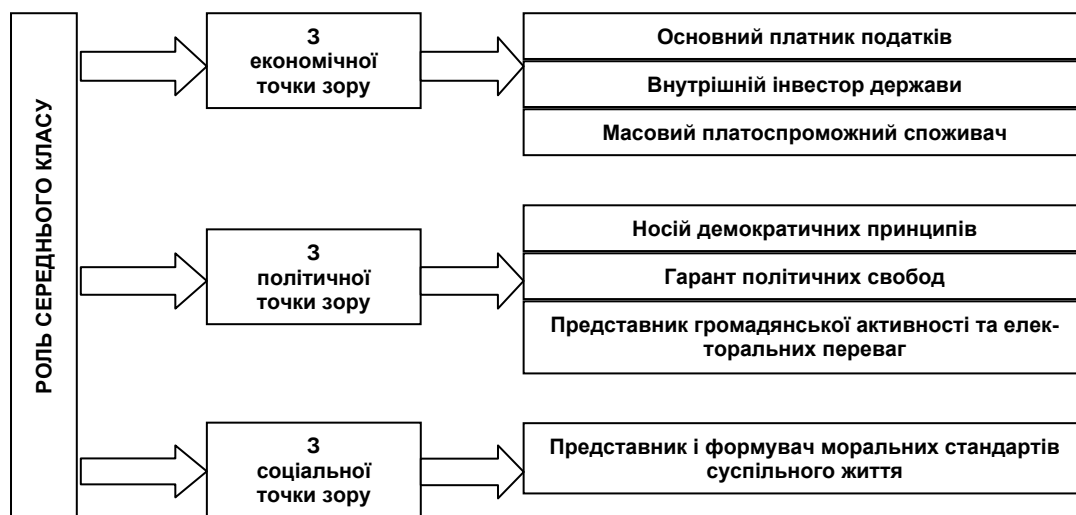


Рис. 1. Соціально-економічна та політична роль середнього класу

Середній клас завдяки домінуванню у громадських і політичних організаціях визначає моральні стандарти суспільства, через участь у виборчому процесі виконує функції носія демократії та політичних свобод. Саме його наявність є передумовою й чинником як соціально-політичної та економічної стабільності суспільства.

Отже, з економічної точки зору середній клас – це основний платник податків, внутрішній інвестор, який визна-

чає параметри внутрішнього ринку, та масовий споживач. З політичної – середній клас визначає електоральні переваги, є носієм і гарантом демократичних принципів та політичних свобод. З соціальної – визначає ціннісні орієнтації суспільства, моральні стандарти суспільного життя.

Трансформація економіки України, становлення політичної стабільності та дійсних принципів демократії й формування середнього класу – це одночасні процеси.

Які етапи еволюції пройшло поняття і відповідне йому явище "середній клас"?

На початковій стадії становлення суспільства індустріального типу до середнього класу відносили фахівців, перш за все – дипломованих інженерів, медиків, архітекторів тощо, а також успішних фермерів, кваліфікованих ремісників. Починаючи з другої половини XIX ст., до середнього класу почали зараховувати людей, які вели комерційну діяльність, а також тих, хто здійснював торгово-промислові операції. Іншими словами, до цього прошарку увійшли соціальні групи, які були цілком орієнтовані на ринковий попит та змогли запропонувати найбільш кваліфіковані на той час послуги й готові товари. Пізніше такий склад середнього класу почали називати "старим" або "традиційним".

Унаслідок науково-технічної та інформаційної революції наприкінці XX ст. з'являється "новий" середній клас. Швидка комп'ютеризація у країнах передових технологій відіграла роль каталізатора для розширення середніх прошарків населення. До "нового" середнього класу вже відносять тих, хто володіє інтелектуальною власністю, а також тих, хто має навички складної трудової діяльності: менеджерів, осіб вільних професій, інтелігенцію і кваліфікованих робітників. Зазначимо, що у період переходу від індустріального до постіндустріального суспільства частка "старого" середнього класу зменшується, поступаючись професіоналам і менеджерам.

Однією з ознак "нового" середнього класу стає доступ до високих технологій, а не споживання, як це було в середині XX ст. Знання стають важливим фактором не лише технологічного прогресу, але й соціального самовизначення. Вступивши в "інформаційну епоху," новий середній клас стає більш привілейованим, ніж середній клас середини минулого століття [2, с. 11].

У сучасних розвинутих країнах із соціально орієнтованою економікою до середнього класу належать навіть так звані "вразливі верстви населення" – пенсі-

онери, інваліди, багатодітні та неповні сім'ї. До середнього класу – як за рівнем доходу, так і за якістю життя – їм дозволяє увійти існуюча розгалужена та диверсифікована система соціального забезпечення.

Специфіка середнього класу в Україні полягає в тому, що він, по-перше, був створений не на базі розвитку реального виробництва, а внаслідок "вміло" проведеної приватизації і необхідного доступу до бюрократичних інституцій, що здійснювали це роздержавлення, і, по-друге, зорієнтований переважно на обслуговування класу багатих. Виглядає так, що основу українського середнього класу складає, в першу чергу, вище керівництво транснаціональних компаній, які зараз діють в Україні, вітчизняних фінансово-промислових груп, керівництво холдингових компаній, великих і середніх підприємств, державні службовці вищого рангу.

Проблема ідентифікації середнього класу в Україні обумовлена незавершеністю трансформаційних процесів. Для них характерні динамічність структури суспільства; недостатньо тривалий період економічного зростання; розірваність ланцюга "освіта – професія – доходи"; значна економічна активність населення поза сферою легальної економіки тощо.

Розглянемо основні ідентифікаційні критерії, за допомогою яких можна визначити приналежність до середнього класу.

На розробленому автором рис. 2 представлені найбільш розповсюдженні критерії оцінки середнього класу, які ми згрупували за різними класифікаційними ознаками. В кожній країні вагомість окремого критерію оцінюється в різний час по-різному, оскільки єдиних правил в оцінці цього явища не існує. Одні з відображених критеріїв є найбільш поширеними (наприклад, матеріальні блага та професійний статус), а інші відіграють допоміжну роль (самоідентифікація із середнім класом, якість дозвілля, коло спілкування тощо).



Рис. 2. Критерії ідентифікації середнього класу

Проте не слід абсолютизувати наведені критерії. Кожен з них має і певні недоліки. Насамперед, це стає очевидним при застосуванні їх до українського середнього класу, зважаючи на специфічні умови його формування. Так *середньомісячний рівень поточного доходу* не враховує неоднаковий рівень:

– нагромадженого в попередніх періодах капіталу, що не є поточним доходом, але впливає на величину загального доходу та споживання;

– "тіньових доходів", отриманих від прихованої зайнятості;

– ціни на споживчі та інвестиційні товари різних регіонів та областей країни;

– потреб міських та сільських жителів у товарах та послугах, насамперед, у продуктах харчування;

– витрат на житлово-комунальні послуги у різних населених пунктах;

– інших видів витрат, що залежать від специфічних факторів та умов проживання.

Нагромаджений у будь-який з попередніх періодів грошовий капітал (отримана спадщина, виграш у лотерею, депозитні заощадження тощо) не враховується при визначенні середньомісячного поточного доходу, а отже, викривлено впливає на можливість віднесення особи до представників середнього класу. Для підтвердження цієї тези слід пригадати міжчасові теорії споживання. Згідно з теорією Ірвінга Фішера, споживання людини в кожному окремому періоді її життя не обмежується лише її поточним доходом, а залежить від її доходу впродовж всього життя [3, с. 152]. А у відповідності з гіпотезою життєвого циклу Франко Модильяні саме нагромаджене в попередніх періодах майно разом із середньорічним поточним доходом впливає на обсяг споживання [3, с. 159].

Ненадійність критерію середньомісячного поточного доходу проявляється також через перебування великої частини доходів населення в "тіні", що істотно ускладнює ідентифікацію середнього класу. Офіційна статистика не має у своєму розпорядженні достовірних даних про реальний розмір доходів, які включають як офіційні, так і приховані доходи. На жаль, в Україні для більшості громадян мінімально необхідний рівень доходів забезпечує прихована додаткова зайнятість, яка часто не має нічого спільного із отриманою професією та кваліфікацією, і у більшості випадків є незареєстрованою, тобто "тіньовою". Такі "тіньові доходи", як правило, є непостійними. Тому їх можна вважати тимчасовим доходом, який збільшує реальний розмір доходів та споживання людей. Згідно з ще однією теорією споживання – гіпотези постійного доходу Мілтона Фрідмана – споживання залежить не від поточного (Y), а від суми постійного доходу – сталої компоненти поточного доходу, яку людина спроможна підтримувати протягом усього життя за рахунок трудового доходу і нагромаджених активів – і тимчасового доходу, який не піддається передбаченню [3, с. 162].

Поточний дохід не є об'єктивним фактором ще й тому, що не враховує місцевості, де проживає індивід. У різних населених пунктах ціни на продукти харчування, рухоме та нерухоме майно досить різні. Так, в Україні індекс споживчих цін у лютому до січня 2010 р. максимального значення досяг у Тернопільській (125,3) та Закарпатській (123,8), а мінімального – в Одеській (79,9) та Рівненській (83,1) областях [4]. Тобто, протягом лише одного місяця в одних облас-

тах України спостерігалось значне зростання споживчих цін на рівні галопуючої інфляції, а в інших – навпаки, дефляційні процеси.

Відрізняються також потреби у товарах та послугах у людей, що проживають у міській та сільській місцевостях, насамперед, – у продуктах харчування та одязі.

Поточний дохід також не враховує витрати на житлово-комунальні послуги (в різних населених пунктах їх вартість досить різна), інші види витрат, які залежать від специфічних факторів та умов проживання. А зважаючи на те, що рівень доходів відрізняється у країнах зі стабільною ринковою економікою, країнах, що стоять на шляху побудови такої економіки та країнах, що розвиваються, а також відмінність у доходах у різних регіонах однієї країни, то використовувати в якості критерію ідентифікації середнього класу середньомісячний поточний дохід неприйнятно.

**Володіння рухомим і нерухомим майном**, тобто наявність житла, землі, предметів довготривалого користування, засобів виробництва, іншої нерухомості виступає одним з критеріїв приналежності до середнього класу, і певна частина наших громадян за ним дійсно може буде віднесена до цього класу. Та це не стосується переважної більшості наших громадян. Володіння майном, яке фіксується у податкових деклараціях, не враховує витрат на утримання цього майна. Фактор володіння засобами виробництва не враховує прибутковості цих засобів, адже останні можуть приносити і збитки. А більшість українців не мають можливостей підвищити свій майновий статус покращенням житлових умов. Тобто, наявний рівень доходів не дозволяє придбати власну квартиру або будинок на власні кошти.

При віднесенні до середнього класу за критерієм майнового забезпечення необхідно враховувати чинник часу. Достатньо пригадати, як на початку 90-х років ХХ ст. у країнах колишнього Радянського Союзу заможними (!), а не середнім класом, могли вважатися особи, які користувалися мобільними телефонами та відеоманітофонами. Однак час цей швидко пройшов, і наразі навіть найменш забезпечені домогосподарства володіють переважною більшістю товарів довгострокового користування так само, як і середній прошарок населення та заможні громадяни, що і демонструє табл. 1 [4].

Таблиця 1

Частка домогосподарств в Україні, які мають товари довгострокового користування залежно від рівня їх середньодушових загальних доходів у 2009 р. (%)

| Товари довгострокового користування | Найменш забезпечені домогосподарства | Найбільш забезпечені домогосподарства |
|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Холодильники                        | 92,1                                 | 98,2                                  |
| Пральні машини                      | 76,6                                 | 89,4                                  |
| Пилососи                            | 58,5                                 | 87,0                                  |
| Телевізори (кольорові)              | 90,0                                 | 96,9                                  |
| Комп'ютери                          | 8,6                                  | 38,9                                  |
| Мікрохвильові печі                  | 14,1                                 | 47,9                                  |
| Автомобілі                          | 12,8                                 | 33,1                                  |
| Мобільні телефони                   | 77,7                                 | 89,0                                  |

Отже, недоліками критерію володіння рухомим і нерухомим майном вважаємо:

- неврахування витрат на утримання цього майна (транспортних засобів, житла тощо);
- недоступність багатьох видів майна для переважної частини населення України (наприклад, купівля квартири на власні заощадження).
- володіння не всіма видами майна передбачає приналежність до середнього класу.
- володіння певними видами майна (телевізорами, холодильниками, мобільними телефонами,

пральним машинами) не може використовуватися як ознака приналежності до середнього класу, оскільки ними користуються всі верстви населення.

Поряд з майновими критеріями однією з найважливіших характеристик середнього класу використовується *рівень освіти і професійної підготовки*. У країнах з розвинутою економікою прослідковується висока кореляція цих двох чинників. Представників середнього класу відрізняє високий професійно-освітній рівень, оскільки наявність вищої освіти дає можливість отримати більш високооплачувану роботу.

У табл. 2 представлена динаміка кількості професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ) та вищих

навчальних закладів (ВНЗ) України I–IV рівнів акредитації, а також динаміка випущених ними спеціалістів.

Динаміка кількості професійно-технічних та вищих навчальних закладів освіти та випущених спеціалістів в Україні за 2007–2010 рр.\*

Таблиця 2

| Період, роки | Кількість закладів |                        |                          | Підготовлено (випущено) кваліфікованих працівників, тис. осіб |                        |                          |            |             |
|--------------|--------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------|------------|-------------|
|              | ПТНЗ               | ВНЗ                    |                          | ПТНЗ                                                          | ВНЗ                    |                          |            |             |
|              |                    | I–II рівні акредитації | III–IV рівні акредитації |                                                               | I–II рівні акредитації | III–IV рівні акредитації | Аспірантів | Докторантів |
| 2007/2008    | 1022               | 553                    | 351                      | 285,1                                                         | 134,3                  | 468,4                    | 32,5       | 1,4         |
| 2008/2009    | 1018               | 528                    | 353                      | 269,6                                                         | 118,1                  | 505,2                    | 33,3       | 1,5         |
| 2009/2010    | 975                | 511                    | 350                      | 239,4                                                         | 114,8                  | 527,3                    | 34,1       | 1,5         |

\* Складено автором за [4].

Табл. 2 ілюструє, що в середньому на один ВНЗ I–II рівнів акредитації припадає два професійно-технічні заклади освіти, а на ВНЗ III–IV рівнів – по три такі заклади. В той же час кількість підготовлених фахівців із вищою освітою, включаючи аспірантів і докторантів, у вишах – закладах III–IV рівнів акредитації – удвічі перевищує кількість випущених кваліфікованих працівників робітничих професій, яких готують професійно-технічні училища.

Якщо виходити з того, що саме фахівці з вищою освітою традиційно складають основу середнього класу, то можна прийти до висновку, що середній клас в Україні є масовим явищем. Проте це не так. В сучасних розвинених країнах рівень освіти та кваліфікації прямо впливає на рівень життя і умови проживання в той час, як в Україні та інших постсоціалістичних країнах цей зв'язок не реалізується. На відміну від більшості розвинених країн, в Україні знання та університетські дипломи сьогодні не гарантують у більшості видів економічної діяльності відповідної винагороди, а в деяких з них (освіта, культура, охорона здоров'я та соціальне забезпечення) – навіть середнього рівня заробітної плати. Більш того, отримання освіти не гарантує отримання роботи за фахом із перспективами професійного зростання.

Для України характерна розірваність ланцюга "освіта – професія – дохід". Кваліфікована й фахова праця може оплачуватися і найчастіше оплачується нижче за встановлені державою норми, а найвищі доходи отримують люди, які не тільки не вчилися, а й не особливо трудилися.

За останніми даними обстежень робочої сили в Україні [6, с. 12; 5, с. 58], не за фахом працюють 70,0 % осіб із вищою освітою у сфері фізичних, математичних та технічних наук, 46,0 % – біологічних, агрономічних та медичних наук, 76,0 % – прикладних наук і техніки.

Таким чином, в Україні вища освіта та рівень професійної підготовки не завжди гарантує:

- отримання високих доходів;
- роботи за фахом;
- професійного зростання у відповідності до отриманого фаху.

Критерій політичного статусу середнього класу, його ролі гаранта політичних свобод взагалі дуже абстрактний, оскільки у розвинених країнах з реальним громадянським суспільством кожна окрема особа не впливає на політичні процеси сама по собі, а робить це через громадські інститути.

У країнах із нестабільною економікою прийняття політичних рішень та вплив на політичні процеси сконцентрована у дуже малому колі владних осіб. Помі-

чено, що в період виборчих кампаній більшість партій і виборчих блоків заявляють, що жадали б бачити в Україні потужний середній клас, який став би їх електоральною базою. У своїх програмах вони постійно наголошують в якості одного з пріоритетних завдань соціальної політики завдання формування в країні середнього класу західного зразка. Та як тільки завершується виборчий "марафон", то про сприяння формування середнього класу ці партії забувають.

Отже, недоліками критерію політичного статусу середнього класу в Україні вважаємо те, що нечисленний та несформований український середній клас:

- не володіє правом основного голосу при прийнятті політичних рішень;
- не є основною електоральною домінантою провідної політичної партії;
- не виступає дійсним гарантом політичних свобод.

Для того, щоб середній клас став реальністю, необхідно чітко визначити, яких умов – політичних та економічних – у нас бракує для його зародження і розвитку. Тому перед українськими політологами і соціологами, економістами і політиками стоїть проблема не тільки визначити і дослідити умови, за яких має формуватися та розвиватися вітчизняний середній клас, а й сприяти їх створенню.

Критерій самоідентифікації пов'язаний з уявленнями самої людини про своє матеріальне становище та соціальний статус. Ось тут ми і маємо розрив між реальним станом справ і прагненнями більшості українців належати саме до середнього класу та сповідувати його цінності.

Соціологічною службою Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова з 19 по 25 червня передкрізового 2008 р. було опитано 2 014 респондентів віком від 18 років у всіх областях України, м. Києві та АР Крим стосовно їх самоідентифікації із середнім класом [7]. На питання "Якщо українське суспільство умовно поділити на три соціальні класи, то до якого класу Ви себе віднесли б?" відповіді розподілилися наступним чином:

- до вищого – 1,7 %;
- до середнього – 50,7 %;
- до нижчого – 31,0 %;
- важко відповісти – 16,6 %.

Отже, за даними згаданого опитування, до середнього класу себе відносить половина населення України. Проте цікавим і значною мірою несподіваним виявляється аргументування самоідентифікації українських громадян, що представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Розподіл відповідей на питання "Чому Ви віднесли себе до середнього класу?"

| Варіанти відповідей                                                             | Частка респондентів, % |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Маю середній рівень доходів                                                     | 29,3                   |
| Просто я так себе відчую                                                        | 20,5                   |
| Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо                          | 15,2                   |
| Я хочу жити так, як живе середній клас в ЄС                                     | 13,1                   |
| Займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу | 12,5                   |
| Маю високий рівень освіти (кваліфікації)                                        | 6,4                    |
| Мої друзі належать до середнього класу                                          | 1,6                    |
| Важко відповісти                                                                | 1,4                    |



Як свідчить табл. 3, велика частина громадян України немає чіткого уявлення про критерії віднесення до середнього класу, одна п'ята респондентів "просто відчуває себе середніми", а 1,6 % "за компанію" віднесли себе до середняків. 13,1 % українців видають бажане за реальне, бо "хочуть жити, як європейські середняки", 15,2 % бояться визнати себе бідними, бо це принижує їх гідність. Лише половина респондентів ідентифікує себе із середнім класом за його основними класифікаційними ознаками: за рівнем доходів (29,3 %), видом професійної діяльності (12,5 %), рівнем освіти (6,4 %).

Головними недоліками критерію самоідентифікації із середнім класом в Україні вважаємо наступне:

- розрив між реальним станом справ і прагненнями більшості українців належати саме до середнього класу;
- необізнаність щодо критеріїв класифікації середнього класу.

До критеріїв середнього класу як *активної суспільної групи* можна віднести наявність достатньо вільного часу. Це поняття означає не стільки час, вільний від роботи чи хатнього клопоту, скільки час, вільний від турбот про забезпечення власного добробуту та суспільного статусу. Отже, у такий час можна вийти за межі щоденних соціальних обов'язків і займатися тим, що зветься приватним і громадським життям. Та для наших громадян життєвою нормою стало праця за сумісництвом у кількох місцях та неофіційна або тіньова зайнятість, яка і забирає цей час.

Тому критерій наявності вільного часу та якості дозвілля обмежується тим, що вільний від основної роботи час:

- не передбачає звільнення від турбот про забезпечення власного добробуту та суспільного статусу;
- обмежений працею за сумісництвом (іноді в кількох місцях), неофіційною або тіньовою зайнятістю.

З проведеного аналізу видно, що поняття середнього класу є неоднорідним і застосовувані критерії не є ідеальними, насамперед, для ідентифікації середнього класу в Україні. Для створення реального, а не "тіньового" вітчизняного середнього класу необхідна державна політика сприяння його становленню, яка спиратиметься на істотне коригування стратегії соціально-економічного розвитку країни. В основу останньої має бути покладено принцип розвитку інтелектуального потенціалу людей, а не досягнення певних макроекономічних показників. Показники є

вторинними, оскільки вони виявляють результат зусиль влади по досягненню цього потенціалу. Подальший розвиток середнього класу в Україні безпосередньо пов'язаний з успішними економічними реформами і поверненням у коло середнього класу численної інтелігенції, що і становить осердя цього класу в розвинутих країнах.

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступні висновки:

1. Представників середнього класу можна умовно поділити на дві групи: "старий" середній клас, представлений власниками малого й середнього бізнесу, та "новий", який складають високооплачувані наймані працівники. Якщо "старі середняки" володіють засобами виробництва, то "нові" – інтелектуальним капіталом.

2. Існуючі ідентифікаційні критерії приналежності до середнього класу мають обмеження та неоднозначність трактування. А розгляд в якості основного і часто – єдиного – критерію середньорічного рівня поточного доходу спричиняє хибні висновки.

3. Загальні критерії ідентифікації середнього класу слід адаптувати до конкретно взятої країни і розглядати в сукупності.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** В Україні відсутні достатні умови для формування середнього класу, який, у класичному розумінні, має складати найчисельнішу верству населення. Тому актуальним є перехід від декларування і популістських закликів до створення дієвої державної політики формування і підтримки середнього класу.

1. Аристотель. Політика / Аристотель. – К., 2003.
2. Либанова Э. М. Проблемы среднего класса как политической и социально-экономической категории. Анализ некоторых показателей / Э. М. Либанова // Економіст. – 2005. – № 7. 3. Базилевич В. Д. Макроекономіка: підруч. / Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик Л. О.; за ред. В. Д. Базилевича. – К., 2008. 4. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Задоренко О. В. Економічні основи формування середнього класу в умовах становлення соціального ринкового господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / О. В. Задоренко. – К., 2008. 6. Research&Branding Group™ Родинне становище середнього класу в Україні і Росії: сучасне і майбутнє // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. 7. [Електронний ресурс] // Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова. – Режим доступу: <http://www.razumkov.org.ua/ukr>.

Надійшла до редколегії 25.10.2010

В. Святненко, канд. екон. наук, доц.

## ПРИНЦИПИ ТА ЦІЛІ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто сутність, принципи, цілі та перелік рішень, на які необхідно орієнтуватися у процесі формування цінової політики підприємства.*

*An essence, principles, objectives and decisions are shown which need to be guided in the process of enterprise pricing policies.*

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової конкуренції ціни задають пріоритети технічній, товарній, комунікаційній, збутовій та іншим політикам підприємства. Правильна оцінка умов ринку та можливостей підприємства забезпечує останньому визначення ринкової ціни, що, у свою чергу, є потужним засобом для функціонування та розвитку підприємства.

Розвиток економіки України характеризується загостренням конкурентної боротьби серед суб'єктів підприємницької діяльності практично в усіх галузях. Тому основними передумовами формування ефективної цінової політики в ринковій економіці є орієнтація на споживачів та їх платоспроможність, урахування рівня конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його конкурентів, комплексне й постійне дослідження факторів, які впливають на цінову політику, моніторинг цін конкурентів, управління цінами тощо. Ось чому формування цінової політики відповідно до

загальносхвалених принципів (які являють собою основні положення, правила, підходи до цього складного процесу) та цілей, а також застосування оптимальної методики визначення цін є необхідними компонентами успішної діяльності кожного підприємства, що прагне розвиватись і отримувати відповідний прибуток. Невідповідність існуючого теоретико-методичного інструментарію формування цінової політики запитами практики актуалізує необхідність його удосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Згідно із сучасною теорією процес ціноутворення базується на урахуванні попиту і пропонування, тобто при формуванні вартості товару та, відповідно, ринкової ціни слід враховувати, з одного боку, – виробництво, з іншого, – потреби. Крім того, необхідно пам'ятати, що цінова політика підприємства визначається також її власним потенціалом, наявністю достатнього капіталу, кваліфікованих кадрів, організацією діяльності, а не лише станом попиту і пропозиції на ринку [5, с. 146].

Суттєвий внесок у теорію ціноутворення зробили Ж.-Ж. Ломбер, Д. Рікардо, Ф. Кене, А. Маршалл, П. Самуельсон, Дж. Робінсон, А. Пігу, С. Фішер, П. Хейне та ін. Сутність і проблеми ціноутворення в умовах економічної трансформації досліджені у працях Т. Бєня, В. Бугулова, В. Князева, В. Міщенко, Т. Нейгла, Р. Холдена та ін. Проблеми сучасного ринкового ціноутворення багато уваги приділяється вітчизняними економістами, що знайшло своє відображення в наукових працях А. Гальчинського, П. Єщенко, О. Гоша, А. Гриценка, Г. Климка, А. Колота, В. Кириленка та ін. Безпосередньо дослідженню проблем формування цінової політики підприємства присвячено роботи М. Виноградського, С. Дугіної, В. Корінєва, І. Ліпсіца, Р. Ноздрьової, Т. Слепньової, О. Цацуліна, Н. Яковлева та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Незважаючи на вагомий здобуток в дослідженні проблеми формування цінової політики, необхідно відмітити, що існуючі методологічні засади не дозволяють повною мірою комплексно підійти до її вирішення на підприємстві.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є узагальнення розглянутих в економічній літературі теоретичних аспектів щодо принципів і цілей формування цінової політики підприємства, а також супроводжуючих цей процес управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу.** Навіть двадцятилітня практика і відповідний досвід вітчизняних підприємств у нових для себе умовах господарювання не дозволила їм уникнути певних проблем і недоліків у процесі ціноутворення. Зокрема, на початковому етапі розвитку підприємствам важко встановлювати ціну на продукцію чи послуги, оскільки підприємству, перш за все необхідно створити попит на нову продукцію [1]. Крім цього, спостерігається надмірна орієнтація на витрати виробництва, недостатнє врахування зовнішніх факторів, що часто змінюються, особливо в умовах трансформаційної економіки, нехтування іншими маркетинговими засобами, які повинні використовуватися з ціною. Існуючі методи ціноутворення недостатньо враховують можливі інфляційні очікування. Це ж стосується і питань цінового ризику та його можливих наслідків [3].

Слід зауважити, що важливість ціноутворення при визначенні перспектив розвитку діяльності підприємства та прогнозуванні результатів його діяльності недооцінювалась і раніше. Дослідження, проведені в 1950-х рр. показали, що більша частина фірм або механічно встановлювала ціни на основі витрат, або слідувала ціноутворенню конкурентів. За результатами досліджень, проведених у 1964 р., лише частина практиків, визнала важливість ціноутворення в діяльності фірми. До середини 1970-х рр. ціноутворення зводилось головним чином до калькулювання витрат і додавання до них розрахованої норми прибутку. Скоро уявлення керівників підприємств про важливість ціноутворення змінились, і вже в 1984 р. дослідження показали, що керівництво вважає ціноутворення найважливішою проблемою, з якою стикається підприємство. Замість витратного методу стали використовувати політику, яка більшою мірою орієнтувалася на попит, в умовах якого компанії встановлюють ціни для досягнення певних цілей [2, с. 5].

У 1990-ті рр. значення ціни зросло ще більше і це було зумовлено, по-перше, глибокими економічними спадами, що проявилось у скороченні купівельної спроможності споживачів і, як результат, посилення їх чутливості до цін. По-друге, посиленням конкуренції іноземних компаній на товарних ринках України (пропонування більш дешевих іноземних товарів). По-третє, сегментацією багатьох товарних ринків, які потребували різного рівня ціни.

І нарешті, роль ціни посилювалась у зв'язку з дерегулюванням економіки державою. Приватизація багатьох державних секторів економіки призвела до гострої цінової конкуренції, наприклад, серед авіакомпаній, телефонних компаній, банків, страхових компаній, виробників безалкогольних напоїв, кондитерських виробів та ін.

Тому нині особливо важливо підходити до формування цінової політики як до важливого елементу загальної стратегії підприємства, що безпосередньо входить у такий великий її розділ, як ринкова стратегія.

У загальному вигляді цінова політика може бути визначена як система заходів щодо встановлення, підтримки і змінення цін на продукцію/послуги, яка узгоджується із загальною стратегією підприємства і спрямована на досягнення його цілей і завдань. Або ж розглядати цінову політику як інтегровану систему, куди входять: взаємозв'язок цін на товари в межах асортименту, використання спеціальних знижок і змін цін, співвідношення своїх цін і цін конкурентів, методи формування цін на нові товари тощо. При цьому необхідно звернути увагу і на зростаючу роль маркетингу, який переорієнтовує роботу підприємства на ринковий попит, точніше, на виявлення і задоволення існуючого та формування нового.

Проте не можна розробити обґрунтовану цінову політику підприємства, не керуючись найважливішими елементами методології ціноутворення – її принципами, які являють собою основні положення, правила, підходи до цього складного процесу. Такі принципи ціноутворення, як науковість, безперервність і цільова спрямованість є загальновизнаними і їх виділяють майже всі автори.

Науковість є найважливішим, синтезуючим принципом, з якого випливають інші правила ціноутворення. Він вимагає наукової обґрунтованості цін, тобто розуміння та врахування економічних законів і реальних значень ринкових чинників, що діють у даний момент, прогноз їх зміни найближчим часом. У свою чергу, наукова обґрунтованість потребує обробки великої кількості інформації про сформовані ціни, про прогнози зміни рівня витрат виробництва, попиту та пропозиції, якості товару тощо.

Що стосується принципу безперервності ціноутворення, то він має як просторовий, так і часовий аспект [2]. Відповідно до першого аспекту цей принцип вимагає визначення цін на всіх стадіях виробничого процесу. Якщо збільшуються витрати і нагромадження корисних властивостей (під час руху продукту від сировини до готового виробу), то ціна на нього зростає. Тоді як часовий аспект безперервності припускає зміну цін у бік зменшення чи збільшення через великі чи малі проміжки часу.

Принцип цільової спрямованості цін полягає у тому, щоб суб'єкт, який чинить істотний вплив на ціноутворення (державна, адміністрація регіону, асоціація великих підприємств та ін.), підкоряв би ціни розв'язанню певних завдань і досягненню тих чи інших цілей.

Також у теорії розглядаються й інші принципи, зокрема: єдності ціноутворення і контролю за дотриманням цін, відображення в рівні цін капіталомісткості виробництва продукції, диференціації цін на окремі види продукції і деякі інші.

Особливий інтерес викликає пропозиція: три загальновизнані принципи доповнити принципами пропорційності та адекватності [2]. Зокрема, в основних положеннях ціноутворення відобразити вимогу дотримання певних кількісних пропорцій у цінах на різні види продукції, а також відповідне чи адекватне відображення в рівні цін собівартості, капіталомісткості, корисності товару, попиту та пропозиції, цінової психології.

Принцип пропорційності вимагає дотримання певних кількісних співвідношень у цінах, що пов'язано з конкретною величиною трудомісткості, капіталомісткості, витрат, корисності різних товарів і необхідності

одержання приблизно рівного прибутку на рівний капітал. Дотримання певних пропорцій викликається й тим, що багато товарів беруть участь у виробництві інших товарів і зміна цін на одні з них викликає відповідну зміну витрат на виробництво інших.

Принцип адекватності вимагає об'єктивного відображення в рівні цін собівартості, капіталомісткості, корисності та інших чинників відповідно до їх реального впливу на ціну. Як завищена, так і занижена оцінка того чи іншого чинника призводитиме до встановлення необґрунтованої ціни на той чи інший товар. Це, у свою чергу, викликати може уповільнення збуту товарів або ж одержання меншого прибутку на одиницю товару, але в обох варіантах, як правило, зменшується загальний обсяг прибутку. Основна складність полягає в тому, що вплив кожного з чинників на ціну змінюється, тому точне дотримання принципу адекватності можливе у разі оброблення досить великого обсягу інформації і використання спеціальних методик.

Тому перш ніж розробити цінову політику, керуючись вищерозглянутими принципами, підприємству необхідно виявити і проаналізувати усі чинники, що впливають на її вибір а відтак і на визначення конкретних рівнів цін. До таких чинників належать: попит; цінова політика держави; життєвий цикл товару; модель ринку; канали товарообігу; конкуренція; витрати; методи ціноутворення; маркетингова стратегія підприємства тощо [2].

Крім того, формування відповідної цінової політики підприємства не можливе без чіткого визначення цілей ціноутворення. Їх формують на основі аналізу становища підприємства на ринку і його загальних цілей на ньому.

Політика ціноутворення може переслідувати найрізноманітніші цілі, основними серед яких є чотири: максимізація поточного прибутку, досягнення лідерства за якістю

товарів, завоювання та підтримку лідерства на ринку, а також утримати позиції на ринку. Так, ставлячи за мету своєї цінової політики максимізацію поточного прибутку, підприємство, не завжди аналізує ймовірну реакцію ринку і можливі стратегічні наслідки, що може негативно позначитися на діяльності підприємства в майбутньому.

Обираючи ціль цінової політики, спрямовану на досягнення лідерства за якістю товарів, підприємство прагне перевершити конкурентів шляхом максимального підвищення якісних характеристик виробів. Поліпшення якості товарів означає і підвищення ціни на них (важливо щоб таке підвищення розглядалося споживачами як цілком припустиме).

Мета цінової політики, розрахована на завоювання та підтримку лідерства на ринку, реалізується на найбільш ранніх стадіях життєвого циклу товарів-новинок. У цьому разі політика ціноутворення має бути дуже гнучкою, оскільки одних покупців можуть зацікавити дешеві товари, а інших – дорогі.

В умовах високої насиченості ринку може виникнути ситуація, коли підприємство буде зацікавлено збувати свої товари за будь-якою ціною з метою лише утримати позиції на ринку. За таких обставин підприємство часто здійснює реалізацію товарів навіть собі у збиток, проте зрозуміло, що таку політику довго використовувати не можливо. В такій ситуації рекомендують проаналізувати структуру витрат і визначити такі цілі ціноутворення, які б забезпечили не тільки збереження свого ринкового положення, а й одержання хоча б невеликого прибутку.

Узагальнену характеристику цілей ціноутворення подано в табл. 1 [2, с. 20].

Таблиця 1

## Характеристика цілей ціноутворення

| Мета                            | Характер мети    | Рівень цін    |
|---------------------------------|------------------|---------------|
| Максимізація поточного прибутку | Короткостроковий | Високий       |
| Вживаність                      | Короткостроковий | Укraj низький |
| Лідерство на ринку              | Довгостроковий   | Низький       |
| Лідерство за якістю товарів     | Довгостроковий   | Високий       |

У процесі формування цінової політики підприємства не слід упускати і таке важливе питання як прийняття своєчасних і виважених рішень щодо співвідношення ціни та цінності товару, зміни ціни за часом,

цінового позиціонування, обґрунтована диференціація цін для різних сегментів та ін.

Формування та прийняття цінових рішень відбувається в таких ситуаціях (див. табл. 2 [2, с. 8]).

Таблиця 2

## Формування цінових рішень залежно від ситуації

| Тип ситуації                                                                                                                                                                                                  | Тип цінового рішення                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1.1. Введення нового товару на старий ринок.<br>1.2. Введення нового товару на новий для підприємства ринок.<br>1.3. Введення товару, що вже продається на старому ринку, на новий для підприємства ринок     | Установлення первісної ціни                       |
| 2.1. Підготовка разового договору на постачання товару (надання послуги)                                                                                                                                      | Установлення разової ціни                         |
| 3.1. Зміна попиту.<br>3.2. Зміна виробничо-збутових витрат.<br>3.3. Проведення спеціальних акцій з підтримки попиту.<br>3.4. Зміна загальноекономічної кон'юнктури (інфляція, коливання валютних курсів тощо) | Установлення ціни з ініціативи підприємства       |
| 4.1. Дії конкурентів.<br>4.2. Дії органів державного керування                                                                                                                                                | Установлення ціни під тиском конкурентів чи уряду |

Важливість рішень, що пов'язані з ціновою політикою, можна обґрунтувати так:

- назначена ціна безпосередньо визначає рівень попиту і відповідно обсяг продажу;
- ціна продажу безпосередньо визначає рентабельність усієї діяльності, причому, невелика зміна ціни здатна дуже сильно вплинути на рентабельність;
- ціна продажу впливає на загальне сприйняття товару чи марки і вносить свій вклад у позиціонування

марки в очах потенційних споживачів. Ціна нерозривно пов'язана з поняттям якості і є однією зі складових іміджу марки;

- ціна є зручною базою для порівняння конкуруючих товарів чи марок;
- у ціну мають бути закладені витрати на рекламу і просування товару, на упаковку, яка закріплює позиціонування товару.

На практиці підприємством можуть бути використані такі загальновідомі види цінової політики:

1) проникнення – характеризує порівняно низькі ціни, що робить можливим проникнення фірми на нові ринки, створення достатнього попиту;

2) "знімання вершків" – використовується щодо товарів, які належать до категорії модних новинок. Вона характеризується максимально високими цінами під час виведення на ринок нового продукту;

3) престижних цін – це високі ціни на товари справді високої якості;

4) традиційного ціноутворення – полягає в орієнтації на ті традиції, які існують на ринку щодо рівня цін на ту чи іншу продукцію;

5) диференціювання цін – це продаж того самого продукту різними покупцями за різними цінами;

6) послідовного проходження по сегментах ринку – використовується у міру насичення якогось сегмента даним товаром;

7) політика еластичних (гнучких) цін – передбачає швидку реакцію фірми на зміну співвідношень попиту і пропонування на ринку;

8) стабільних цін – використовується, як правило, для товарів масового попиту, коли ціни на них залишаються стабільними тривалий час;

9) поступового зниження цін – характеризується відносно високими цінами під час виведення на ринок нового продукту, а з переходом його на етап зростання – поступовим зниженням ціни;

10) виживання – головною метою є залишитись у бізнесі, а тому товар продають за низькими цінами або навіть зі збитками. Головне – дочекатися зміни ситуації на краще [4, с. 172].

Цінова політика підприємства може орієнтуватися на витрати, властивості товару, попит, сегменти і кон-

курентів, а це означає, що ціна повинна використовуватися як засіб пристосування товару до умов ринку.

**Висновки.** Таким чином, розглядати цінову політику фірми слід лише у взаємозв'язку з тими завданнями, які загалом ставить перед собою фірма. Перш за все, необхідно ґрунтуватися на рекомендованих принципах формування цінової політики, потім вирішити, які саме цілі фірма намагається досягти за допомогою конкретного товару й чим чіткіше уявлення про них, тим легше встановити ціну. Крім того, важливо супроводжувати весь цей процес своєчасними обґрунтованими управлінськими рішеннями і забезпечити контроль як за їх виконанням, так і за реалізацією цінової політики.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Проблеми, які існують на даний час в сфері ціноутворення знижують як ефективність діяльності підприємства загалом, так і дієвість цінової політики зокрема. Тому, подальшого дослідження і вирішення потребують такі питання як: забезпечення відповідності цінової політики загальній політиці розвитку підприємства; формування економічно обґрунтованої цінової політики з урахуванням невизначеності, що притаманна ринковій системі господарювання; створення комплексної системи оцінки ефективності цінової політики на відповідному етапі розвитку підприємства.

1. Базиліук А. В. Особливості ринкового ціноутворення в Україні в контексті реформування економічних відносин та майнових прав власників / А. В. Базиліук // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. 2. Дуґіна С. І. Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / С. І. Дуґіна. – К., 2005. 3. Крамаренко Г. О. Ціноутворення в умовах ринкових реформ / Г. О. Крамаренко // Фінанси України. – 2005. – № 4. 4. Святненко В. Ю. Промисловий маркетинг : навч. посіб. / В. Ю. Святненко. – К., 2001. 5. Шкварчук Л. О. Ціноутворення : підруч. / Л. О. Шкварчук. – К., 2006.

Надійшла до редколегії 17.09.2010

Т. Білорус, канд. екон. наук, доц.

## СОЦІАЛЬНА ПАСПОРТИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розкрито необхідність процесу проведення соціальної паспортизації в сучасних умовах господарювання підприємств. Особливу увагу зосереджено на розробці документу "Паспорт кадрового потенціалу підприємства" та характеристиці його розділів.*

*This article will discuss the need for social certification process especially in the modern business environment of enterprises. Particular attention will be focused on development of the document «Passport human resources company» and the characteristics of its parts.*

**Постановка проблеми.** Для прийняття управлінських рішень необхідною є інформація. Значна частина інформації, яка збирається та опрацьовується українськими підприємствами (згідно з анкетним опитуванням), має описово-історичний характер і стосується минулої діяльності. Для того, щоб бути корисною для процесу прийняття управлінських рішень, інформація повинна фокусуватися на тих аспектах, що найбільше впливають на рівень та розвиток персоналу підприємства.

Інформаційне забезпечення системи управління персоналом являє собою сукупність реалізованих рішень з обсягу, розміщення та форм організації інформації, яка циркулює в системі управління при її функціонуванні. Воно включає оперативну інформацію, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації та системи документів (уніфікованих та спеціальних).

Проблеми отримання та переробки інформації мають велике значення для аналізу трудових відносин усередині підприємства. Без повної інформаційної картини стану кадрового потенціалу як складної соціально-економічної системи процес створення

ефективної системи формування та управління персоналом не отримає свого логічного завершення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Паспорт кадрового потенціалу підприємства має розроблятися з метою створення реальних інформаційних передумов для посилення стратегічних планів соціального розвитку, а також проведення ефективних соціологічних досліджень на підприємстві. Цей документ має стати невід'ємною складовою загального паспорту підприємства й акумулювати дані. Які дозволяють оцінити рівень використання та якість наявних трудових ресурсів і умов щодо соціального розвитку підприємства, а також вирішувати завдання з урахуванням соціальних аспектів у плануванні фінансово-господарської діяльності підприємств [2].

Згідно із [1], термін "паспорт" має три значення:

– документ, що засвідчує особу, її громадянство;

– паспорт підприємства – документ виробничої структури підприємства, що містить дані про основні виробничі засоби, виробничі потужності, організаційно-технічний рівень, спеціалізацію виробництва та інші техніко-економічні показники;

– технічний паспорт транспортних засобів, технічного і технологічного обладнання, побутової техніки, що містить дані щодо призначення цих засобів, їх технічні та експлуатаційні параметри, правила користування і здійснення профілактики, дотримання техніки безпеки при експлуатації.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Труднощами, які виявляються в процесі аналізу персоналу, є визначення типу інформації, яку необхідно зібрати та опрацювати. Пропозиції у цій галузі, що існують нині, є мало ефективними для практичної діяльності та представляють собою розробки загальнометодологічного характеру. Проблема інформації витікає з ключової проблеми відсутності документу, що містить інформацію не тільки про стан і структуру персоналу, але й про ефективність його використання, витрати на формування, утримання та розвиток. Ця інформація стане базою для прийняття рішень стосовно управління персоналом та його аналізу на конкретному підприємстві.

**Формулювання завдань та цілей статті.** З метою забезпечення об'єктивності та оперативності діагностики рівня кадрового потенціалу та його розвитку, на нашу думку, у практику діяльності підприємств необхідно запровадити процедуру соціальної паспортизації. Найбільш вдалою назвою запропонованого до впровадження документу вважаємо "Паспорт кадрового потенціалу підприємства", адже зміст терміну "паспорт" найбільш точно характеризує наповненість документу, що потребує розробки.

**Виклад основного матеріалу.** Паспорт кадрового потенціалу підприємства – це документ, що містить дані про структуру кадрового потенціалу підприємства, характеристики його складових, чинники його формування, характеристику ефективності його використання, утримання та розвитку.

За сучасних умов структура паспорту кадрового потенціалу підприємства може включати такі розділи:

- соціальна структура персоналу підприємства;
- кадровий потенціал, його стан та характеристика складових;
- розвиток кадрового потенціалу підприємства;
- умови та охорона праці персоналу підприємства;
- трудова дисципліна;
- компенсаційний та соціальний пакет підприємства;
- соціальна інфраструктура підприємства;
- ефективність використання персоналу підприємства.

Отже, перший розділ запропонованого документу "Соціальна структура підприємства" містить інформацію про загальну чисельність персоналу, його статеву-вікову структуру та структуру персоналу за рівнем освіти, категоріями, розрядами, а також показники плинності персоналу.

Другий розділ "Кадровий потенціал, його стан та характеристика складових" дає можливість ознайомитися з показниками (склад яких визначається особливостями сфери діяльності конкретного підприємства, його розмірами, спеціалізацією тощо) такими як: рівень професіоналізму працівників підприємства; рівень творчої активності, підприємницьких здібностей; наявність практичного досвіду; рівень задоволеності працею; рівень фізичних та інтелектуальних здібностей тощо.

Третій розділ "Розвиток кадрового потенціалу підприємства" передбачає наявність інформації про кількість

працівників, що пройшли професійне навчання, отримали суміжну професію, підвищили кваліфікацію; кількість осіб, що отримали посадове підвищення; суми витрат на професійний розвиток загалом по підприємству та в середньому на одного працюючого та ін.

Четвертий розділ "Умови та охорона праці персоналу підприємства" характеризує: забезпеченість підприємства побутовими приміщеннями для персоналу (гардеробні кімнати, душові, туалетні, кімнати релаксації (відпочинку), пункти харчування та медичного обслуговування); кількість робочих місць, що відповідають вимогам охорони праці і пройшли відповідну атестацію; чисельність персоналу зайнятого в нічних змінах, а також працюючого за гнучким графіком; чисельність персоналу травмованого на робочому місці та персоналу з професійними захворюваннями; суми витрат на покращення умов праці та охорону праці персоналу підприємств.

П'ятий розділ "Трудова дисципліна" містить інформацію щодо втрат робочого часу через порушення трудової дисципліни, про кількість таких порушень, чисельність порушників, а також інформацію про причини порушень трудової дисципліни працівника підприємства.

Шостий розділ "Компенсаційний та соціальний пакет підприємства" набуває особливого значення в сучасних умовах господарювання, оскільки завданням керівництва підприємства є не лише формування конкурентного кадрового потенціалу, але і його утримання, що забезпечується саме цією складовою паспорту кадрового потенціалу підприємства. В цьому розділі відображена інформація за такими напрямками: фонд оплати праці персоналу, преміальний фонд та фонду доплат і надбавок; середньомісячний розмір заробітної плати за категоріями працюючих; суми витрат на медичне страхування й обслуговування персоналу та членів їх сімей; витрати на повну або часткову оплату відпочинку та санаторно-курортного лікування; допомога у покращенні житлових умов персоналу (надання кредитів тощо); оплата харчування персоналу, його відпочинку, забезпечення засобами мобільного зв'язку, компенсація транспортних витрат.

Необхідною передумовою реалізації кадрового потенціалу працівниками підприємства є відповідний рівень розвитку його соціальної інфраструктури, тому наступний розділ документу – "Соціальна інфраструктура підприємства" – в якому передбачено характеристику житлових умов персоналу, рівень забезпеченості його житлом, дитячими навчальними, медично-оздоровчими, культурно-просвітницькими, спортивно-оздоровчими закладами. Окрім зазначених характеристик варто також проаналізувати та відобразити у документі фонд розвитку соціальної інфраструктури підприємства, суми витрат фонду розвитку соціальної інфраструктури на одного працюючого; суми витрат на утримання власних та оплату послуг сторонніх закладів.

Останній восьмий розділ паспорту кадрового потенціалу підприємства містить інформацію про ефективність його використання як загалом, так і в розрізі окремих функціональних груп (управлінської, інженерно-технічної та інших фахівців, виробничих і допоміжних працівників підприємства).

Наочно запропонований документ може мати наступний вигляд (табл. 1).

Таблиця 1

Паспорт кадрового потенціалу підприємства

| Показники                                                             | Од. вим. | На початок року | План | На кінець року | Зміна  |         |
|-----------------------------------------------------------------------|----------|-----------------|------|----------------|--------|---------|
|                                                                       |          |                 |      |                | абсол. | віднос. |
| Розділ 1. "Соціальна структура підприємства"                          |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |
| Розділ 2. "Кадровий потенціал, його стан та характеристика складових" |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |
| Розділ 3. "Розвиток кадрового потенціалу підприємства"                |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |
| Розділ 4. "Умови та охорона праці персоналу підприємства"             |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |
| .....                                                                 |          |                 |      |                |        |         |

Закінчення табл. 1

| Розділ 5. "Трудова дисципліна"                               |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |
| Розділ 6. "Компенсаційний та соціальний пакет підприємства"  |  |  |  |  |  |  |
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |
| Розділ 7. "Соціальна інфраструктура підприємства"            |  |  |  |  |  |  |
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |
| Розділ 8. "Ефективність використання персоналу підприємства" |  |  |  |  |  |  |
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |
| .....                                                        |  |  |  |  |  |  |

**Висновки.** Запропонований документ дозволить не тільки отримати всебічну характеристику соціальної складової підприємства у кількісних показниках, що буде представлена в одному документі, але й значно полегшити процес прийняття кадрових рішень керівниками підприємства та скоротити витрати часу набір, аналіз і обробку необхідної інформації.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Уніфікація запропонованого документу для різних галузей господарювання та його впровадження у практику діяльності підприємств.

1. Скибінська З. М. Економіка та управління підприємством / З. М. Скибінська. – Л., 2005. 2. Сичова Н. В. Формування стратегії соціального розвитку підприємств торгівлі / Н. В. Сичова // Вісник Київського національного торг.-економ. університету. – 2009. – № 3. 3. Бровик М. В. Формирование совокупности показателей, характеризующих социальное развитие предприятия / М. В. Бровик // Коммунальное хозяйство городов. – 2005. – Вып. № 61. 4. Водницька Н. В. Аналіз факторів, що впливають на регулювання соціально-трудова сфери підприємства / Н. В. Водницька // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Донецьк, 2007. – Вип. 31-3 (117).

Надійшла до редколегії 21.10.2010

К. Ковальська, канд. екон. наук, асист.

## СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ІНТЕРЕСІВ У КОРПОРАЦІЇ

*У статті досліджено сутність конфлікту інтересів у корпорації, його джерела та основні наслідки. Обґрунтовано необхідність управління конфліктами інтересів та визначено основні його інструменти.*

*The article deals with the problem of interest's conflict, its sources and the main consequences. The necessity of corporate conflicts' governance is grounded and the main tools of it are determined.*

**Постановка проблеми.** Дослідження зумовлене об'єктивно існуючою необхідністю вирішення проблемних питань підвищення ефективності та результативності функціонування акціонерних товариств (АТ) в Україні. У діяльності цих підприємств є низка гострих суперечностей, зумовлених розбіжностями інтересів і стратегічного бачення напрямків та інструментів розвитку їх потенціалу між основними групами стейкхолдерів. Подолання цього протистояння можливе через свідомо побудовану систему управління конфліктами інтересів, які стали характерною ознакою функціонування АТ України й нині продовжують негативно позначатися на ефективності їх діяльності. Така система управління сприятиме використанню підприємствами основних переваг корпоративної форми організації бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Суттєві риси корпоративного підприємництва досліджені у відомих працях таких класиків світової соціально-економічної думки, як: А. Берлі, Т. Веблен, В. Зомбарт, Дж. Коммонс, Г. Мінз та ін. Добре відомі науковій громадськості результати численних досліджень українських економістів з проблематики трансформації державних підприємств у АТ. Предметом їх особливої уваги є загальні принципи та інституціональні основи функціонування пострадянських корпорацій (А. Бандурин, О. Вінник, А. Данельян, Л. Довгань, В. Євтушевський, В. Задахайло, О. Кібенко, Г. Козаченко, І. Малик, Г. Назарова, С. Пішпек, А. Черпак, З. Шершньова та ін.), а також питання конфлікту інтересів (В. Багацький, О. Воловик, О. Вінник, А. Гафтанюк, О. Мендрул, А. Педько, З. Шершньова, Н. Шуляк та ін.).

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Разом з тим, слід зазначити, що ключові для забезпечення високої ефективності АТ проблеми дослідження предметного змісту та механізмів управління конфліктами інтересів основних суб'єктів, причетних до формування та функціонування вітчизняних корпорацій, досліджені економістами недостатньо повно і ґрунтовно.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є узагальнення розглянутих у літературі теоретичних аспектів сутності конфлікту інтересів та розкриття особливостей управління конструктивно-конфліктною взаємодією інтересів основних стейкхолдерів корпорації.

**Виклад основного матеріалу.** В основі об'єднання капіталів власників у корпорацію лежить певний інтерес у результатах спільної діяльності, який є різним у кожній групі таких власників капіталів. Інтерес – це цілеспрямоване прагнення, потреба, яка обумовлена сукупністю соціально-економічних умов життя людини, вираження суспільного об'єктивного зв'язку між формами задоволення матеріальних і духовних потреб та умовами розвитку виробництва [1, с. 13]. Саме інтереси виступають рушійними силами розвитку корпоративного механізму. В АТ "взаємодія різних учасників корпоративних відносин базується на взаємодії їх інтересів" [2, с. 206].

Основним конфліктогеном у корпорації є невідповідність між інтересами акціонерів та менеджменту і рівнем їх задоволення за рахунок ресурсів АТ чи акціонерів. Мотивом вступання особи в корпоративний конфлікт є її прагнення як суб'єкта корпоративних правовідносин усунути деструкцію своїх інтересів, контролювати АТ та отримувати вигоди від здійснення такого контролю. Нормативними інтересами та очікуваннями акціонерів відносно діяльності корпорації (тобто такими, що визнаються і правовими, і неформальними нормами ділової поведінки нормальними, звичайними, соціально прийнятними) є прагнення зберегти життєздатність і забезпечити зростання економічного її потенціалу з метою збереження інвестованого капіталу, підвищення її ринкової вартості та одержання дивідендів. Домінуючі ж інтереси менеджменту – збереження та зміцнення свого владного статусу, одержання якомога більших як грошових, так і соціально престижних винагород і, зокрема, підвищення особистісного рейтингу на національному та міжна-

родному ринках корпоративного менеджменту. Єдність інтересів акціонерів та менеджерів зберігається до тих пір, поки головним інструментальним засобом досягнення власних інтересів та очікувань і акціонерів, і менеджерів є підвищення ефективності діяльності АТ.

У той же час, навіть за таких умов існують підстави для латентних і явних конфліктів, пов'язаних з різним баченням перспективних та оперативних завдань підвищення ефективності діяльності корпорації та вибором конкретних методів їх вирішення. Джерела таких конфліктів можуть мати різну природу: гносеологічну (оцінка ситуації та завдань під різним кутом зору, спричиненим орієнтацією акціонерів на найбільш прибуткове використання власного капіталу, а менеджерів – на забезпечення ефективності функціонування та розвитку корпорації, різним рівнем управлінської і професійної компетентності окремих посадових осіб компанії та інформаційною асиметрією їх статусів тощо); ціннісно-орієнтаційну (розбіжності культурних і, зокрема, моральних цінностей окремих стейкхолдерів); соціально-психологічну (специфічні особливості темпераменту та акцентуації характеру).

Однак, найбільш глибокі та руйнівні для життєдіяльності та розвитку АТ конфлікти виникають, коли менеджери або акціонери (одночасно, кожен окремо або у певній коаліції) вдаються до "опортуністичних" засобів реалізації власних інтересів (наприклад, через пограбування компанії, акціонерів). В економічній літературі домінує думка про те, що "опортуністична" поведінка більш характерна для менеджерів, які по суті розпоряджаються чужим капіталом, і у них більш вірогідне, й у кращому випадку, недостатньо дбайливе ставлення до його збереження та накопичення, а в гіршому – виникає спокуса до задоволення за його рахунок своїх особистих майнових, фінансових та інших інтересів [3, с. 41].

Однак, у сучасних умовах, коли більшість акцій великих транснаціональних корпорацій або розпорошена між безліччю індивідуальних акціонерів, або концентрується в портфелях інвестиційних фондів, проблематика взаємодії акціонерів-власників та менеджерів усе більше відхиляється від традиційної схеми "принципал-агент", оскільки опортуністична поведінка стає властивою не тільки менеджерам, але й іншим стейкхолдерам.

На основі вище наведеної інформації можна визначити, що конфлікт інтересів – це зіткнення інтересів стейкхолдерів у питаннях визначення стратегії, формування, використання, розподілу повноважень з управління матеріальними та нематеріальними активами АТ та контролю за цими процесами на основі владних повноважень. Важливо відмітити, що суть конфлікту інтересів полягає не у самому факті порушення "корпоративного інтересу" на користь індивідуального чи групового, а у можливості виникнення ситуації, коли постає питання вибору між інтересами корпорації в цілому та іншими інтересами [4, с. 19].

Завдання управління полягає у ліквідації та вирішенні протиріч, як внутрішньоорганізаційних, так і тих, що приносяться в організацію ззовні, а також у створенні різномірних цілей таким чином, щоб досягнення однієї було засобом досягнення іншої й навпаки.

Отже, управління конфліктами інтересів – це здійснення управлінського впливу на механізми суб'єктно-об'єктної взаємодії в АТ з метою узгодження цілей стейкхолдерів з цілями компанії. При цьому АТ, як організація, є самостійною стороною, учасником корпоративних взаємовідносин, який має власні інтереси, відмінні від інших учасників.

З огляду на універсальність поняття конфлікту як дисгармонії у взаємодії між певними суб'єктами [2, с. 206], на нашу думку, метою управління конфліктами інтересів є не балансування, а гармонізація інтересів учас-

ників. Баланс інтересів, як відмічає А. Б. Педько – це "стан стабільної рівноваги між інтересами різних учасників, коли кожен учасник задоволений власним статусом й не вживає суттєвих зусиль для його зміни. ...Ступінь задоволення учасника власним статусом може коливатися у достатньо широких межах залежно від обраних ним критеріїв задоволення" [5, с. 227]. Такими критеріями, на думку А. Б. Педька, є кількісні, а саме: величина доходу, що привласнюється учасником; структура розподілу доходів між учасниками; кількість місць, закріплених за учасником в органах управління корпорації; структура розподілу місць між учасниками [5, с. 228].

Попри слушність такого підходу до вимірювання параметрів балансу інтересів, викликає сумнів можливість його застосування у ситуації конфлікту, де однією зі сторін виступає учасник, який не має акцій компанії або володіє незначною їх часткою. Крім того, некоректним є застосування лише кількісних критеріїв характеристики балансу, а також фіксування його на певну дату, адже учасника може задовольнити обіцянка задоволення його інтересів через рік-два (навіть щодо майбутнього отримання дивідендів чи місць в органах управління, черговості обіймання головних посад в ієрархії корпоративного управління тощо). Також викликає сумнів можливість стабілізації певного стану "балансу інтересів", адже ситуація у системі інтересів корпорації змінюється постійно.

Аналізуючи балансування як процес, зазначимо, що, на нашу думку, – це процес узгодження позицій та інтересів учасників, у результаті якого одна з груп поступається своїми інтересами на користь іншої. Натомість гармонізація інтересів – це процес узгодження позицій та інтересів учасників, наслідком якого є узгодження часових та якісних характеристик досягнення їх різних інтересів. Тобто у результаті гармонізації жодна з конфліктуючих сторін не буде вимушена відмовитися від досягнення інтересу: у процесі переговорів унаслідок взаємних домовленостей узгоджуються умови реалізації інтересів, процедура та послідовність їх задоволення, отримання конкретного результату за періодами часу та ін. Таким чином, управління конфліктами інтересів має бути спрямоване на забезпечення гармонізації та балансування інтересів учасників, що стане основою розвитку корпорації як господарської одиниці. При цьому збалансований вплив на процеси гармонізації інтересів учасників базується на побудові міцної та несуперечливої ієрархії інтересів, на вершині якої знаходяться інтереси самого АТ.

Слід зазначити, що на методи, які мають можливість обрати суб'єкти конфлікту для реалізації власних інтересів у корпорації, у першу чергу впливає загальний стан нормативно-правового забезпечення діяльності корпорації. А. Данельян класифікує такі методи на правові та неправові, визначаючи, що кожен з цих методів породжує специфічну форму корпоративного конфлікту і вимагає обрання спеціальних засобів їх вирішення [6, с. 108–110]. Серед правових засобів розв'язання конфлікту інтересів в АТ можна виділити:

– внутрішньокорпоративні механізми: розгляд таких конфліктів на загальних зборах акціонерів, наглядовою радою, виконавчим органом, а у випадках, якщо подібний конфлікт стосується фінансово-господарської діяльності товариства, – то й за участі ревізійної комісії/ревізора та/або аудиторів (аудиторської фірми) в передбаченому законом та/або статуту товариства порядку; участь у розв'язанні корпоративного конфлікту корпоративного секретаря, який, однак, не може виконувати роль арбітра, а радше – функції медіатора з огляду на його основне призначення – забезпечення взаємодії АТ з акціонерами та/або інвесторами;

– розв'язання конфлікту компетентними державними органами в межах наданих їм повноважень – застосовується у разі, якщо корпоративний конфлікт зачіпає публічні інтереси (відповідно – на ринку цінних паперів: наприклад, щодо проведеного з порушенням встановлених вимог розміщення додаткових акцій, у результаті якого зменшуються частки окремих чи навіть багатьох акціонерів у статутному капіталі корпорації; у сфері економічної конкуренції: зокрема, щодо набуття одним акціонером без отримання попереднього дозволу Антимонопольного комітету чи Кабінету Міністрів України значного за розмірами пакета акцій корпорації, що призводить до кваліфікованої економічної концентрації), захист яких потребує оперативного втручання держави з метою попередження чи зменшення негативних наслідків таких конфліктів;

– судові процедури, передбачені чинним законодавством, які застосовуються у разі неефективності чи неможливості використання вищезгаданих процедур за ініціативою хоча б одного з учасників конфлікту (а у разі порушення публічних/державних інтересів – уповноважених органів, прокурора) за умови, що подібний спір може бути предметом судового розгляду;

– викуп акцій у акціонерів.

Серед неправових методів виділяють:

- створення паралельних органів управління;
- формування паралельно діючих реєстрів акціонерів;
- підробка статутних документів;
- фальсифікація даних про одноосібний виконавчий орган товариства;
- заволодіння протиправними способами акціями (через привласнення, тиск на учасників та ін.);
- тиск на учасників під час прийняття рішень на загальних зборах акціонерів;
- корпоративний шантаж (грінмейл);
- виведення активів;
- блокування фінансових потоків, постачальників, споживачів;
- фіктивне банкрутство, доведення до банкрутства;
- недружнє поглинання;
- дискваліфікація членів органів управління;

– дискредитує піар-компанії.

Зрозуміло, що чим менш визначеним є корпоративне законодавство, тим більша ймовірність застосування стейкхолдерами неправових методів досягнення власних цілей. Отже, корпоративне законодавство має створювати такі умови функціонування корпорацій, за яких стейкхолдери не будуть використовувати неправові методи для реалізації власних інтересів у корпорації і віддавати перевагу правовим методам вирішення розбіжностей.

У практиці управління конфліктами інтересів дуже важливим питанням є ідентифікація основних груп учасників корпоративного управління і визначення важливості кожного окремого стейкхолдера для АТ, тобто, фактично, сили його впливу на прийняття рішень у компанії, або ступінь залежності корпорації від дій того чи іншого стейкхолдера. У роботах різних авторів зустрічається дуже багато тверджень щодо критичної важливості окремих груп стейкхолдерів для АТ. Але надання високого ступеню важливості конкретній групі стейкхолдерів визначається, у першу чергу, моделлю корпоративного управління, яка характерна для переважної більшості АТ країни, в якій працює автор дослідження. Тому, в Україні, де у власності держави залишаються значні пакети акцій, науковці та практики наголошують на критичній важливості держави для розвитку корпорації; у США – інституціональних інвесторів: інвестиційних, пенсійних фондів, страхових компаній; у континентальній Європі – банків, у Великобританії – холдингових компаній. Водночас, глобалізація світових фінансових ринків стимулює не тільки взаємопроникнення капіталів, але й наближення трьох моделей корпоративного управління до спільної змішаної [7].

На нашу думку, у практиці управління конфліктами інтересів доцільно використовувати матрицю "влада-інтерес" А. Менделоу (рис. 1 [8, с. 198]), яка враховує різну ступінь заінтересованості учасників у результатах діяльності корпорації та сили впливу на прийняття управлінських рішень. Використання цієї матриці дозволяє посадовим особам корпорації визначити найбільш важливі групи учасників та обирати адекватні інструменти управління конфліктами інтересів, залежно від впливу учасника на стан справ у компанії.

|                                            |         | ІНТЕРЕС                                                         |                                            |
|--------------------------------------------|---------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
|                                            |         | Низький                                                         | Високий                                    |
| ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ<br>УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ | Слабкий | <b>A</b><br>Мінімальні зусилля                                  | <b>B</b><br>Інформувати                    |
|                                            | Сильний | <b>C</b><br>Підтримувати звичайний рівень задоволення інтересів | <b>D</b><br>Розглядати як ключових гравців |

Рис. 1. Матриця "влада-інтерес" стейкхолдерів А. Менделоу

За результатами узагальнення існуючих науково-практичних підходів до побудови ефективної системи корпоративного управління з акцентом на управління конфліктами інтересів, необхідно запроваджувати у практику наступні принципи побудови в АТ системи корпоративного управління, резистентної до негативного впливу конфліктів інтересів:

1. Принцип методологічного та інформаційного співробітництва між стейкхолдерами у процесі розробки внутрішніх нормативних документів, стратегій, прогнозів та планів діяльності компанії.

2. Принцип визначеності, регламентації та стабілізації складу функцій органів управління корпорації та методів регулювання у ній питань оприлюднення інформації (про конфлікти інтересів, стан об'єктів управління, результати роботи та винагородження членів органів управління та ін.).

3. Принцип врівноваженої відкритості товариства, об'єктивності та повноти інформування суспільства та потенційних інвесторів про основні результати та пріоритети у діяльності, цінності організації стосовно акціонерів.

4. Принцип визнання стейкхолдерами зон взаємного невтручання, тобто чітко визначеного розгалуження сфер невтручання одних суб'єктів управління у питання, які відносяться до закріплених у внутрішніх нормативних документах акціонерного товариства повноважень інших суб'єктів.

5. Принцип визнання стейкхолдерами суспільної відповідальності компанії перед суспільством, державою в цілому (забезпечення прибутковості, сплата передбачених чинним законодавством податків та зборів, адекватність бухгалтерського обліку, соціальні відрахування у державні та місцеві фонди, розшування обсягів виробництва, що впливає на БВП).



6. Принцип незалежності зовнішнього контролю потенційно конфліктних зон, що реалізується шляхом залучення до щорічних перевірок компанії незалежних та кваліфікованих аудиторів. Залучення до участі названих осіб дозволяє забезпечити об'єктивність оцінки ситуації конфлікту інтересів у корпорації.

Використання зазначених принципів у практиці управління АТ має здійснюватися шляхом впровадження у внутрішні нормативні документи товариства.

**Висновки.** Оскільки на діяльність корпорації мають вплив декілька груп суб'єктів, його політика формується як результат компромісу між інтересами та очікуваннями кожної з них, який досягається у процесі їх постійної конфліктно-конструктивної взаємодії. АТ є динамічною соціально-економічною інституцією з певною ієрархією влади та статусів і постійною боротьбою за їх збереження та перерозподіл. Таким чином, завдання управління полягає у ліквідації та вирішенні протиріч, як внутрішньоорганізаційних, так і тих, що приносяться в організацію ззовні, а також у створенні різномірних цілей (щоб досягнення однієї було засобом досягнення іншої й навпаки). Управління конфліктами інтересів має бути спрямоване на забезпечення гармонізації та балансування інтересів учасників, що стане основою розвитку корпорації як господарсь-

кої одиниці. При цьому збалансований вплив на процеси гармонізації інтересів учасників базується на побудові міцної та несуперечливої ієрархії інтересів, на вершині якої знаходяться інтереси самого АТ.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Обсяг і мета цієї статті не дають змогу повною мірою, комплексно дослідити проблему управління конфліктами інтересів у корпорації, але базові проблеми підняті й будуть служити для подальшої наукової роботи.

1. Черпак А. Є. Корпоративний контроль в системі управління акціонерним товариством / А. Є. Черпак // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2006. – № 3. 2. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер; [пер. с англ. Н. М. Макаровой]. – М., 2000. 3. Arrow K. Economics of Agency, in Principals and Agents: The Structure of Business / K. Arrow. – Boston, 1995. 4. Управление акционерным обществом в России / [Ю. А. Львов, В. М. Русинов, А. Д. Саулин, О. А. Страхова]. – М., 2000. 5. Педько А. Б. Собственность, контроль и конфликт интересов в акционерных обществах: [монография] / А. Б. Педько. – Х., 2008. 6. Данельян А. А. Корпорация и корпоративные конфликты / А. А. Данельян. – М., 2007. 7. Is One Global Model of Corporate Governance Likely, or Even Desirable? [Electronic resource] // Knowledge@Wharton. – 2008. – 9 January. – Access mode to a resource: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1877>. 8. Johnson G. Exploring corporate strategy / Gerry Johnson, Kevan Scholes. – Prentice Hall Europe, 1997.

Надійшла до редколегії 14.09.2010

Л. Анісімова, канд. фіз.-мат. наук, доц.

## ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

*У статті аналізуються базові підходи застосування агентних технологій в моделюванні ринкових економічних процесів, даються висновки щодо перспективності даного напрямку моделювання на прикладі задачі бюджетування великих холдингових компаній.*

*In the article base approaches of application of agent technologies are analysed in the design of market economic processes, conclusions are given in relation to perspective of this direction of design on the example of task of budgets of large holdings companies.*

**Постановка проблеми.** Моделювання є важливим засобом розв'язання багатьох економічних завдань і, зокрема, проведення аналітичного дослідження. Модель – це умовний об'єкт дослідження, тобто матеріальне чи образне відображення реального об'єкта, процесу його функціонування в конкретному середовищі. При цьому слід враховувати той факт, що вихідні результати моделі до певної міри спрощено відображають сутність глибоких процесів економічного розвитку внаслідок застосування специфічних принципів, притаманних характеру моделювання. Отже, метод моделювання – це конструювання моделі на основі попереднього вивчення об'єкта, визначення його найбільш суттєвих характеристик, експериментальний і теоретичний аналіз створеної моделі, а також необхідне коригування на підставі одержаної інформації. При вивченні складних економічних процесів та явищ часто застосовується моделювання. Модель – це спеціально створений об'єкт, на якому відтворюються певні характеристики досліджуваного явища, а моделювання – це конкретне відтворення цих характеристик, що дає змогу вивчати можливу поведінку явища без проведення експериментів над ним. Хоча математичні теорії опису ринкових економік мають столітню історію [1; 2], тільки в останні роки спеціалісти почали задумуватись над специфічними проблемами побудови математичних моделей ринкових процесів, за допомогою яких можна зручно й адекватно описати процес динамічного накопичення та аналізу динамічних даних в умовах неповної та асиметричної інформації [3]. Одним з таких варіантів є застосування агентних технологій для аналізу, прогнозування та прийняття рішень на базі теорії ігор.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності моделювання економічних процесів та систем досліджуються у працях науковців А. Сміта, Дж. Кейнса, Дж. Кларка, В. Леонтьєва, Н. Кодратьєва, М. Туган-Барановського, А. Анісімова, М. Глибовця та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Комп'ютерне моделювання ринків розширює експериментальний підхід простотою тестування різноманітних теорій поведінки навчання та ринкової логіки в контрольованому середовищі. Засновані на агентах моделі дозволяють більш ефективно обробляти асиметричну інформацію з неоднорідними пріоритетами та глибокою евристикою.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є аналіз базових підходів застосування агентних технологій у моделюванні ринкових економічних процесів (на прикладі задачі бюджетування великих холдингових компаній).

**Виклад основного матеріалу.** Фінансове керування підприємством в основному описується у форматі трьох базових звітів: бюджет доходів і витрат (БДВ), бюджет руху грошей (БРГ), бюджет балансового аркуша (ББА), що визначають систему координат для оцінки фінансових результатів діяльності підприємства [3].

БДВ визначає економічну ефективність. Даний бюджет формує основний фінансовий результат, тобто прибутковість підприємства. На значення статей БДВ і його підсумковий результат безпосередньо впливають положення внутрішньої облікової політики. Вона складається з кількох домовленостей про значимість тих чи інших господарських операцій для оцінки реальної ефективності діяльності компанії. Підп-

риємство у внутрішній обліковій політиці може саме вибрати підставу визначення доходів і витрат. Критерієм вірності цих припущень є управлінська користність, наприклад, здатність прогнозувати за результатами побудови БДВ майбутні грошові потоки.

БРГ безпосередньо планує і фіксує реальні потоки коштів. Він визначає "платоспроможність" підприємства як різницю надходжень і "витрат" коштів за період аналізу. Багато компаній починають побудову бюджетної системи саме з нього.

ББА визначає економічний потенціал і фінансовий стан підприємства. Він є результируючим бюджетом і формується на основі БДВ і БРГ.

Бюджетування, власне, і являє собою метод проектування майбутніх значень фінансових звітів (кожна стаття звіту отримує свого "хазяїна" з урахуванням змін прибутковості, платоспроможності й економічного потенціалу підприємства). Тому підприємство мусить чітко позиціонуватися у цих фінансових координатах, плануючи свої майбутні дії та їхні наслідки, знаходячи прийнятні співвідношення. Насамперед, треба бачити розходження з метою побудови кожного з бюджетів.

Послідовно проаналізуємо побудову мультиагентної системи, яка б дозволяла ефективно моделювати вищевказаний процес.

**А. Агенти.** Агент – це сутність, що знаходиться в деякому середовищі, від якого він одержує дані, які відображають події, що відбуваються в середовищі, інтерпретує їх і виконує команди, що впливають на середовище. Агент може містити програмні й апаратні компоненти [4].

Серед багатьох вимог, що висуваються до засобів створення агентів, найбільш важливими представляються такі [5].

1. *Забезпечення транспортабельності коду на різні платформи.* Ця вимога виникає завжди, коли необхідно забезпечити агента властивістю мобільності. Існує два різних підходи, що вирішують проблему мобільності. Перший – це передача агента в текстовій формі, як спеціального сценарію (script) з наступною інтерпретацією цього сценарію на новій машині. Другий – передача агента у формі машинно-незалежного байт-коду. Цей байт-код генерується транслятором на етапі створення агентської системи, посиляється по мережі і виконується інтерпретатором байт-кодів на приймаючому комп'ютері.

2. *Приступність на багатьох платформах.* Інтелектуальні агенти повинні працювати в гетерогенному комп'ютерному середовищі.

3. *Підтримка мережної взаємодії.* Властивість агентів брати участь у переговорах і багато інших особливостей агентів мають потребу в доступі до віддалених ресурсів.

4. *Багатопотокова обробка ("Multithreading").* Мова програмування агентів повинна включати підтримку паралельного виконання різних функцій агента (типу "threads") і різних примітивів синхронізації (семафори, монітори, критичні секції і т.д.).

5. *Підтримка символічних обчислень.* Реалізація інтелектуальності потребує підтримки символічних обчислень а також мати вбудований механізм виводів, що включає різні стратегії пошуку рішення.

6. *Безпека,* зокрема, наявність системи захисту від несанкціонованого доступу і "поганих кодів".

Абстрактна Архітектура і Модель (Agent-Based Discrete Event Simulation, ABDES). Стан керування системи ABDES складається [4]: з модельованого часу ( $t$ ); представлення стану зовнішнього середовища (середовище, як сукупність об'єктів, і зовнішні стани всіх агентів, наприклад, їхні фізичні стани, їх географічне розташування, і т.і.); внутрішніх станів агентів (тобто, сприйняття світу, переконання, їх пам'яті, мети тощо); список майбутніх подій (можливо пустий).

Цикл моделювання складається з наступних етапів:

1. На початку кожного нового циклу моделювання, припустимо в момент часу  $t$ , відповідна частина системи визначає набір зовнішніх змінних поточного стану (всі події списку майбутніх подій, чий час виникнення є поточним; екзогенні події, наприклад, стохастичні, самостійно виведені події або події створені об'єктами, що не належать модельованій системі).

2. Симулятор середовища обчислює, на базі поточного стану та поточних подій новий стан зовнішнього середовища; множину динамічно згенерованих подій, що додаються до майбутнього списку подій у різні моменти часу (майбутні події, викликані поточними подіями); для кожного агента обчислюється його розуміння подій.

3. Симулятор кожного агента обчислює на базі поточного внутрішнього стану агента та його бачення світу, новий внутрішній стан агента та множину подій, які відображають дії агента (вони додаються до майбутнього списку подій з міткою часу  $(t + 1)$ ).

4. Майбутній список подій змінюється шляхом видалення всіх оброблених подій і додавання обчислених реакцій агентів та наступних подій.

5. Симулятор середовища встановлює значення умовного часу в  $t + 1$ , і починається нова ітерація циклу моделювання.

Моделювання закінчується, коли майбутній список подій пустий.

Ця абстрактна архітектура і модель виконання для ABDES системи може бути проілюстрована різними конкретними архітектурами і системами.

Зовнішня модель описує перспективи навколишнього середовища моделювання, тоді як внутрішні моделі, описують перспективи створених агентів.

Переваги такого підходу до створення потрібної архітектури полягають у тому що ABDES підтримує: моделювання з збереженням структури що є більш наближеним до реальності; пасивні об'єкти з конкретними властивостями моделюються, як об'єкти з відповідними атрибутами; інтерактивні сутності (актори) моделюються як агенти, наділені всіма відповідними рисами; функціонально розподілене моделювання, де будь-які учасники процесу моделювання (симулятор середовища, іншими словами "поля гри", і всі створені агенти) можуть бути реалізовані в різних потоках, що робить можливим проводити необхідні обчислення на різних машинах; інтерактивне моделювання, коли будь-які агенти можуть бути розміщеними їхніми реальними прообразами; моделювання проактивної поведінки, на додачу до базової реактивної.

Традиційно агенти обмінюються один з одним інформацією за допомогою переговорів. Протокол взаємодії агентів саме і визначає схему (розподілений алгоритм), за яким і ведуться такі переговори. Сьогодні запропоновано безліч різноманітних схем переговорів [6]. Тож розглянемо найбільш характерні та зупинимось на деяких з них.

*Теорія мовних актів (Speech Act Theory).* Переговори будуються з використанням невеликого числа примітивів, наприклад, ASK, TELL, REJECT, REQUEST, COMMIT, NEGOTIATE. Процес переговорів починається тоді, коли агент посиляє повідомлення, що містить його точку зору (позицію, attitude) щодо деякого питання. За допомогою обміну повідомленнями ASK, TELL, REJECT агенти можуть обговорювати деяку тему і приходити до загального рішення. Під час переговорів агенти обновляють свої бази знань і, тим самим, підвищують свої здібності відповідати на нові запити.

*Протокол контрактних мереж (Contract Net Protocol)* призначений для координації в системах розподіленого рішення задач. Контрактна мережа

складається з інформаційних вузлів, з'єднаних комунікаційними каналами. Кожен вузол контрактної мережі здатний виконувати певні задачі. Якщо в процесі рішення один вузол (замовник) не в змозі вирішити деяку задачу, він шукає інший придатний вузол, який здатний її вирішити. При цьому він розсилає оголошення потенційним підрядчикам (contractors) про вакансію на виконання деякого договору. Якщо на це оголошення відповідають кілька вузлів, то замовник, користуючись деяким критерієм, вибирає найбільш придатного підрядчика. За допомогою торгів замовник і підрядчик укладають договір (contract). Варіації цього протоколу використовуються в так званих "електронних підприємствах" (electronic enterprises).

**COOL (COOrdination Language)** – мова багато в чому схожа з мовою KQML, призначена для керування спільними діями. Найважливішими конструкціями мови є плани переговорів, що визначають стани і правила переговорів (conversation rules), та переговори, що визначають поточний стан плану, який виконується в конкретний момент. Агенти можуть активізувати кілька переговорів і керувати їх переключенням та припиненням, а також динамічно створювати дочірні переговори.

**UNP (Unified Negotiation Protocol)**. Тут приводиться механізм вирішення конфліктів, що дозволяє підвищити сумарну корисність, що досягається агентами. Розглядаються конфліктні ситуації, для вирішення яких використовується механізм рандомізації. При цьому, у залежності від того, хто виграє жереб, задовольняються цілі або обох агентів, або тільки одного. Для подібних ситуацій використовується термін "напівкооперативна угода". В умовах напівкооперативних угод агенти можуть підвищити сумарну корисність, домовившись про координування спільних дій.

**Б. Мультиагентна система.** Теорія агентів розглядає агента і мультиагентну систему як "інтенціональну систему". Дуже важливий розділ цієї теорії – це представлення динамічних аспектів функціонування як окремого агента, так і співтовариства агентів, що виводить проблему за ті межі, які досліджуються традиційно в штучному інтелекті в межах темпоральних і інших логік. Динамічні аспекти функціонування мультиагентної системи настільки специфічні і нові, що утворюють спеціальний розділ досліджень, який зараз називають теорією кооперативної (колективного) поведінки мультиагентних систем [7].

Зараз запропоновано безліч різних моделей колективної поведінки агентів [5]. Розглянемо деякі з моделей

кооперації, які найбільше відповідають цілям цієї роботи. Як правило, кожна з них зосереджує увагу на декількох аспектах такого поводження і розглядає проблеми відповідно до обраної архітектури самого агента.

Для знань, що відповідають за колективне поводження, в архітектурі агента, звичайно, виділяють спеціальний рівень – рівень кооперації (cooperation layer). Зараз існує декілька підходів до формалізації задач, розв'язуваних на рівні кооперації агентів. Виділимо серед них ті, котрі представляють найбільшу адекватність ідеї колективу інтелектуальних агентів.

**Розподілений штучний інтелект.** Тут займаються самими загальними аспектами колективного поводження агентів. Основу складають результати, отримані в теорії розподілених систем і теорії прийняття рішень.

**Теорія ігор.** Апарат теорії ігор часто використовується для дослідження колективів інтелектуальних агентів. Багато ситуацій, що виникають у мультиагентній системі, знаходять відповідні аналоги в теорії ігор. Досліджуються кооперативні ігри, різні стратегії ведення торгів (переговорів), гри в розміщення, що є аналогами ряду моделей колективного поводження агентів.

**Теорія колективного поводження автоматів.** Вона досліджує поводження великих колективів автоматів із примітивними функціями. Поводження автомата може розглядатися як недетерміноване, що дозволяє будувати різні ймовірнісні моделі. Можливе навчання автомата за допомогою штрафів і заохочень. Автомат може бути наділений пам'яттю, де він у певній формі запам'ятовує попередні штрафи і заохочення, та може використовувати цю інформацію для поліпшення свого і колективного поводження відповідно до деякої функції доходу.

**В. Заснована на агентах система бюджетування.** Як об'єкт моделювання будемо розглядати велику холдингову компанію (ВХК). Тобто, ми розглядаємо сукупність окремих юридичних осіб, над якими створена додаткова структура, що акумулює в собі функції загальної координації їх роботи. Корисність такого об'єднання полягає в оптимізації найрізноманітніших бізнес-процесів.

Ціль моделювання полягає в знаходженні оптимальної стратегії розподілу глобальних фінансів холдингу між його функціональними частинами які, звісно, не є конкурентами між собою (сфери діяльності підрозділів не перетинаються, що виходить зі здорового глузду).

Схему ВХК можна в загальному випадку представити наступним чином (див. рис. 1).

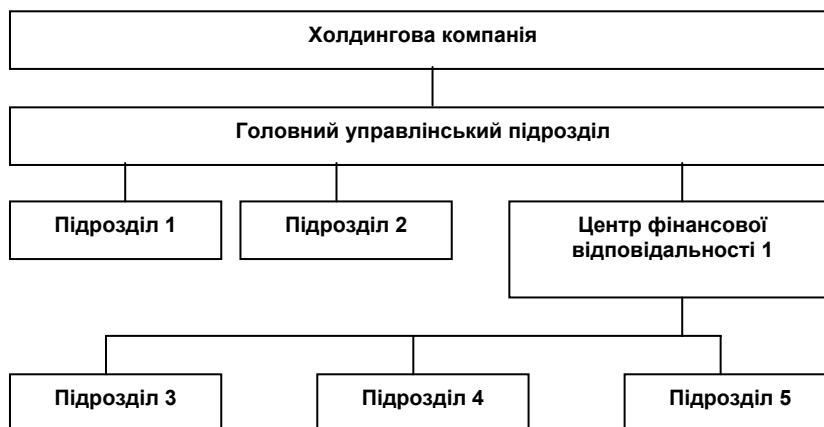


Рис. 1. Схеми Холдингової компанії

Щоб змодельовати діяльність на рівні головного управління, треба спочатку зробити це на рівні підрозділів. Тож розглянемо зараз процес моделю-

вання станів одного підрозділу. Модель підрозділу можна представити у вигляді схеми зображеної на рис. 2.

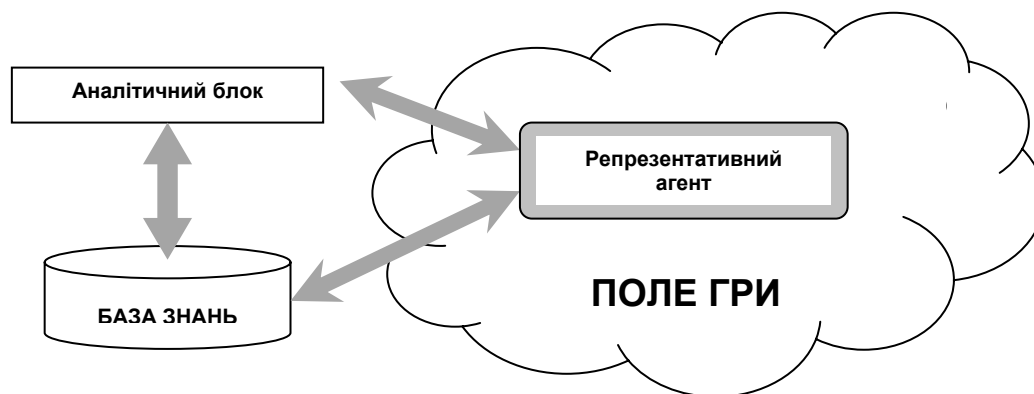


Рис. 2. Структура підрозділу

Аналітичний блок відповідає за формування логіки дії репрезентативного агента. В аналітичному блоці проводяться необхідні математичні обчислення, аналізується поточна та прогнозується майбутня ситуація на полі гри. У ньому реалізуються моделі навчання та виробляється оптимальна стратегія поведінки репрезентативного агента.

Репрезентативний агент є "зовнішньою" частиною підрозділу. Він відповідає за всі аспекти комунікації

підсистеми з різноманітними контрагентами. За його допомогою відбувається збирання інформації про зовнішній світ, та передача необхідної інформації.

База знань зберігає всю внутрішню інформацію. У ній знаходяться всі внутрішні параметри стану як підрозділу так і зовнішнього світу та зберігається необхідна для навчання системи статистика.

Тепер детальніше розглянемо з чого саме складається і як працює поле гри (див. рис. 3).

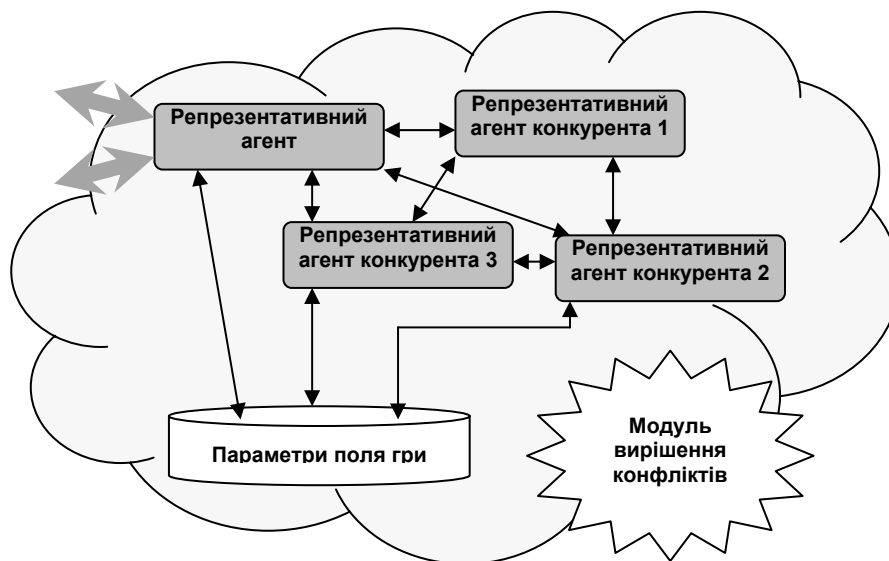


Рис. 3. Поле гри

Розглянемо функції елементів схеми зображеної на рис. 3. Параметри поля гри задають глобальні властивості середовища (за введення яких відповідає зовнішній модуль), в якому знаходяться репрезентативні агенти (поточні параметри інфляції, ставки НБУ, зміни курсу валют, місткість ринку даної групи товарів чи послуг, тощо). Ця інформація є загальновідомою та доступна всім бажаним. Так, на схемі "репрезентативний агент конкурента 1" з якоїсь причини не звертається до бази даних поля гри, але при існуванні в нього такого бажання, ніщо йому не заважає робити це. Репрезентативні агенти конкурентів представляють інших гравців аналогічно "нашому" репрезентативному агенту (звісно, для кожного репрезентативного агента конкурента існують відповідні аналітичні моду-

лі та локальні бази знань). Усі репрезентативні агенти є рівноправними; інформація про те, які агенти присутні міститься в базі параметрів поля гри.

Модуль вирішення конфліктів відслідковує ситуацію в середовищі на предмет виникнення ситуацій, в яких агенти не в змозі розібратися самі. За певних вхідних даних цілком можливі ситуації, коли потрібне втручання ззовні (основні класи таких ситуацій ми розглядали вище).

**Управління холдингу.** Рівнем вище за моделі підрозділів та їх середовищ стоїть, агрегуюча вже отримані результати, модель роботи управління холдингу. Схема потоків інформації цього управління зображена на рис. 4.

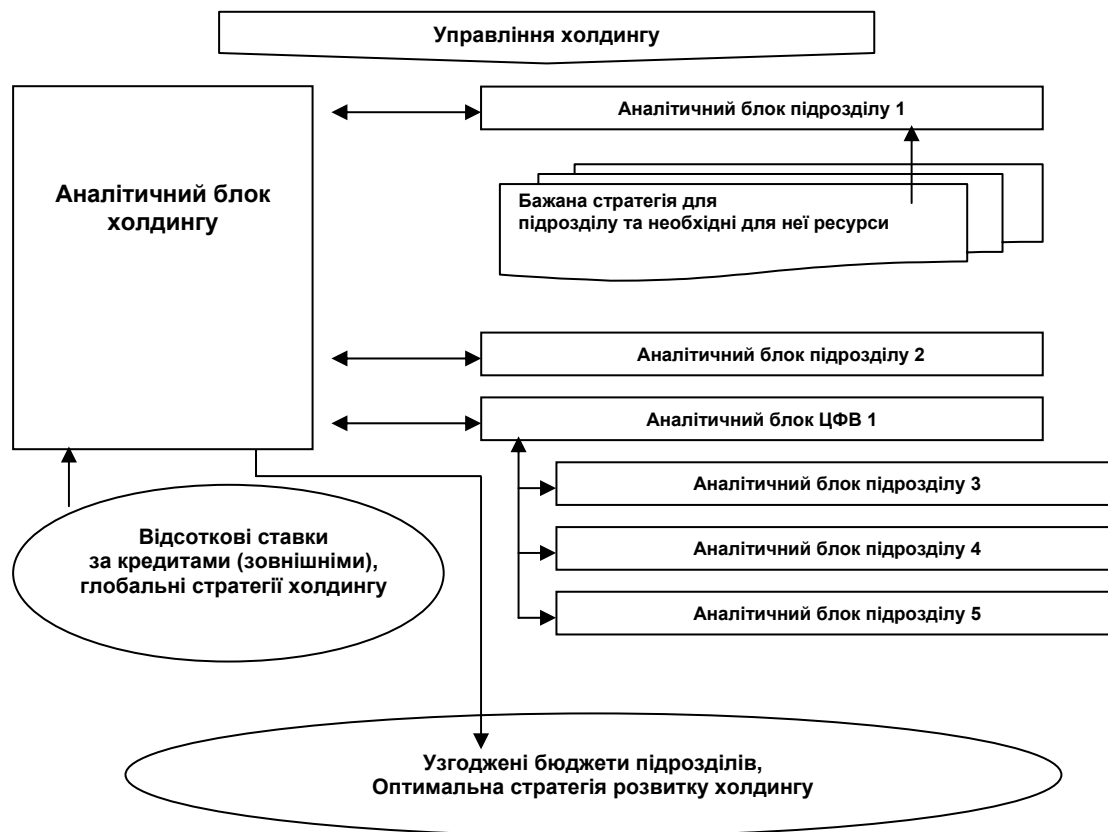


Рис.4. Схема управління холдингу

Центр фінансової відповідальності є проміжною ланкою між підрозділами холдингу та головним управлінням і вводиться в модель тільки для відображення реально існуючих структур.

На даному етапі виробляється рішення про оптимальний розподіл фінансів між підрозділами холдингу, приймаються рішення щодо можливого вступу в холдинг нових організацій чи, навпаки, про згортання певних проектів як неперспективних. З'ясовується доцільність чи недоцільність додаткового залучення зовнішніх коштів, та плануються заходи, спрямовані на підтримку платоспроможності у будь-який період шляхом достатнього резервування коштів. При моделюванні діяльності підрозділів і всього холдингу розробляються три основні варіанти стратегій з ймовірностями існування у відсотках, що дозволяє оцінювати ступінь ризику: оптимістичний, песимістичний, зважений.

На вхід системи подаються загальна місткість ринку, частка ринку зайнята підрозділом, прогноз інфляції на місяць, ставка НБУ, прогноз можливої стратегії конкурентів (агресивна, лояльна тощо), сезонність, відсоток бажаного збільшення долі ринку.

У головному аналітичному блоці під час моделювання варіантів розподілу фінансів беруться до уваги такі основні критерії: рентабельність підрозділу; швидкість обертання активів; коефіцієнт та критерій швидкості завоювання ринку; ступінь зміни властивостей ресурсів тощо.

**Висновки.** Моделювання за допомогою інтелектуальних агентів з високою мірою адекватності здатне відобразити реальну економічну логіку та процеси. Емпірично можна побачити, що агентне моделювання здатне успішно описати різноманітні цілі та вподобання активних об'єктів, та виробити адекватну стратегію на майбутні періоди.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Створення ефективно працюючих реальних програмних комплексів агентного типу вимагає досить великих зусиль в області методів організації кооперативного рішення задач агентами мультиагентних систем, методів організації переговорів при розв'язанні конфліктів і створення відповідних протоколів. У цій сфері недостатньо використовуються теоретичні досягнення з розподілених систем і рівнобіжних обчислень.

У співтоваристві фахівців з мультиагентних систем як одна з перспективних моделей розглядається модель агента, що самонавчається. Також дуже специфічним є завдання навчання агентів колективній поведінці, адже кооперативне рішення задач має на увазі спільне використання знань декількох агентів. Інтеграція, що приводить до парадигми мультиагентних систем, привносить ряд принципово нових властивостей і можливостей в інформаційні технології, що дозволяє прогнозувати її провідну роль у найближчі десятиліття. Важливе значення агентного моделювання підкреслює можливість дослідження та аналізу не тільки фіксованого реального стану речей, а й опис ситуацій, які не мають місця і не мали місця, але можливість яких не виключена.

1. Грін В. Г. Економетричний аналіз / В. Г. Грін. – К., 2005.
2. Михалевич М. В. Моделирование переходной экономики. Модели, методы, информационные технологии / М. В. Михалевич, И. В. Сергиенко. – К., 2005.
3. Brock W. A. Heterogeneous Beliefs and Routes to Chaos in a Simple Asset Pricing Model / W. A. Brock, C. H. Hommes // Journal of Economic Dynamics and Control. – 1998. – 22 (8–9).
4. A Multi-Agent Architecture for Fuzzy Modelling / Delgado M., Gomez Skarmeta A. F., Marin Blazquez J. G., Barbera H. M. // International Journal of Intelligent Systems. – 1999. – Vol. 14. – No. 3.
5. Глибовец Н. Н. Использование агентных технологий в системах дистанционного образования / Н. Н. Глибовец // Управляющие системы и машины. – 2002. – № 6.

Надійшла до редколегії 20.09.2010

Л. Шаповалова, канд.економ.наук, асист.

## СКЛАДОВІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА РІВЕНЬ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

*Стаття присвячена характеристиці складових національної інноваційної системи та їх розвитку в Україні.*

*The article deals with the characterizing of national innovation system's parts and their development in Ukraine.*

**Постановка проблеми.** Вплив науково-технічного прогресу на економічне зростання був доведений всередині ХХ ст. американськими вченими. Це викликало необхідність формування та реалізації у розвинених країнах державної науково-технічної та інноваційної політики. У свою чергу, такий розвиток подій зумовив виникнення спеціалізованих інституцій, діяльність яких була зосереджена на створенні умов для активізації інноваційних процесів. Виокремлюються організації, фірми, підприємства, для яких науково-технічна та інноваційна діяльність стають основними; з'являються інституції, що створюють умови для їх функціонування і розвитку та опосередковують їх діяльність. Виникає необхідність у взаємодії всіх секторів національної економіки щодо реалізації інноваційного процесу. Формується національна інноваційна система. першими у ці процеси залучаються країни з високим соціально-економічним рівнем розвитку. Поступово до цих процесів долучаються й країни, які розвиваються. Виникає необхідність виокремлення особливостей національних інноваційних систем, що досить чітко проявляється через її складові.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основоположниками концепції національних інноваційних систем є Б. Лундвалл, К. Фрімен, Р. Нельсон. Значний внесок у дослідження процесів формування та еволюції національних інноваційних систем зробили Л. І. Абалкін, О. О. Динкін, Н. І. Іванова, Ю. В. Яковець та інші переважно іноземні дослідники.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Нажаль, у літературі через наявність значної кількості підходів до визначення національної інноваційної системи відсутня єдина позиція щодо її складових та їх взаємозв'язку і взаємодії.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є характеристика рівня розвитку складових національної інноваційної системи в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Концепція національних інноваційних систем (НІС) в історичному аспекті є досить молодого. Її фундаторами у 80-х роках ХХ ст. стали представники Швеції (Б. Лундвалл), Великобританії (К. Фрімен) та Сполучених Штатів Америки (Р. Нельсон). Тому практично всі як вітчизняні, так й іноземні сучасні публікації з даної тематики розпочинаються зазначеними прізвищами. Звичайно, становлення цієї концепції стало вимогою часу і не було спонтанним. Її формування відбувалось на основі розвинених уже на той час економічних теорій загалом та інноваційних зокрема. В основі формування національної інноваційної системи лежить три концепції. А саме:

1. Загальна теорія систем, згідно з якою система являє собою цілісність, що має певні межі та в якій наявні ієрархічні взаємозв'язки. Системи можуть бути відкриті й закриті. Оскільки однією з головних умов стійкого стану системи є наявність у ній зворотного зв'язку, то більшість сучасних систем є відкритими. Будь-яка система має підсистеми, причому відкриті системи прагнуть до збільшення числа своїх підсистем та елементів.

Інноваційна система – це сукупність інституційних утворень, діяльність яких спрямована на відтворення знання, наукової інформації та нововведень за допомогою консолідації науки, освіти, бізнесу і держави на взаємовигідній основі з метою збільшення економічного потенціалу країни або регіону [5].

2. Інноваційна теорія Й. Шумпетера, сутність якої полягає у тому, що рушієм прогресу у формі циклічного руху є не будь-яке інвестування у виробництво, а лише інновації, тобто введення принципів нових товарів, техніки, форм виробництва та обміну; кожна інновація має життєвий цикл, який можна розглядати як "процес творчого руйнування"; численні життєві цикли окремих нововведень зливаються у вигляді кластерів; різні види інновацій спричиняють порушення статичної та формування динамічної рівноваги [1, с. 46].

3. Теорія інституційних змін Дугласа Норта. Концепція національних інноваційних систем, яка передбачає інституційний контекст, найбільш повно досліджувалась у працях Д. Норта. Відмінна риса його аналізу – особлива увага до взаємодії інституційних структур і технологій, їх спільної ролі в економічному та соціальному розвитку. Головна ідея полягає у тому, що інститути прямо та опосередковано впливають і на знання, і на технології. Д. Норт вказує, що під час еволюції інституційних систем у розвинених країнах створені розгалужені формальні відносини і механізми, які забезпечують більш низькі трансакційні витрати, ніж у країнах "третього світу" [5].

Враховуючи основні положення зазначених концепцій, в іноземних джерелах національну інноваційну систему визначають як [8]:

– мережу установ у державному та приватному секторах, чия діяльність і взаємодія спрямовані на ініціювання, імпортування, модифікацію і поширення нових технологій (С. Freeman);

– у вузькому розумінні – організації та установи, що беруть участь у пошуку і дослідженні, наприклад, відділи досліджень і розробок, технологічні інститути та університети (В.-А. Lundvall);

– у широкому розумінні НІС включає всі частини і аспекти економічної структури та інституційної структури, що впливають як на навчання, так і на пошук і дослідження – виробнича система, система маркетингу та система фінансування являють собою субсистеми, в яких здійснюється навчання;

– низку інституцій, взаємодія яких визначає інноваційну діяльність вітчизняних фірм (Nelson, Rosenberg);

– національні установи, їх стимулюючі структури та їх компетенції, які визначають швидкість і напрям технічного навчання (або обсяг і склад зміни видів діяльності) у країні (Patel and Pavitt);

– низку різноманітних установ, які спільно та індивідуально роблять внесок у розвиток і розповсюдження нових технологій та які формують структуру, в межах якої уряди формують та реалізують політику впливу на інноваційний процес. Це система взаємопов'язаних інститутів, що створюють, зберігають і передають знання і навички, які визначають нові технології (Metcalfe);

– усі важливі економічні, соціальні, політичні, організаційні, інституційні та інші чинники, які впливають на розвиток, поширення і використання інновацій (С. Edquist);

– історично сформована підсистема національної економіки, в якій різні організації та установи взаємодіють і впливають один на одного у процесі здійснення інноваційної діяльності (Galli, Teubel).

Узагальнюючи наведені підходи до трактування національної інноваційної системи та враховуючи теорії, які лежать в основі даної концепції, можна відзначити, що НІС – це цілісна сукупність взаємопов'язаних у межах однієї країни інституцій, діяльність яких спрямована як на здійснення інноваційних перетворень у національній економіці загалом, так і на створення сприятливих умов для організації інноваційної діяльності. Якщо це сукупність, то вона складається з елементів.

Deok Soon Yim до складових національної інноваційної системи відносить уряд, науково-дослідні інститути та інші дослідницькі організації, університети, підприємства, які здійснюють дослідження і розробки, фінансові установи [7].

Згідно із Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р "Про схвалення концепції

розвитку національної інноваційної системи" національна інноваційна система – 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. Метою розвитку національної інноваційної системи 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 [4]. Вона включає підсистеми:

А. Державне 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. У даному випадку зазначену підсистему можна вести до нормативно-правового забезпечення формування і розвитку національної інноваційної системи (табл.1).

Таблиця 1

**Нормативно-правові документи, що забезпечують формування і розвиток національної інноваційної системи в Україні\***

| № п/п | Видавець і тип документа                                                                                   | Назва документа                                                                                                                                                       | Зміст                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2632-VI                                               | Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів"                       | Учасники парламентських слухань зазначили, що в Україні наявні:<br>– неузгодженість законодавства в інноваційній сфері насамперед з корпоративним, інвестиційним, податковим, соціальним законодавством, невідповідність норм підзаконних актів прогресивним нормам чинних законів, що не забезпечує практичне введення останніх у дію;<br>– непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;<br>– значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства;<br>– неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності;<br>– відсутність належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку;<br>– поширення при прийнятті законів про державний бюджет на поточний або наступний роки практики ігнорування чинних норм законодавства та призупинення дії статей законів, які стосуються фінансової підтримки інноваційної діяльності (у тому числі окремих положень законів України "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про інноваційну діяльність", "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" тощо) |
| 2     | Наказ Міністерства освіти і науки України, Національної академії наук України від 26.11.2009 р. № 1066/609 | Про затвердження Основних наукових напрямів та найважливіших проблем фундаментальних досліджень у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук на 2009–2013 роки | З метою вдосконалення координації фундаментальних досліджень з найважливіших проблем природничих, технічних і гуманітарних наук у наукових установах, організаціях і вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації України, планування та експертизи тематики фундаментальних досліджень, проведення яких передбачається за рахунок видатків Державного бюджету України                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 3     | Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 680-р                                         | Про схвалення концепції розвитку національної інноваційної системи                                                                                                    | Внаслідок непослідовності у проведенні та низької ефективності державної науково-технічної та інноваційної політики спостерігається 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. 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 4     | Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447.                                          | Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки.                                         | Створення у 2009–2013 рр. в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 5     | Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 760-р                                         | Про схвалення інноваційної програми наукового парку "Київська політехніка" на 2007–2011 роки                                                                          | Енергетика сталого розвитку; розвиток інноваційних складових інформаційного суспільства; комплексний аналіз і стратегічне планування розвитку систем життєзабезпечення великих міст та регіонів України; системи спеціального та подвійного призначення; біотехнічні системи і технології                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

\* Розроблено автором.

Наведені нормативно-правові акти не вичерпують переліку документів, які регулюють розвиток науково-технічної та інноваційної сфер, але є першими, що спрямовані на створення правової основи формування і розвитку національної інноваційної системи в Україні.

**Б.** Освіта, що складається з вищих навчальних закладів (ВНЗ), 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. У табл. 2 [10] представлено дані, що стосуються діяльності вищих навчальних закладів. Вибір цієї складової даної підсистеми обумовлений тим, що саме для ВНЗ надання освітніх послуг є основним видом діяльності.

Таблиця 2

## Діяльність вищих навчальних закладів України

| Період, роки                | Кількість закладів     |                          | Кількість студентів у закладах, тис. |                          | Прийнято студентів, тис. |                          | Випущено фахівців, тис. |                          | Кількість аспірантів | Кількість докторантів |
|-----------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|
|                             | I–II рівні акредитації | III–IV рівні акредитації | I–II рівні акредитації               | III–IV рівні акредитації | I–II рівні акредитації   | III–IV рівні акредитації | I–II рівні акредитації  | III–IV рівні акредитації |                      |                       |
| 1990/1991                   | 742                    | 149                      | 757,0                                | 881,3                    | 241,0                    | 174,5                    | 228,7                   | 136,9                    | 13 374               | ...                   |
| 1991/1992                   | 754                    | 156                      | 739,2                                | 876,2                    | 237,5                    | 173,7                    | 223,0                   | 137,0                    | 13 596               | 503                   |
| 1992/1993                   | 753                    | 158                      | 718,8                                | 855,9                    | 212,6                    | 170,4                    | 199,8                   | 144,1                    | 13 992               | 592                   |
| 1993/1994                   | 754                    | 159                      | 680,7                                | 829,2                    | 198,9                    | 170,0                    | 198,0                   | 153,5                    | 14 816               | 765                   |
| 1994/1995                   | 778                    | 232                      | 645,0                                | 888,5                    | 194,0                    | 198,0                    | 204,3                   | 149,0                    | 15 643               | 927                   |
| 1995/1996                   | 782                    | 255                      | 617,7                                | 922,8                    | 188,8                    | 206,8                    | 191,2                   | 147,9                    | 17 464               | 1 105                 |
| 1996/1997                   | 790                    | 274                      | 595,0                                | 976,9                    | 183,4                    | 221,5                    | 185,8                   | 155,7                    | 19 227               | 1 197                 |
| 1997/1998                   | 660                    | 280                      | 526,4                                | 1 110,0                  | 166,2                    | 264,7                    | 162,2                   | 186,7                    | 20 645               | 1 233                 |
| 1998/1999                   | 653                    | 298                      | 503,7                                | 1 210,3                  | 164,9                    | 290,1                    | 156,9                   | 214,3                    | 21 766               | 1 247                 |
| 1999/2000                   | 658                    | 313                      | 503,7                                | 1 285,4                  | 170,1                    | 300,4                    | 156,0                   | 240,3                    | 22 300               | 1 187                 |
| 2000/2001                   | 664                    | 315                      | 528,0                                | 1 402,9                  | 190,1                    | 346,4                    | 148,6                   | 273,6                    | 23 295               | 1 131                 |
| 2001/2002                   | 665                    | 318                      | 561,3                                | 1 548,0                  | 201,2                    | 387,1                    | 147,5                   | 312,8                    | 24 256               | 1 106                 |
| 2002/2003                   | 667                    | 330                      | 582,9                                | 1 686,9                  | 203,7                    | 408,6                    | 155,5                   | 356,7                    | 25 288               | 1 166                 |
| 2003/2004                   | 670                    | 339                      | 592,9                                | 1 843,8                  | 202,5                    | 432,5                    | 162,8                   | 416,6                    | 27 106               | 1 220                 |
| 2004/2005                   | 619                    | 347                      | 548,5                                | 2 026,7                  | 182,2                    | 475,2                    | 148,2                   | 316,2                    | 28 412               | 1 271                 |
| 2005/2006                   | 606                    | 345                      | 505,3                                | 2 203,8                  | 169,2                    | 503,0                    | 142,7                   | 372,4                    | 29 866               | 1 315                 |
| 2006/2007                   | 570                    | 350                      | 468,0                                | 2 318,6                  | 151,2                    | 507,7                    | 137,9                   | 413,6                    | 31 293               | 1 373                 |
| 2007/2008                   | 553                    | 351                      | 441,3                                | 2 372,5                  | 142,5                    | 491,2                    | 134,3                   | 468,4                    | 32 497               | 1 418                 |
| 2008/2009                   | 528                    | 353                      | 399,3                                | 2 364,5                  | 114,4                    | 425,2                    | 118,1                   | 505,2                    | 33 344               | 1 476                 |
| 2009/2010                   | 511                    | 350                      | 354,2                                | 2 245,2                  | 93,4                     | 370,5                    | 114,8                   | 527,3                    | 34 115               | 1 463                 |
| 2009/2010 до 1991/1992 (%)* | 68                     | 224                      | 48                                   | 256                      | 39                       | 213                      | 51                      | 385                      | 251                  | 291                   |

\* Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України.

Як впливає з аналізу даних табл. 2 протягом періоду з 1991 по 2010 р. (1991–1992 – 2009–2010 н.р.) у сфері вищої освіти України спостерігалось зменшення кількості закладів I–II рівнів акредитації та кількості студентів у них відповідно у 1,5 і 2,1 рази, зокрема кількість прийнятих студентів зменшилась у 2,5 рази, а випущених фахівців – у 1,9. У вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації зазначені показники зросли: кількість закладів – у 2,2 рази, кількість студентів – у 2,6 рази, кількість прийнятих студентів – у 2,1 рази, кількість випущених фахівців – у 3,8 рази. Кількість аспірантів та докторантів за досліджуваний період збільшилась відповідно у 2,5 і 2,9 рази.

**В.** Генерація 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.

Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, зменшилась у 1,1 рази, чисельність науковців – в 1,7, чисельність докторів та кандидатів наук в економіці України збільшилась в 1,4 рази (див. табл. 3 [10]).

Таблиця 3

## Наукові кадри та кількість організацій

| Роки                   | Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки* | Чисельність науковців, осіб | Чисельність докторів наук в економіці України, осіб** | Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб** |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 1990                   | ...                                                                  | 313 079                     | ...                                                   | ...                                                     |
| 1991                   | 1 344                                                                | 295 010                     | 8 133                                                 | ...                                                     |
| 1992                   | 1 350                                                                | 248 455                     | 8 797                                                 | ...                                                     |
| 1993                   | 1 406                                                                | 222 127                     | 9 224                                                 | ...                                                     |
| 1994                   | 1 463                                                                | 207 436                     | 9 441                                                 | ...                                                     |
| 1995                   | 1 453                                                                | 179 799                     | 9 759                                                 | 57 610                                                  |
| 1996                   | 1 435                                                                | 160 103                     | 9 974                                                 | 58 132                                                  |
| 1997                   | 1 450                                                                | 142 532                     | 10 322                                                | 59 332                                                  |
| 1998                   | 1 518                                                                | 134 413                     | 10 446                                                | 59 703                                                  |
| 1999                   | 1 506                                                                | 126 045                     | 10 233                                                | 59 547                                                  |
| 2000                   | 1 490                                                                | 120 773                     | 10 339                                                | 58 741                                                  |
| 2001                   | 1 479                                                                | 113 341                     | 10 603                                                | 60 647                                                  |
| 2002                   | 1 477                                                                | 107 447                     | 11 008                                                | 62 673                                                  |
| 2003                   | 1 487                                                                | 104 841                     | 11 259                                                | 64 372                                                  |
| 2004                   | 1 505                                                                | 106 603                     | 11 573                                                | 65 839                                                  |
| 2005                   | 1 510                                                                | 105 512                     | 12 014                                                | 68 291                                                  |
| 2006                   | 1 452                                                                | 100 245                     | 12 488                                                | 71 893                                                  |
| 2007                   | 1 404                                                                | 96 820                      | 12 845                                                | 74 191                                                  |
| 2008                   | 1 378                                                                | 94 138                      | 13 423                                                | 77 763                                                  |
| 2009                   | 1 340                                                                | 92 403                      | 13 866                                                | 81 169                                                  |
| 2009 до 1996 р. (%)*** | 93                                                                   | 58                          | 139                                                   | 140                                                     |

\* – починаючи з 2006 р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги;

\*\* – з 1998р. – станом на 1 жовтня;

\*\*\* – розраховано автором за даними Держкомстату України.



Незважаючи на загальне та за кожним видом зокрема збільшення обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт, частка обсягу виконаних науко-

вих і науково-технічних робіт у ВВП зменшилась в 1,4 рази (див. табл. 4 [10]).

Таблиця 4

## Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт

| Роки                    | Усього, у фактичних цінах | У тому числі, млн грн      |                       |          |                          | Частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, % |
|-------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|----------|--------------------------|---------------------------------------------------------------------|
|                         |                           | Фундаментальні дослідження | Прикладні дослідження | Розробки | Науково-технічні послуги |                                                                     |
| 1996                    | 1 111,7                   | 140,6                      | 321,6                 | 606,9    | 42,6                     | 1,36                                                                |
| 1997                    | 1 263,4                   | 188,5                      | 309,2                 | 693,7    | 72,0                     | 1,35                                                                |
| 1998                    | 1 269,0                   | 205,5                      | 297,5                 | 682,8    | 83,2                     | 1,24                                                                |
| 1999                    | 1 578,2                   | 220,5                      | 330,4                 | 918,6    | 108,7                    | 1,21                                                                |
| 2000                    | 1 978,4                   | 266,6                      | 436,7                 | 1 106,3  | 168,8                    | 1,16                                                                |
| 2001                    | 2 275,0                   | 353,3                      | 304,9                 | 1 317,2  | 299,6                    | 1,11                                                                |
| 2002                    | 2 496,8                   | 424,9                      | 343,6                 | 1 386,6  | 341,7                    | 1,11                                                                |
| 2003                    | 3 319,8                   | 491,2                      | 429,8                 | 1 900,2  | 498,6                    | 1,24                                                                |
| 2004                    | 4 112,4                   | 629,7                      | 573,7                 | 2 214,0  | 695,0                    | 1,19                                                                |
| 2005                    | 4 818,6                   | 902,1                      | 708,9                 | 2 406,9  | 800,7                    | 1,09                                                                |
| 2006                    | 5 354,6                   | 1 141,0                    | 841,5                 | 2 741,6  | 630,5                    | 0,98                                                                |
| 2007                    | 6 700,7                   | 1 504,0                    | 1 132,6               | 3 303,1  | 761,0                    | 0,93                                                                |
| 2008                    | 8 538,9                   | 1 927,4                    | 1 545,7               | 4 088,2  | 977,7                    | 0,90                                                                |
| 2009                    | 8 653,7                   | 1 916,6                    | 1 412,0               | 4 215,9  | 1 109,2                  | 0,95                                                                |
| 2009 до 1996 р., разів* | 8                         | 14                         | 4                     | 7        | 26                       | 0,7                                                                 |

\* Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України.

Г. Інноваційна інфраструктура, 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.

Формування інноваційної інфраструктури є функцією держави, яка реалізується нею у розрізі розробки та реалізації державної інноваційної політики. Якщо розглядати вітчизняний досвід розвитку інноваційної інфраструктури, то варто відзначити часткову наявність нормативно-правового забезпечення її функціонування. Зокрема, Постанова Кабінету Міністрів України від 22 травня 1996 р. № 549 "Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів",

Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 червня 2007 р. № 381-р "Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки», Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 760-р "Про схвалення інноваційної програми наукового парку «Київська політехніка» на 2007–2011 роки", Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447 "Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки". Звичайно, доцільно було б розробити та прийняти нормативні акти, які б створювали умови та регулювали діяльність кожного виду об'єктів інноваційної інфраструктури.

Д. Виробництво, що складається з організацій та підприємств, які виробляють інноваційну продукцію і надають послуги та (або) є споживачами технологічних інновацій (табл. 5 [10]).

Таблиця 5

## Перелік передових промислових технологій (ППТ) та розподіл підприємств, що їх застосовують

| № з/п ППТ | Найменування передової промислової технології                      | Кількість підприємств | % від загальної кількості підприємств, що застосовують ППТ |
|-----------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------|
| 1.        | Автоматизовані проектування та конструювання                       | 236                   | 31,8                                                       |
| 2.        | Локальна мережа для проектування та виробництва                    | 218                   | 29,4                                                       |
| 3.        | Технології виробництва продукції кінцевої форми                    | 185                   | 24,9                                                       |
| 4.        | Гнучкі виробничі системи                                           | 145                   | 19,5                                                       |
| 5.        | Комп'ютери, що використовуються для контролю в цеху                | 140                   | 18,9                                                       |
| 6.        | Програмовані логічні контролери                                    | 126                   | 17,0                                                       |
| 7.        | Електронний обмін файлами автоматизованого проектування            | 98                    | 13,2                                                       |
| 8.        | Корпоративні комп'ютерні мережі                                    | 79                    | 10,7                                                       |
| 9.        | Прилади виводу САПР для контролю виробничого обладнання (САПР/АСУ) | 78                    | 10,5                                                       |
| 10.       | Планування виробничих ресурсів                                     | 74                    | 10,0                                                       |
| 11.       | Лазери для обробки матеріалів                                      | 68                    | 9,2                                                        |
| 12.       | Диспетчерське управління та збір даних                             | 68                    | 9,2                                                        |
| 13.       | Програмні засоби для роботи з базами даних                         | 66                    | 8,9                                                        |
| 14.       | Станки високошвидкісної обробки                                    | 62                    | 8,4                                                        |
| 15.       | Автоматизовані системи відеоконтролю                               | 55                    | 7,4                                                        |
| 16.       | Інші автоматизовані системи сенсорного контролю                    | 48                    | 6,5                                                        |

Закінчення табл. 5

| № з/п ППТ | Найменування передової промислової технології                 | Кількість підприємств | % від загальної кількості підприємств, що застосовують ППТ |
|-----------|---------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------|
| 17.       | Роботи без сенсорів                                           | 46                    | 6,2                                                        |
| 18.       | Цифровий, дистанційний контроль технологічного процесу заводу | 43                    | 5,8                                                        |
| 19.       | Моделювання чи імітація технологій                            | 39                    | 5,3                                                        |
| 20.       | Автоматизовані системи зберігання та пошуку                   | 32                    | 4,3                                                        |
| 21.       | Роботи з сенсорами                                            | 31                    | 4,2                                                        |
| 22.       | Міжкорпоративні комп'ютерні мережі                            | 28                    | 3,8                                                        |
| 23.       | Використання даних обстежень для контролю виробництва         | 28                    | 3,8                                                        |
| 24.       | Ідентифікація деталей для автоматизації виробництва           | 25                    | 3,4                                                        |
| 25.       | Системи швидкої побудови прототипів                           | 14                    | 1,9                                                        |
| 26.       | Комп'ютерно-інтегроване виробництво                           | 7                     | 0,9                                                        |

З табл. 5 слідує, що лише третя частина, у кращому випадку, підприємств України використовує передові промислові технології п'ятого технологічного укладу.

**Висновки.** Проведений аналіз свідчить, що в Україні триває процес формування національної інноваційної системи. Зокрема, прийнято базові нормативно-правові акти, які визначають складові НІС та окремі програми їх розвитку. Однак в Україні продовжує зменшуватись кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки та чисельність науковців; у той же час зростає кількість навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, кількість студентів, випускників, чисельність докторів та кандидатів наук. Це означає, що випускники аспірантури і докторантури все менше займаються дослідженнями і розробками. Як наслідок, незначною залишається частка підприємств, які впроваджують передові промислові технології. Формальним залишається законодавство щодо формування і розвитку інноваційної інфраструктури.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** У ситуації, що склалася, першочергово необхідним є:

- створення умов для реалізації всіх стадій інноваційного процесу та інноваційного циклу загалом; важливою умовою для цього є розвиток об'єктів інноваційної інфраструктури;
- залучення молоді до науково-технічної діяльності через розвиток, перш за все, соціально-економічного забезпечення, формування системи цінностей та професійної етики;
- підвищення статусу освіти у суспільстві: мета вищої освіти – не отримання диплому, а набуття знань з подальшим їх застосуванням, поширенням та примноженням;

– забезпечення діючого законодавства: нормативно-правова база не повинна бути чимось теоретичним, вона має працювати;

– дотримання принципу "наука – виробництву": комерціалізація досягнень вітчизняних учених на вітчизняних підприємствах, а не експорт наукових напівфабрикатів у розвинені країни.

1. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К., 2005.
2. Кондратьева Е. В. Национальная инновационная система: теоретическая концепция [Электронный ресурс] / Е. В. Кондратьева. – Режим доступа: <http://www.schumpeter.ru/article.php?id=4&book=concept>.
3. Норт Дуглас. Институции, институциональная змiна та функціонування економіки / Дуглас Норт; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К., 2000.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р "Про схвалення концепції розвитку національної інноваційної системи" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Сыроваткина Т. Н. Теория инновационной экономики: учеб. пособ. [Электронный ресурс]. – Оренбург, 2009. – Режим доступа: <http://cde.osu.ru/demoversion/course178/index.html>.
6. Яремко Л. Национальная инновационная система та її формування в Україні / Л. Яремко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 1. 7. Deok Soon Yim. Korea's National Innovation System and the Science and Technology Policy [Electronic resource] / Soon Yim Deok / Global S&T Center Science and Technology Policy Institute (STEP). – Access mode to a resource: [http://www.unesco.org/science/psd/thm\\_innov/forums/korea.pdf](http://www.unesco.org/science/psd/thm_innov/forums/korea.pdf).
8. Varblane Urmias. How To Improve the National Innovation Systems of Catching-up Economies? [Electronic resource] / Urmias Varblane, David Dyker, Dorel Tamm. – Trames. – 2007. – № 11 (61/56). – Access mode to a resource: <http://www.kirj.ee/public/trames/ref-tr-07-2-2.htm>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 15.10.2010

В. Єрмолаєва, асп.

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

*Узагальнено досвід країн з ринковою економікою щодо форм і методів державного регулювання інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості, досліджено механізми та інструменти впливу на промисловість в умовах ринку. Доведено, що в сучасній економіці повинні набувати такі непрямі методи державного стимулювання інноваційного розвитку, як податкова, амортизаційна, кредитна політика, державна політика у сфері регулювання цін, стимулювання іноземних інвестицій та ін.*

*Experience of countries is generalized with a market economy in relation to forms and methods of government control of innovative development of pharmaceutical industry, mechanisms and instruments of influence are investigational on industry in the conditions of market. It is well-proven that such indirect methods of state stimulation of innovative development must acquire in a modern economy, as a tax, depreciation, credit policy, public policy in the sphere of adjusting of prices, stimulation of foreign investments and other.*

**Постановка проблеми.** Державне регулювання економіки в умовах ринкового господарства являє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних правовими державними і громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються. У сучасних умовах державне регулювання економіки є складовою частиною процесу відтворення. Воно вирішує різноманітні завдання, наприклад: стимулювання економічного зростання, регулювання зайнятості,

заохочення прогресивних зсувів у галузевій і регіональній структурі, підтримка експорту. Слід зазначити, що для економічно розвинених країн, стійке та збалансоване економічне зростання в країні базується саме на інноваційному типі розвитку. Тому аналізуючи досвід інноваційного розвитку галузевої економіки, зокрема фармацевтичної промисловості, в розвинутих країнах за допомогою фінансово-економічних важелів, слід особливо відзначити, що всі методи державного регулювання, які застосовують уряди цих країн, ставлять за мету створення найсприятливіших

© В. Єрмолаєва, 2011

умов для активізації НДДКР, стимулюють ті їхні стадії, де недостатньо тільки ринкових стимулів, надають свободу дій там, де втручання держави зайве. У цьому й полягає регулююча роль держави в інноваційній політиці країн ринкової економіки.

У той самий час варто зауважити, що для економіки України, де раніше весь інноваційний процес визначався рішеннями вищих органів державного управління через бюджетне планування й фінансування, цей досвід особливо важливий. Економічний механізм стимулювання інноваційного розвитку в нашій країні так і не був створений. З переходом до ринкової економіки основний вплив на інноваційний розвиток починає здійснювати сам ринок, але необхідну регулюючу, координуючу і стимулюючу роль повинна виконувати держава. Дискусуються тільки масштаби втручання держави в економіку.

Отже, актуальність статті обумовлена передусім необхідністю глибокого теоретичного обґрунтування державного регулювання інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості, що може слугувати відповідною основою для вибору тих чи інших механізмів та інструментів державного впливу на вітчизняну промисловість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам визначення ролі держави в регулюванні інноваційної сфери та інноваційного розвитку промисловості в умовах ринкової економіки у своїх роботах приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних економістів: С. Ю. Глазьев, О. Г. Михайловский, І. М. Осадча, Д. М. Черванов, О. І. Жилінська, Л. І. Нейкова та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволив зробити висновок про те, що державному регулюванню саме інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості недостатньо приділено уваги як комплексному дослідженню. Крім того, недостатньо опрацьований економічний механізм його стимулювання. Тому особливого значення в сучасних умовах набуває вивчення й аналіз існуючого зарубіжного досвіду щодо державного регулювання інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Мета статті полягає в узагальненні досвіду країн з ринковою економікою щодо форм і методів державного регулювання інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості та дослідженні створення фінансових механізмів стимулювання його розвитку в умовах ринку з урахуванням національних особливостей та набутих світовим досвідом.

**Виклад основного матеріалу.** Слід зазначити, що фармацевтична промисловість посідає досить значне місце у соціальній безпеці країни та підпадає під значний вплив державного регулювання. Саме тому, до основних аргументів щодо необхідності та економічної доцільності державного регулювання інноваційного розвитку в умовах ринку відносяться [3; 7; 10; 13]:

- існування таких етапів інноваційних процесів, які взагалі не можуть бути комерціалізовані (наприклад, фундаментальні дослідження. Особливо це стосується фармацевтичної промисловості);

- сьогодні фундаментальні дослідження у більшості набувають міждисциплінарного характеру, що, у свою чергу, потребує додаткових інвестиційних витрат, пов'язаних зі створенням відповідної системи науково-технічної інформації, підготовки кадрів, проведення необхідних організаційних заходів та ін.;

- сучасні інноваційні розробки, наприклад, пов'язані зі створенням оригінальних лікарських засобів, потребують надто великих фінансових ресурсів, які не мають змоги накопичити навіть провідні й найбільш конкурентоспроможні підприємства;

- у багатьох випадках висока економічна ефективність інновацій досягається лише за умов високої місткості ринку. По мірі зростання витрат на НДДКР збільшується питома вага умовно-постійних витрат у загальній сумі виробничих витрат. Обмеженість ринків збуту, яка в першу чергу обумовлюється падінням купівельної спроможності населення, може стати серйозною перешкодою на шляху економії на витратах виробництва і зростанні його прибутковості в разі проведення активної інноваційно-інвестиційної політики. Відсутність зовнішньої "підкачки" платоспроможного попиту (в першу чергу, через систему держзамовлень) може зробити нові лікарські засоби недоступними, а відповідно "нецікавими" для масового споживача. Особливої актуальності ця проблема може набувати, коли мова йде про нові ЛЗ, призначені для лікування загрозливих інфекційних захворювань, онкозахворювань та ін.;

- економічний ефект від ряду інновацій має спряжений характер, оскільки проявляється в багатьох сферах. Особливо це стосується таких соціально важливих інновацій, як лікарські засоби (ЛЗ). Мова йде не тільки про формування технологічних ланцюгів, пов'язаних із впровадженням нових технологій, а відповідно й нових видів обладнання, субстанцій та ін., а також про значну економію коштів держбюджету, фондів соціального страхування, споживачів у зв'язку зі зменшенням витрат внаслідок тимчасової втрати працездатності. Отже, на мікрорівні іноді складно попередньо об'єктивно оцінити повну ефективність інноваційного проекту у сфері фармації, оскільки значна частка спряжених інноваційних ефектів реалізується поза сферою уваги первісного інвестора. Це обумовлює актуальність державної експертизи масштабних соціально-важливих інноваційних проектів та їх необхідну фінансову підтримку;

- висока тривалість інвестиційного лагу і відповідно терміну окупності інвестицій в інноваційні проекти у фармацевтичній промисловості;

- велика кількість ризиків, що супроводжують інноваційну діяльність (технологічний, фінансовий, комерційний та ін.), потребують певних зовнішніх стимулів і гарантій з метою створення системи мотивації, яка б спонукала підприємства, інвесторів до вибору і надання переваг саме інноваційній діяльності, а не іншим альтернативним формам збільшення капіталу.

Нині серед таких учених, як П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели, В. П. Савчук, С. И. Прилипо, Е. Г. Величко існують різні точки зору з питання основних функцій держави щодо регулювання інноваційного розвитку. У Законі "Про інноваційну діяльність" названі такі напрямки регулювання інноваційної діяльності: визначення і підтримка пріоритетних напрямків інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів; формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; захист прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; фінансова підтримка виконання інноваційних проектів; стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності; підтримка функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Однак, провідні вчені відмічають, що головним фінансовим інструментом науково-технічної політики розвинутих країн є бюджетне фінансування [11]. Держава бере на себе від 25 % до 50 % національних витрат на наукову сферу, при цьому для фундаментальних досліджень цей показник значно вищий – від 50 % до 75 % [17]. Основними одержувачами бюджетних коштів можуть бути не тільки державні лабораторії чи університети, що характерно для Японії, Німеччини, Канади, але й компанії приватного сектора, як це має місце у США (табл. 1).

Таблиця 1

Світова практика бюджетного фінансування наукових досліджень у галузі створення і впровадження нових препаратів державного та приватного секторів економіки країни\*

| Одержувачі бюджетних коштів          | Шляхи фінансування                                                                   | Особливості шляхів бюджетного фінансування                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Державні лабораторії та університети | – фінансування цільових програм                                                      | Бюджетне фінансування практикується і у випадках, коли держава виступає як замовник на створення ЛЗ, що призначені для лікування соціально небезпечних захворювань                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|                                      | – створення інноваційних фондів                                                      | У деяких країнах існує практика створення таких фондів при міністерствах науки і вищої освіти, і які, як правило, частково одержують кошти прямо з бюджету, а частково існують за рахунок спонсорської допомоги                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                                      | – створення системи безвідплатних субсидій, грантів під дослідницькі проекти         | Така форма надання бюджетних коштів університетам є досить розповсюдженою                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Компанії приватного сектора          | – через форму державного замовлення на науково-дослідні роботи на контрактній основі | У США, наприклад, 70 % державних витрат на наукові розробки і дослідження здійснюються у формі програмно-цільового контрактного фінансування. Одержання компанією контракту є результатом перемоги у тендері, умови якого дають можливість певному відомству одержати і порівняти необхідну інформацію щодо реального потенціалу фірм конкурентів. Але практика свідчить, що зайве пряме державне регулювання веде до зниження приватних капітальних вкладень, уповільнює процес удосконалення технологічних процесів і виробничого апарату |

\* Складено автором на основі джерел [9; 16].

Отже, вивчення світового досвіду дозволяє зробити наступний висновок: з позиції інтенсивної економічної самоорганізації очевидно, що стимулювання інноваційного розвитку виробництва слід шукати у створенні принципово нових механізмів державного регулювання економіки, які забезпечують позитивні зміни якості дії ринкового механізму [18; 20]. Тому, більш суттєвого значення у сучасній економіці повинні набувати такі непрямі методи державного стимулювання інноваційного розвитку, як:

- податкова політика;
- амортизаційна політика;
- кредитна політика держави;
- державна політика у сфері регулювання цін на інноваційну продукцію;
- державна політика у галузі стимулювання іноземних інвестицій.

Якщо звернутися до аналізу податкових систем України і розвинутих країн, то можна зробити висновок, що в їх основі істотних відмінностей немає. В Україні використовуються всі види прямого і непрямого оподаткування: податок на прибуток підприємств, прибутковий податок з громадян, земельний і майновий податки, ПДВ та ін. Проте в самій структурі непрямого і прямого оподаткування в Україні чітко проявляються риси, що принципово відрізняють її від систем оподаткування в умовах нормальної ринкової економіки. Наприклад, за міжнародними стандартами в Україні відрахування з прибутку є досить високими і становлять приблизно чверть усіх податкових надходжень (проти 5–10 % – у провідних західних країнах). Крім того, стимулююча роль податкової системи в Україні більш продекларована, ніж реалізована: податкові пільги, які передбачені законодавством, діють безсистемно, тому малоефективні; вони у більшій мірі носять тимчасовий характер, тому створюють пріоритетні умови, для діяльності окремих суб'єктів, а не розвитку процесів.

Серйозний крок для подолання цієї ситуації був зроблений з прийняттям нового Закону "Про інноваційну діяльність", в якому передбачене введення 50 % знижки з ПДВ по операціях з продажу

товарів (виконання робіт, надання послуг), пов'язаних з виконанням інноваційних проектів, внесених до Державного реєстру, а також 50 % знижки податку на прибуток, одержаного від виконання цих проектів. Передбачені у Законі податкові пільги спрямовані, у першу чергу, на розвиток процесів комерціалізації в інноваційній сфері. Але враховуючи визначені в ньому достатньо жорсткі вимоги щодо експертизи і Державної реєстрації інноваційних проектів, високу ризикованість інноваційної діяльності, можна заздалегідь передбачити, що можливість скористатися цими пільгами будуть мати далеко не всі суб'єкти, що займаються науково-дослідною діяльністю.

Вивчення світового досвіду переконливо свідчить, що арсенал пільг, які використовуються провідними країнами для створення сприятливих умов для стимулювання розвитку науково-дослідної діяльності, достатньо широкий. Так, наприклад, заслуговує на увагу введення спеціальної податкової знижки, яка спрямована на нарощування активності підприємств у сфері НДДКР. Компаніям і фірмам США, Франції, Японії, Канади дозволено зменшувати податок на прибуток на розмір фактичних додаткових витрат на науку порівняно з минулим чи базисним роком. Розмір такої знижки у США становить 20 %, у Франції – 50 % (при максимальному розмірі 5 млн фр. на рік), у Японії – 20 %, але не більше 10 % від загальної величини податкових зобов'язань компанії [9].

Не менш важливе значення, з точки зору активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, є використання майже у всіх економічно розвинутих країнах податкових пільг при інвестуванні в нові виробничі фонди.

Податкове законодавство Японії надає промисловим компаніям, що здійснюють інвестування передового обладнання, яке використовується для досліджень і розробок нової технології, право вирахувати із податку на прибуток 7 % розміру таких інвестицій. Дрібним і середнім компаніям, які використовують сучасне електронне устаткування, надано право вибору: застосування 7 % податкового інвестиційного кредиту чи методу прискореної амортизації.

Податкові знижки на інвестиції у Великобританії надаються компаніям у перший рік експлуатації машин і обладнання, промислових будівель. Їхні розміри досягають 50 % вартості нових машин і обладнання. В Ірландії в перший рік експлуатації обладнання розмір знижок досягає 100 %. У Канаді він коливається від 10 до 50 % [11]. Крім того, право одержання знижки можна відстрочити на кілька років, що дає змогу фірмам розраховувати інвестиційну стратегію на перспективу.

Отже, узагальнення досвіду щодо сучасного податкового інструментарію зі стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку провідних країн дозволяє зробити висновок, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів як у держави, так і у окремих підприємницьких структур, система оподаткування в Україні повинна бути побудована таким чином, щоб створювати реальні економіко-правові умови для акумулювання самими підприємствами та організаціями, які займаються цією діяльністю, необхідних фінансових ресурсів саме у процесі створення інноваційних продуктів. Особливо актуально це для фармацевтичної промисловості, яка є досить наукомісткою, характеризується високою тривалістю інноваційного процесу і значним інвестиційним лагом.

Слід також відмітити, що запропонована у Законі України "Про інноваційну діяльність" система податкових пільг передбачає їх застосування тільки на останніх стадіях інноваційного процесу. Крім того, у Законі не визначений термін надання податкових пільг.

На нашу думку, більше відповідає завданню побудови фінансового механізму стимулювання інноваційних процесів в Україні впровадження інноваційного податкового кредиту, який являє собою відстрочення сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних проектів, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отриманий згідно з чинним законодавством унаслідок реалізації цих проектів.

Впровадження інвестиційного податкового кредиту не вимагає додаткових кредитних ресурсів, бо в ньому використовується власний ресурсний потенціал підприємства, його прибуток, а саме та частина, яка повинна відраховуватися до бюджету у вигляді податку. Тому введення інвестиційного податкового кредиту буде заохочувати підприємства на підвищення ефективності діяльності та отримання прибутку. Але інвестиційний податковий кредит не слід розглядати лише як чергову форму пільгової дотації підприємствам. Надання кредиту має створювати заохочувальний ефект і дисциплінувати позичальника.

Отже, під час проведеного дослідження були обґрунтовані обов'язкові умови надання інвестиційного податкового кредиту підприємствам: стійкий фінансовий стан підприємства; переважно (не менш 50 %) інвестиційна спрямованість у використанні власних фінансових ресурсів інвестора; наявність економічного обґрунтування бізнес-плану інноваційно-інвестиційного проекту; термін окупності запозичених через інвестиційний податковий кредит коштів не повинен перевищувати п'яти років після реалізації інвестиційного проекту.

Зокрема, у фармацевтичній галузі податкові інвестиційні кредити повинні, у першу чергу, надаватися тим підприємствам та організаціям, які зайняті в реалізації інноваційних проектів зі створення оригінальних ЛЗ або дефіцитних на вітчизняному ринку препаратів, а також здійснюють впровадження нових технологій і технологічне переозброєння виробництва згідно з вимогами GMP.

Вирішальне значення впровадження обґрунтованої державної податкової політики для активізації інноваційного розвитку у фармацевтичній промисловості підтверджують такі розрахунки: введення пільг з податку на прибуток на ЛЗ, які відносяться до категорії життєво не обхідних, і звільнення від сплати ПДВ обладнання, яке призначається для технічного переозброєння хіміко-фармацевтичних підприємств, забезпечить щорічно для фармацевтичної галузі приблизно 23 млн грн додаткових інвестицій [1].

За оцінками експертів, надання означених податкових пільг, а також виключення з валового доходу хіміко-фармацевтичних підприємств усіх форм інвестицій та звільнення від сплати податку на прибуток коштів, які одержуються в результаті експорту власних ЛЗ, а від ПДВ – розробок нових субстанцій, дозволить фармацевтичним підприємствам одержати додаткові інвестиції, що необхідні для модернізації й технічного переозброєння виробництва згідно з вимогами GMP [15].

Не менш важливим напрямком фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в розвинутих країнах є амортизаційна політика. Саме амортизаційна, а не податкова політика держави розглядається як провідний напрямок стимулювання інвестиційної активності підприємницьких структур. За оцінками деяких економістів у розвинутих країнах на амортизацію припадає 60–70 % інвестицій в основний капітал [20]. Амортизаційні законодавства багатьох країн передбачають особливий пільговий порядок амортизації обладнання (введення прискорених норм амортизації), призначеного для технологічно передових галузей промисловості, а також для обладнання, що використовується для виконання НДДКР. Подібна практика застосовується у Бельгії, Італії, США, Японії. Уряд Великобританії дозволяє списання повної вартості прогресивного обладнання у перший рік його експлуатації. У Німеччині для капіталовкладень у наукове обладнання введено підвищені амортизаційні ставки його списання і в перший рік списується 40 % витрат на придбання [20].

Таким чином, амортизаційна політика держави повинна передбачати застосування таких методів амортизаційних списань і норм амортизації, що дають змогу в оптимальні терміни відшкодовувати раніше проведені інвестиції й одночасно зменшувати розмір прибутку до оподаткування [2]. І хоча Законом України "Про інноваційну діяльність" для інноваційних підприємств передбачена прискорена амортизація основних засобів і встановлена щорічна 20 % норма прискореної амортизації основних засобів третьої групи, на думку фахівців, сьогодні в Україні облікова функція амортизаційної системи домінує над її стимулюючою роллю, а тому для прискорення оновлення морально і фізично застарілого виробничого апарату необхідно підвищити гнучкість амортизаційної системи.

Активізація інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості у значній мірі залежить від встановлення відповідних умов надання кредитів підприємствам із боку комерційних банків. Так, в Україні за рахунок банківських кредитів щорічно освоюється не більше 2–3 % інвестицій в основний капітал. Не зважаючи на те, що ще протягом 2001–2002 рр. облікова ставка НБУ була знижена майже вдвічі (з 19 до 10 %), залишається завеликим розмір маржі між залученими коштами і кредитними ставками (в середньому маржа становить 20–22 відсоткових пунктів). На думку експертів, якщо Уряд і Національний банк України забезпечать здешевлення кредитів до 25 % річних, це буде суттєво сприяти поживленню інвестиційний процесів [19].

Низька інвестиційна активність комерційних банків обумовлена не тільки високим рівнем ризикованості інвестиційної діяльності та недостатньою її фінансовою віддачею, але й тим, що фінансовий потенціал багатьох комерційних банків України недостатній для інвестиційного забезпечення серйозних проектів і програм. За оцінками експертів лише в одного відсотка українських банків капітальна база відповідає міжнародним стандартам.

Розраховувати на активізацію участі комерційних банків у інвестиційному процесі та покращання умов надання ними кредитів на вказані цілі можна тільки за рахунок реалізації ініціативних та ефективних дій держави, яка повинна на довгостроковій і стабільній основі закріплювати за інвестиціями статус найважливішого господарського пріоритету й об'єкта найбільшого сприяння. Тому банкам, що проводять активну інвестиційну політику, слід передбачати зниження норм обов'язкових резервів. Або передбачити для них можливість утворення за рахунок прибутку спеціальних власних страхових фондів, що певною мірою сприятиме зменшенню їх інвестиційного ризику.

Враховуючи світовий досвід, підвищити зацікавленість комерційних банків у реалізації інноваційних проектів можна також за рахунок звільнення від оподаткування доходів банків, які отримані від довгострокових кредитів та інших вкладень у межах реалізації цих проектів.

У міжнародній практиці використовується і такий механізм активізації інвестиційної діяльності комерційних банків, як дотація до ставки відсотку за кредит, яка надається державою банкам за умов інвестування пріоритетних галузей і виробництва.

Важливим напрямком макроекономічної політики, спрямованої на активізацію науково-технічної діяльності підприємницьких структур, є також державна політика цін. Держава може впливати на процес внутрішнього ціноутворення в основному за двома напрямками: шляхом прямого регулювання і шляхом контролю за цінами. У багатьох розвинутих країнах (США, Японія, Австрія, Швейцарія, Норвегія, Греція, Данія, Канада, Іспанія, Швеція та ін.) від 5 до 50 % цін регулюються державою. У країнах ЄС регулюється до 15 % цін [12]. Практично у всіх названих країнах існує система державного регулювання цін на ЛЗ. Державне регулювання цін переважно стосується переліку ЛЗ, що є життєво необхідними. Тільки у Великобританії, Голландії і Німеччині має місце вільне ціноутворення на ЛЗ, але переважно на рівні виробника.

Крім того, відомо, що регулювання системи ціноутворення покликане забезпечити соціальний захист населення, доступність соціально значущої продукції в умовах інфляції й падіння купівельної спроможності. Але фахівці відмічають, що державне регулювання цін виправдане лише як тимчасова міра, оскільки супроводжується стагнацією виробничих процесів, обумовлює падіння мотиваційних стимулів щодо інноваційно-інвестиційної діяльності, супроводжується зростанням тиснення на державний бюджет [4].

Таким чином, найбільш доцільною для ринкової економіки є змішана система ціноутворення, яка передбачає використання регульованих і вільних цін. Цінова політика у галузі ЛЗ повинна врахувати як інтереси споживачів, так і виробників з тим, щоб не гальмувати процеси розвитку виробництва, тобто її стрижнем повинна бути гармонізація ринкових механізмів із гарантією соціальної захищеності. Звідси, оптимальним можна вважати такий підхід до регулювання цінової політики на ЛЗ, який передбачає державне регулювання цін тільки за життєво важливими препаратами [14]. Щодо цін на інші ЛЗ, то вони мають бути вільними та не підлягати державному регулюванню, що і буде створювати необхідний економічний механізм подальшого розвитку фармацевтичного виробництва.

Отже, на оригінальні ЛЗ і генерики ЛЗ нового покоління (які не мають аналогів на внутрішньому фармацевтичному ринку) повинен існувати мораторій протягом не менше 5 років на введення державного регулювання цін. Накопичений досвід свідчить, що практика обмеження встановлення вільних цін на нові та принципово нові препарати (на 2 і 3 роки відповідно) є необґрунтованою, оскільки цей термін є недостатнім для відшкодування витрат, пов'язаних з їх розробкою і впровадженням у виробництво [14].

Також, слід зазначити, що важливим напрямком державного регулювання процесу фінансового забезпечення як інноваційного так і інвестиційного розвитку фармацевтичної промисловості є побудова відповідного механізму залучення зарубіжних інвестицій у вітчизняну економіку. Так аналіз соціально-економічних досягнень ряду зарубіжних країн дозволив виділити позитивні й негативні сторони залучення та функціонування іноземного капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз залучення та функціонування іноземного капіталу у контексті світового досвіду\*

| Наслідки залучення та функціонування іноземного капіталу | Світ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Україна                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Позитивні сторони</b>                                 | Збільшення обсягів капітальних вкладень та зменшення строків їх накопичення; покращання платіжного балансу; впровадження сучасних технологій, ноу-хау; збільшення рівня комплексного використання сировинних ресурсів; стимулювання розвитку експортного потенціалу і зниження рівня імпортозалежності; забезпечення впровадження передового організаційного й управлінського досвіду; підвищення ступеня адаптації суб'єктів господарювання до умов конкурентного середовища; підвищення рівня зайнятості та кваліфікації робочої сили | Запровадження ВЕЗ, СРІД і ТПР, що сприяють залученню іноземного капіталу та стимулюють інноваційний розвиток фармацевтичної промисловості                                                                                                                                                                                                |
| <b>Негативні сторони</b>                                 | Трансферт за кордон частини прибутку; витіснення з ринку внутрішніх виробників та постачальників; жорстока експлуатація місцевих ресурсів; збільшення залежності країни від іноземного капіталу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Відсутність сприятливого інвестиційного клімату; недосконалість ринкового механізму; низький рівень ділової та професійної кваліфікації підприємців; нестача привабливих інвестиційних проектів; руйнівна податкова система; відсутність діючої системи страхування інвестицій; високий рівень інфляції; неконвертованість валюти та ін. |

\* Складено автором на основі джерел [6; 8].

Отже, світовий досвід свідчить, що оптимальним є співвідношення між внутрішніми і зовнішніми інвестиціями на рівні 90 % до 10 % [6]. Але в останні роки кошти іноземних інвесторів дорівнюють лише 1,2–1,5 % від загальної суми капіталовкладень в Україні.

Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити висновок, що нині в Україні інноваційний розвиток у ВЕЗ, СРІД, ТПР супроводжуються сукупністю нерозв'язаних проблем концептуально-методологічного, нормативно-правового, методичного та організаційно-економічного характеру.

У першу чергу, потребують розвитку методологічні засади побудови системи оподаткування суб'єктів підприємництва, що функціонують у ВЕЗ та ТПР. Тому, у податковому кодексі необхідно чітко визначити вичерпний перелік загальнодержавних податків, за якими може бути встановлений пільговий режим оподаткування, види податкових пільг для суб'єктів спеціальних податкових режимів та умови їх надання, кількісні параметри пільгового оподаткування за кожним податком і збором. Слід також законодавчо закріпити спеціальний порядок визначення податкових зобов'язань суб'єктів спеціальних податкових режимів. Для податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно поширити дію пільги з ПДВ на будь-які матеріальні та нематеріальні активи, які передаються (імпортується) як внески до статутного фонду підприємств.

Практика свідчить, що необхідно також зменшити до 200 тис. дол. США (з 500 тис. дол. США) законодавчо передбачений мінімум іноземних інвестицій, що надають підприємствам – суб'єктам спеціальних інвестиційних режимів право на отримання податкових пільг у процесі інвестування, у першу чергу, в об'єкти системи охорони здоров'я і соціальної допомоги [5].

Потребує удосконалення також державна економічна політика щодо надання гарантій іноземним інвесторам. Вона може будуватися шляхом укладання угод з урядами західних країн, що стосуються компенсації їх можливих збитків.

Крім того, масштабне залучення іноземних інвестицій у фармацевтичну промисловість у значній мірі гальмується відсутністю ефективного механізму страхування. І тут доцільним може стати використання досвіду Росії, яка вже провела широкомасштабну роботу зі страхування і перестраховання ризиків інвестиційних проектів при одержанні позики МБРР для розвитку фармацевтичної промисловості.

**Висновки.** Підводячи підсумки, слід наголосити на тому, що ефективне функціонування інноваційно-інвестиційного механізму, як на рівні національної економіки, так і окремої галузі, і підприємства, передбачає поєднання сукупного впливу всіх його елементів. Узагальнено досвід країн з ринковою економікою щодо форм і методів державного регулювання інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості, досліджено

перспективні фінансові інструменти державної науково-технічної політики в умовах ринку. Доведено, що з позиції інтенсивної економічної самоорганізації в сучасній економіці повинні набувати все більш суттєвого значення такі непрямі методи державного стимулювання інноваційного розвитку, як податкова, амортизаційна, кредитна політика, державна політика у сфері регулювання цін, стимулювання іноземних інвестицій та ін.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Отже, результати проведеного дослідження свідчать про те, що роль держави у сприянні інноваційного розвитку стає все вагомішою, а механізми його стимулювання більш урізноманітнюються. Тому необхідність державного регулювання інноваційного розвитку фармацевтичної промисловості України є об'єктивною та теоретично обґрунтованою. Однак окремі з розглянутих вище питань вимагають поглиблених розробок, більш ґрунтовних і комплексних досліджень.

1. Белов В. С. Управление прибылью: проблемы выбора, принятие финансовых решений / В. С. Белов, Н. Н. Селезнева, И. П. Скоблева. – СПб., 2007.
2. Білик М. Д. Принципи амортизаційної політики в сучасній вітчизняній економіці / М. Д. Білик // Фінанси України. – 1997. – № 10.
3. Дагаєв А. А. Фактор НТП в современной рыночной экономике / А. А. Дагаев. – М., 1994.
4. Есипов В. Е. Ценообразование на мировом рынке / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова. – Л., 2006.
5. Іванов Ю. Б. Проблеми реалізації стимулюючої функції оподаткування в Україні / Ю. Б. Іванов // Економічний розвиток. – 2002. – № 3.
6. Іжик О. Б. Види та значення інвестицій для розвитку економіки України / О. Б. Іжик // Вісн. Держ. ун-ту "Львівська політехніка". – 1999. – № 363.
7. Казаков В. Н. Новые формы организации научной деятельности в современных условиях: учеб. пособ. / В. Н. Казаков, А. В. Лесной. – М., 1995.
8. Лисяк Л. В. Реальність потенційних джерел інвестиційної діяльності в Україні / Л. В. Лисяк, В. М. Шумський // Фінанси України. – 2000. – № 2.
9. Лынный Н. В. Материальное стимулирование авторов изобретений, промышленных образцов и полезных моделей / Н. В. Лынный. – М., 2001.
10. Научно-технический прогресс и инвестиционная политика: Зарубежный опыт. – М., 1995.
11. Нейкова Л. И. Финансовые рычаги и стимулы технического развития промышленного комплекса Украины / Л. И. Нейкова. – Одесса, 1995.
12. Немченко А. С. Фармацевтическое ценообразование / А. С. Немченко. – Х., 2007.
13. Осика О. П. Економічні та організаційно-правові проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності / О. П. Осика: [монографія] / ІЕПД НАН України. – Донецьк, 1999.
14. Пивень Е. П. Порядок формирования системы цен на готовые лекарственные препараты и разработка методических подходов их совершенствования / Е. П. Пивень, Н. В. Ленева, Е. В. Тихомирова // Фармаком. – 1994. – № 1.
15. Проблеми регулювання української фармацевтичної галузі та можливості їх вирішення [Електронний ресурс] // Щотикневик Аптека. – 2008. – № 645 (24). – Режим доступу: <http://www.apteka.ua>.
16. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М., 1989.
17. Уотермен Р. Фактор обновления / Р. Уотермен; [пер. с англ.]. – М., 1986.
18. Хартман В. Д. Критический анализ теории и практики управления промышленными исследованиями и разработками / В. Д. Хартман, В. И. Шток. – М., 1979.
19. Хаустов В. Інноваційні процеси в Україні: реалії і перспективи розвитку / В. Хаустов, Т. Панфілов // Економіст. – 2002. – № 3.
20. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К., 1999.

Надійшла до редколегії 09.09.2010

Ю. Солов'ян, асп.

## УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ

*У статті розглядаються особливості управління державними корпоративними правами. Увагу зосереджено на основних методичних підходах до оцінки ефективності управління корпоративними правами держави. Надаються рекомендації стосовно підвищення ефективності управління державними корпоративними правами в Україні.*

*The paper is considered to the distinctiveness of the state corporate rights conducting. The attention is focused on the main methodical approaches to an estimation of a management efficiency by the corporate rights of the state. Recommendations as to efficiency increasing of the state corporate rights in Ukraine are given.*

© Ю. Солов'ян, 2011

**Постановка проблеми.** Актуальність теми дослідження управління державними корпоративними правами обумовлена значною роллю в економіці України акціонерних товариств з державною часткою у статутному фонді. В процесі становлення ринкової економіки інтереси держави як соціально-політичного інституту, направлені на вирішення не лише економічних, демографічних, інфраструктурних проблем, але й проблем, пов'язаних із виконанням функцій держави, як власника корпоративних прав. Внаслідок цього виникає необхідність підвищення ефективності управління акціонерними товариствами з державною часткою у статутному фонді та удосконалення оцінки ефективності такого управління, з метою покращення стратегії управління. Особливістю формування системи управління корпоративними правами держави є те, що ці процеси проходять під значним впливом держави. Корпоративні права держави можуть виникати в результаті: закріплення за державою акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації; корпоратизації державних підприємств; придбання корпоративних прав у діючих господарських товариствах на основі господарсько-правових договорів.

Нині управління державними корпоративними правами є неефективним, про що свідчать статистичні дані, результати аналізу управління корпоративними правами держави Фонду державного майна України (далі – ФДМУ), галузевих міністерств тощо. Це дає підстави зробити висновок про безсистемний характер управління державними корпоративними правами. Крім того, існуюча система управління державними корпоративними правами характеризується не об'єктивністю оцінки ефективності управління державними корпоративними правами. Саме тому проблеми управління державними корпоративними правами є актуальними і вимагають ґрунтовного аналізу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам управління державними корпоративними правами у своїх роботах приділяли увагу багато вітчизняних вчених: О. Пасхавер, М. Чечетов, І. Жадан, Т. Пасічник, С. Богачов, В. Євтушевський, Д. Баюра, Ю. Чихачова та ін. Однак, не зважаючи на велику кількість праць присвячених даній тематиці, окремі її аспекти недостатньо розроблені та висвітлені. Усебічне вивчення праць вітчизняних учених, показало, що практично усі вони зосереджені на проблемах створення і розвитку корпоративних відносин та механізмів управління корпоративними правами. Питання ж оцінки та підвищення економічної ефективності управління державними корпоративними правами лишаються недостатньо вивченими. Отже, високу актуальність мають подальші наукові дослідження, присвячені цій складній проблемі.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Дослідження показало, що недостатньо приділена увага саме питанням оцінки ефективності управління товариствами з державною часткою у статутному фонді при формуванні стратегії управління державним корпоративним сектором економіки, зокрема товариствами з державною часткою.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою даної статті є вивчення особливостей управління державними корпоративними правами та розробка рекомендацій стосовно підвищення ефективності управління державними корпоративними правами в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Останнім часом проблеми щодо управління державними корпоратив-

ними правами дедалі більше привертають увагу вітчизняних науковців та практиків. Управління державними корпоративними правами є складовою загального процесу управління державною власністю, але має свою специфіку, свої економічні, організаційні та законодавчі особливості.

Між іншим, управління корпоративними правами держави передбачає розв'язання таких завдань:

- забезпечення участі суб'єктів господарювання у здійсненні заходів, пов'язаних із виконанням державних функцій (економічна безпека, оборона, державні резерви, соціальні програми, державна монополія тощо), а також досягнення інших стратегічних цілей, визначених державою;

- збільшення за рахунок поліпшення фінансових результатів господарювання об'єктів управління надходженням сум податків і зборів до бюджетів, обов'язкових платежів (внесків) до державних цільових фондів, а також неподаткових надходжень у вигляді дивідендів (доходів), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, які перебувають у державній власності;

- здійснення контролю за використанням і збереженням майна господарських товариств, у статутних фондах яких є державна частка тощо [2].

Загалом, про ефективність системи управління державним майном можна судити по її спроможності реалізовувати стратегічні цілі управління, забезпечувати ефективність господарювання державних об'єктів, відповідний рівень доходності прав власності держави та гарантувати збереження державного майна.

Державна корпоративна власність є частиною державності, яка бере участь у системі державного регулювання країни. Вона потребує визначення завдань і критеріїв оцінки ефективності державного корпоративного підприємництва з огляду на сутність та інституційні завдання саме державної власності, для якої мікроекономічні показники відіграють підпорядковану роль відносно необхідності забезпечення зайнятості в регіоні або функціонування у тому спектрі галузей, які з тих чи інших причин є малорентабельними і навіть збитковими, непривабливими для приватного капіталу. Тому, мікроекономічні показники не можна вважати достатнім критерієм при оцінці ефективності управління державною власністю.

Для оцінки економічного потенціалу державної власності та виявлення її функціональної ролі велике значення мають кількісні показники, що фіксують масштаби прямої державної участі в підприємницькій діяльності. Серед тих, що найчастіше використовуються – частка ВВП, яка виробляється у державному корпоративному секторі; відсоток державних активів у загальній сумі сукупних (матеріальних і фінансових) активів корпорацій; частка держави у виробництві умовно-чистої продукції; питома вага державних інвестицій у промисловість та інфраструктуру, а також в основний капітал несільсько-господарських галузей; частка держави у валовому накопиченні основного капіталу тощо. Кожен із них характеризує специфічний аспект рівня розвитку державної власності, відповідно динамічний ряд для кожного з цих індикаторів вибудовується по-різному. В результаті складається ряд змінних показників, які в сукупності дають динамічну картину явища.

Слід погодитися з твердженням, що великі приватні корпорації, маючи значні масштаби виробничих та ринкових операцій, можуть серйозно впливати на ма-



кроекономічну ситуацію в державі шляхом участі у реалізації низки довгострокових програм регіонального, загальногосподарського й навіть національного масштабів. Але ж очевидно, що вплив на макроекономічні показники не є самоціллю й рушійною силою господарської діяльності приватного капіталу, оскільки той переслідує, передусім, мікроекономічний інтерес – отримання стабільного прибутку, збільшення обсягу продажу, зміцнення ринкових позицій, усунення небезпечного конкурента.

Для державної фірми, що діє від імені центральної чи місцевої влади, на чільному місці, навпаки, стоять загальногосподарські завдання досягнення макроекономічного ефекту в масштабі окремого регіону чи держави загалом. До переліку цих завдань можуть входити як власне економічні, так і соціально-економічні: підтримка важливих з точки зору національної економіки, але занепадаючих через непривабливість для приватного сектора галузей; забезпечення нормального функціонування інфраструктури; надання населенню пільгових послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення та інші. Мікроекономічні ж показники господарської діяльності дозволяють судити тільки про порівнянну життєздатність державних фірм, не пояснюючи причин, через які в державному корпоративному секторі поруч із рентабельними продовжують функціонувати й збиткові підприємства.

Зазначене жодною мірою не виправдовує безвідповідальності керівників підприємств з державною часткою за кінцеві результати діяльності: оцінюючи суперечність між низькою ефективністю державної власності на мікрорівні та макроекономічною необхідністю її функціонування у підприємницькій сфері, констатуючи її об'єктивний характер, треба знаходити важелі для підвищення й мікроекономічної ефективності управління державними корпоративними правами. Логіка тут очевидна: держава не може дозволити собі утримувати велику кількість підприємств, які не вирізняються високими мікроекономічними показниками.

Залучення приватного капіталу до державних підприємств у країнах з розвинутими ринковими відносинами обґрунтовано вважається заходом, спрямованим на поживлення інноваційної політики на цих об'єктах.

Однак для управління державними корпоративними правами, як і для державного підприємництва загалом, незалежно від форми його організації, головним критерієм ефективності має бути оцінка того, наскільки успішно реалізуються макроекономічні завдання, що відповідають системі орієнтирів державної політики.

Важливо акцентувати увагу на тому, що більшість українських акціонерних товариств з державною часткою у статутному фонді виникли не внаслідок еволюції індивідуального бізнесу, а внаслідок корпоратизації та приватизації державних структур, що накладає національні особливості на управління такими товариствами. Крім того, товариства з державною часткою у статутному фонді мають подвійний характер (мету) функціонування, який визначає головну відмінність у правовому регулюванні господарської діяльності такими товариствами та оцінці ефективності їх діяльності від приватних товариств. По-перше, вони функціонують у ринковому середовищі тому, як і комерційні товариства повинні отримувати прибуток; по-друге, вони є інструментом реалізації державної політики.

Держава у сучасному світі є активним економічним суб'єктом змішаної економіки, діяльність якого в еконо-

мічній сфері має дві складові. По-перше, безпосереднє управління державним корпоративним сектором економіки – державне підприємництво, по-друге, регулювання економіки як сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їх інтересів і дій для реалізації суспільних цілей. Діяльність держави як економічного суб'єкта ринкової системи відображає її економічну роль у суспільстві та виступає у двох основних аспектах: держава як регулятор суспільного життя (соціальна спрямованість) і держава як власник корпоративних прав.

Нині держава є найбільшим власником корпоративних прав, яка володіє досить значним корпоративним портфелем. Про це свідчать дані, наведені ФДМУ за 2009 р. Держава здійснювала управління своїми корпоративними правами у 646 відкритих і закритих акціонерних товариствах, 78 товариствах з обмеженою відповідальністю та 30 національних акціонерних і державних холдингових компаніях, що були створені за її участю під час приватизації (корпоратизації) державних підприємств [6]. Окрім цього, держава є власником великого масиву корпоративних прав розміром менше 50 % статутного фонду (422 од.). Вважається, що такі корпоративні права не гарантують необхідного реального впливу держави на діяльність об'єктів, але затримують їх ринкову трансформацію. Збереження їх у державній власності нерационально збільшує державні витрати на здійснення управлінських функцій. Тобто, переважаний портфель корпоративних прав нерационально поглинає управлінський потенціал держави [1, с. 4]. Однак, нині господарські товариства з часткою держави у статутному фонді, потребують системного підходу до управління результативністю та ефективністю своєї діяльності, який передбачає вибір відповідних критеріїв оцінки ефективності, механізму їх управління, методик аналізу ефективності та створення дієвої системи управління економікою підприємств корпоративного типу.

Ефективність системи управління державними корпоративними правами залежить від організації її роботи та від дієвості відповідних правових механізмів [5]. Нині в Україні діяльність з управління державними корпоративними правами є неефективною. Про низьку ефективність управління свідчать результати діяльності господарських товариств, де держава має корпоративні права понад 50 %, що забезпечує їй повний контроль над товариством. На 1 липня 2008 р. 80 товариств або 24 % знаходилися на різних стадіях банкрутства. Ще 43 товариства або близько 13 % за перше півріччя 2008 р. отримали збиток [6]. Управління не приносить відповідних доходів у Державний бюджет. За 2007 р. річна дохідність корпоративних прав склала 0,77 % (відношення суми дивідендів до номінальної вартості корпоративних прав) [1, с. 4].

На наш погляд, причиною цього є те, що держава як акціонер функціонує неефективно у межах певного інституціонального та правового середовища, яке нею ж і створюється.

Варто зауважити, що в Україні діє інституціональна система, яка складається з множини фактично автономних центрів управління, що не спроможні реалізувати єдину системну політику управління державною власністю.

Головним суб'єктом, що здійснює управління об'єктами державної власності від імені держави, є Кабінет Міністрів України. Решта органів виконавчої

влади виступають як уповноважені органи. Для органів виконавчої влади функції з управління державними об'єктами є неосновними. Їх виконання покладено на структурні підрозділи, що створені в їх складі й не мають додаткових повноважень.

ФДМУ виконує функцію головного органу з управління корпоративними правами держави. Для ФДМУ ця функція є основною і тому вона має більш високий рівень організації і нормативного забезпечення, ніж в інших уповноважених органах. Але вона вступає у протиріччя з іншою основною функцією ФДМУ – приватизацією. Зокрема, з метою обліку корпоративних прав держави ФДМУ веде постійний моніторинг за обігом корпоративних прав та є розпорядником Реєстру корпоративних прав держави, який є складовою Єдиного реєстру об'єктів державної власності, відповідно до законодавства.

Окрім державних органів до суб'єктів управління віднесені Національна і галузеві академії наук, яким державне майно передано в оперативне управління, а також господарюючі суб'єкти (державні холдингові та акціонерні компанії), до статутних фондів яких внесені корпоративні права держави, та уповноважені особи – юридичні або фізичні, яким в управління передаються корпоративні права держави. Державні об'єкти розподілені між зазначеними суб'єктами управління. Основна маса корпоративних прав держави зосереджена в управлінні ФДМУ – 84,6 %, решта – 15,4 % – в управлінні інших виконавчих органів [1, с. 11].

Крім того, інституціональне суміщення повноважень призводить до паралелізму і перехресненню функцій, що знижує контроль, а значить і відповідальність за ефективність управління.

У процесі безпосереднього управління об'єктами, які їм підвідомчі, державні органи поєднують дві полярно різні функції:

- з одного боку, виконують повноваження власника, що зацікавлений у максимізації прибутку;

- з іншого – виступають у ролі представника загальних інтересів країни (забезпечення інвестиційно-інноваційної, економічної і соціальної політики тощо).

Це породжує конфлікт інтересів, і в результаті державні органи реалізують в управлінні, як правило, оперативні відомчі інтереси. В останні роки серед оперативних завдань превалюють фінансові – забезпечення максимальних доходів до Державного бюджету.

Що стосується контролю та оцінки ефективності управління корпоративними правами держави, то суб'єкти управління виконують такі функції: забезпечують проведення моніторингу та здійснення постійного контролю за виконанням затверджених планів; систематично заслуховують звіти голів спостережних рад та голів правління, обраних (призначених) за поданням суб'єктів управління; про результати моніторингу подають інформацію Кабінету Міністрів України (далі – Кабміну) та ФДМУ, а у разі потреби ініціюють звернення до державних органів про вжиття відповідних заходів. Передбачається, що Кабмін з урахуванням галузевих та інших особливостей самостійно встановлює систему критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави на основі результатів аналізу інформації про діяльність господарських товариств, у статутних фондах яких є державна частка. Однак оцінку ефективності управління корпоративними правами держави все ж доцільно проводити систематично. У разі виявлення невідповідності управління корпоративними правами

держави встановленим нормативам суб'єкт управління вживає заходів до підвищення його ефективності.

Для ефективного здійснення своїх корпоративних прав держава потребує створення спеціальної системи управління ними, яка включатиме окрім інституціональної складової ще й правову.

Першими концептуальними документами, в яких викладалися підходи до побудови системи управління об'єктами державної власності в Україні є: постанова Кабміну від 11 лютого 2004 р. № 155 "Основні концептуальні підходи до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави" та Закон України "Про управління об'єктами державної власності" № 185-V від 21 вересня 2006 р. Фактично ці документи закріпили систему управління державними об'єктами, яка історично виникла в країні, тільки доповнили її окремими регламентами, що до цього не мали правового оформлення.

Варто зауважити, що особливу увагу в Основних концептуальних підходах щодо підвищення ефективності управління корпоративними правами держави приділено механізму забезпечення захисту інтересів держави. Зокрема, для сприяння надходженню недержавних інвестицій у розвиток стратегічно важливих господарських товариств, які мають регіональне значення, з одночасним забезпеченням у них контролю держави за прийняттям рішення щодо їх подальшої діяльності пропонується запровадити механізм, зокрема правовий, збереження державної частки у статутному фонді товариства у разі здійснення додаткових емісій акцій (реінвестування прибутку, резервування державних фондів для фінансування відповідних заходів тощо). Додаткові фінансові ресурси можуть залучатися також шляхом випуску облігацій підприємств та інших фінансових інструментів.

Крім того, Основні концептуальні підходи визначають й інші механізми контролю та оцінки ефективності управління корпоративними правами держави, організаційного та кадрового забезпечення, а також перелік заходів, спрямованих на забезпечення цілей, визначених у ньому [2, с. 12]. Наприклад, саме завдяки цьому документу був розроблений законопроект щодо інституту "золотої акції".

Загалом, аналіз нормативно-правової бази дозволить дійти висновку, що організаційно-правове забезпечення системи управління державними корпоративними правами здійснюється у контексті приватизаційних процесів і характеризується відсутністю чіткої стратегії розвитку системи, а також закону, зокрема "Про управління державними корпоративними правами", який би регламентував діяльність суб'єктів з державною часткою у статутному фонді та визначав основні поняття, терміни і цілі управління, методологію визначення оцінки ефективності управління.

Ефективна реалізація державою своїх корпоративних прав є неможливою без володіння достовірною інформацією щодо вартості цих прав (як і вартості бізнесу товариства загалом). Така інформація може бути необхідною в багатьох випадках – при визначенні напрямків використання прибутку товариства та розміру дивідендів, у зв'язку з залученням інвестицій, укладенням товариством інших значущих угод, при прийнятті рішення про продаж державних корпоративних прав, реорганізацію чи ліквідацію товариства, інших управлінських рішень. Відповідно до ст. 169 Господарського кодексу України, корпоративні права держави та активи суб'єктів госпо-

дарювання, у статутному фонді яких визначено частку держави, підлягають оцінці за методикою, що затверджується Кабміном згідно з вимогами закону.

Методика оцінки державних корпоративних прав затверджена постановою Кабміну від 2 серпня 1999 р. № 1406 (чинна редакція – із змінами та доповненнями, внесеними постановою Кабміну від 11 жовтня 2002 р. № 1510). Згідно з цією Методикою проводиться оцінка вартості державних корпоративних прав та активів господарських товариств, у статутному фонді яких є державні корпоративні права. Методика поширюється на значне коло об'єктів. Об'єктами оцінки, що підпадають під дію Методики, є не тільки безпосередньо державні корпоративні права, а також власний капітал господарського товариства, цілісні майнові комплекси, що входять до складу господарського товариства, в якому є державна частка або індивідуально визначені активи такого товариства.

Методика використовується для визначення:

- 1) вартості державних корпоративних прав як частини ринкової вартості господарського товариства;
- 2) вартості власного капіталу господарського товариства;
- 3) вартості державних корпоративних прав, щодо яких прийнято рішення про придбання від імені держави в порядку, встановленому законодавством;
- 4) розміру збитків, які підлягають відшкодуванню, завданих внаслідок неналежного виконання уповноваженими особами повноважень з управління державними корпоративними правами;
- 5) вартості активів, які пропонуються для інвестування в господарське товариство;
- 6) вартості майна господарського товариства, що підлягає реорганізації, яке пропонується як внесок до статутного фонду іншої юридичної особи (в тому числі спільних підприємств) або як застава в разі укладення кредитної угоди відповідно до законодавства;
- 7) ринкової вартості основних засобів господарського товариства з метою одержання додаткової інформації для прийняття відповідних управлінських рішень [3].

Слід зауважити, що методикою передбачено два порядки проведення оцінки (з визначенням сфери їх застосування):

– *експертний порядок оцінки державних корпоративних прав* із залученням незалежних експертів – юридичних осіб, які, відповідно до угоди, укладеної з ФДМУ, мають право на проведення експертної оцінки державних корпоративних прав і активів господарських товариств;

– *неекспертний порядок оцінки* – проведення оцінки державних корпоративних прав безпосередньо спеціалістами ФДМУ (відповідно до затвердженої методики) [3].

Зазначимо, що проблема визначення критеріїв оцінки ефективності управління державними корпоративними правами, як і державного підприємництва загалом, є ключовою в прийнятті рішень стосовно конкретного змісту та організаційних форм економічної активності держави.

Найбільш поширеними методами оцінки ефективності є ті, що засновані на показнику рентабельності та порівнянні результатів господарської діяльності державної фірми і приватної корпорації, що діють приблизно в однакових умовах [4].

У вітчизняній літературі існує багато підходів до оцінки ефективності управління державними корпоративними правами.

Зокрема, Т. Пасічник [7] для оцінки ефективності функціонування відкритих акціонерних товариств пропонує використовувати показники виторгу щодо основних фондів, виторгу щодо числа зайнятих, рентабельності продаж, рентабельності активів, чистого прибутку щодо статутного капіталу, коефіцієнт автономії.

С. Богачов [8] досліджуючи ефективність акціонерної форми власності, пропонує одним із можливим методів вирішення цього питання – зіставлення фактичних показників функціонування підприємств, що відносять до різних форм власності в порівнянних умовах діяльності. При цьому, він пропонує аналізувати наступні економічні показники: обсяг продукції, чисельність працівників та оплату їхньої праці.

У західній літературі також немає уніфікованого підходу до оцінки ефективності управління державними корпоративними правами, значну увагу приділяють пошуку універсального критерію, який би зміг інтегрувати велику кількість показників оцінки ефективності управління в державному корпоративному секторі. Проте ці намагання поки що не дали реального результату.

В Україні робляться перші спроби здійснювати оцінку ефективності управління корпоративними правами держави на основі періодичної звітності. У складі ФДМУ створена спеціальна Комісія з проведення фінансово-економічного аналізу господарської діяльності відкритих акціонерних товариств. Кожний уповноважений орган створює атестаційні комісії для проведення атестації керівників господарських товариств, які їм підвідомчі.

У 2005 р. були впроваджені критерії для оцінки виконання представниками держави функцій з управління корпоративними правами. Оцінка здійснюється за результатами виконання функцій за квартал та рік. Як критерії оцінки застосовуються результати аналізу виконання показників: фінансового плану господарського товариства, умов контракту керівника виконавчого органу товариства, договору доручення з представником держави. Значення оцінок: "ефективно", "задовільно" і "неефективно".

Проте критерії оцінок діяльності господарських товариств і їх керівників, а також представників держави не узгоджені між собою і не завжди відображають реальний стан. Відомства підходять до оцінки роботи своїх представників невинувато лояльно. Так, наприклад, за результатами 2008 р. ФДМУ провів оцінку виконання посадовими особами центрального апарату і регіональних відділень функцій представників держави у наглядових радах. Оцінювалася робота по 77 господарських товариствах, зокрема оцінку "ефективно" одержали – 48, "задовільно" – 26, "неефективно" – лише 3 посадові особи. І це незважаючи на масове невиконання господарськими товариствами своїх фінансових планів [1, с. 13].

Отже, як було зазначено раніше, в Україні рівень управління державними корпоративними правами значно відстає від європейського. Головними державними пріоритетами, які приймаються до уваги при визначенні ефективності управління державними пакетами акцій виступають такі: а) виконання акціонерними товариствами функцій підтримки національної безпеки і обороноздатності; б) здійснення соціальних програм; в) регулювання природних монополій; г) реструктуризація підприємств і створення вертикально інтегрованих структур; д) залучення інвестицій і поліпшення фінансово-економічних показників.

На нашу думку, недостатня ефективність управління державними корпоративними правами зумовлена:

– нерациональною структурою корпоративних прав держави, яка склалася в першу чергу через відсутність чіткої стратегії приватизації у попередні роки;

– відсутністю у багатьох випадках реальних важелів впливу держави на діяльність об'єктів, у яких вона володіє певною часткою акцій;

– низьким професійним рівнем управління корпоративними правами з боку уповноважених органів держави та їх представників;

– недостатньою відповідальністю за якість управління;

– відсутністю джерел фінансування з боку держави для збереження її частки у випадку залучення додаткових коштів на збільшення власного капіталу.

Тому, необхідно розглянути основні напрями щодо вдосконалення системи управління корпоративними правами держави: ведення обліку цих прав, їх класифікація залежно від особливостей завдань управління ними та розміру державної частки в статутному фонді господарського товариства шляхом формування та ведення Реєстру корпоративних прав держави; оптимізація кількості господарських товариств, у статутних фондах яких державна частка; створення надійного механізму захисту інтересів держави у процесі управління цими правами без обмеження законних інтересів інших власників; визначення повноважень та відповідальності суб'єктів управління; визначення критеріїв ефективності управління цими правами та законодавчого впровадження на їх основі моніторингу результатів управління; підвищення професійного рівня та відповідальності посадових осіб органів виконавчої влади та інших суб'єктів управління за результати діяльності відповідних господарських товариств.

**Висновки.** Таким чином, у національній моделі корпоративного управління, де держава є активним власником при вирішенні питання ефективності управління державними корпоративними правами вона повинна ставити такі цілі:

– отримувати вигоди від ефективного управління корпоративними правами, стимулювати інвестиційні шляхи розвитку державного корпоративного сектору економіки;

– здійснювати управління корпоративним сектором у межах реалізації переважно соціальних функцій держави, підвищити роль господарських товариств з державною часткою у вирішенні нагальних соціальних потреб;

– забезпечити стабільність та передбачуваність управління державними корпоративними правами, для цього запровадити системний підхід до управління державними корпоративними правами, який би забезпечував підвищення ефективності використання державного майна при управлінні державними корпоративними правами, що в свою чергу має призвести до суттєвого збільшення надходжень до Державного бюджету України та захисту прав держави як власника корпоративних прав.

Крім того, на нашу думку, для побудови ефективної національної моделі управління державними корпоративними правами та функціонування ефективної системи управління державними корпоративними правами необхідно розробити та впровадити законопроект "Про управління державними корпоративними правами", а також розробити єдину державну стратегію щодо управління державними корпоративними правами, яка повинна бути спрямована на досягнення загальносуспільних потреб економіки України.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Обсяг і мета даної статті не дозволяють повною мірою, комплексно дослідити проблему ефективності управління державними корпоративними правами, але основні аспекти проблеми розглянуті й потребують подальшого наукового дослідження.

1. Пасхавер О. Управління державною власністю в Україні: аналіз і рекомендації з удосконалення. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. Пасхавер. – 2008. – Режим доступу: [http://brc.undp.org.ua/img/publications/Governance%20in%20state%20property\\_analytical%20note\\_Pashaver\\_ukr.pdf](http://brc.undp.org.ua/img/publications/Governance%20in%20state%20property_analytical%20note_Pashaver_ukr.pdf).
2. Салтицький С. Корпоративні права держави: суть, значення, перспективи / С. Салтицький // Юридична газета. – 2005. – № 9 (45).
3. Про затвердження Методики оцінки державних корпоративних прав: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 серпня 1999 р. № 1406 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1406-99-%EF>.
4. Четов М. Управління державною власністю у контексті економічної стратегії держави / М. Четов // Дзеркало тижня. – 2003. – № 17 (442).
5. Чихачова Ю. Правові засади управління державними корпоративними правами / Ю. Чихачова // Наше право. – 2007. – № 2. 6. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Фонду державного майна України. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua>.
7. Пасічник Т. Концентрація акціонерного капіталу в українській промисловості / Т. Пасічник // Фінанси України. – 2004. – № 3.
8. Богачов С. Акціонерні промислові підприємства: перші результати діяльності / С. Богачов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2.

Надійшла до редколегії 28.10.2010

М. Урбан, асп.

## РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У КАЗАХСТАНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*Досліджено особливості формування та регулювання інноваційної інфраструктури у Республіці Казахстан. Проведено аналіз рівня ефективності функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури. Запропоновано низку заходів, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності у технопарках національного і регіонального рівнів як основних об'єктів інноваційної інфраструктури.*

*The article investigates the peculiarities of innovation infrastructure formation and regulation in the Republic of Kazakhstan. The efficiency level of innovation infrastructure objects functioning is analysed. It is offered a number of measures aimed at the enhancement of innovation activity in technical parks of national and regional levels as the main objects of innovation infrastructure.*

**Постановка проблеми.** Упродовж останнього десятиліття Казахстан демонструє значні досягнення у сфері інноваційного розвитку. Після виходу зі складу СРСР експортний потенціал Казахстану мав чітко виражену сировинну орієнтацію і формувалася за рахунок паливного та металургійного комплексу. У структурі експорту велика частка припадала на нафту

та нафтопродукти (35 %), іншими важливими товарами групами були кольорові метали (17 %), чорні метали (16 %), руди (12 %), окрему частину експорту становили зернові культури (9 %) [3]. Розуміючи безперспективність консервування тогочасної економічної ситуації, керівництво держави сформувало чіткі пріоритети інноваційного розвитку. Значну увагу було

приділено побудові інноваційної інфраструктури, яка забезпечує зв'язок науки і бізнесу, та розробці ефективної законодавчої бази у сфері інноваційної діяльності. Як наслідок, Казахстан у 2009 р. вийшов на одні з перших позицій в успішній реалізації інноваційної моделі розвитку серед країн СНД. Особливо актуальним є досвід розбудови інноваційної інфраструктури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню функціонування інноваційної інфраструктури у країнах СНД присвячені праці таких учених: О. І. Амоші, Н. В. Васильєвої, Е. А. Галанц, О. І. Галиця, В. М. Гесця, О. І. Дация, О. І. Жилінської, Ю. Г. Кульєвської, А. А. Мазура, Є. З. Сулейменова, М. С. Тасекеєвого та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Як показала практика, створення найдосконалішої серед країн СНД законодавчої бази, спрямованої на успішне функціонування інноваційної інфраструктури, а також реально діючі технопарки ще не є гарантом стрімкого технологічного та економічного зростання. Важливо дослідити основні досягнення і проблеми формування та функціонування інноваційної інфраструктури у Казахстані, що мають спільні з Україною проблеми, виявити причини їх виникнення та напрями подолання.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є аналіз особливостей діяльності інноваційної інфраструктури у Казахстані, які гальмують інноваційний розвиток країни, та розробка рекомендацій у контексті можливостей їх урахування в українській практиці.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах нагальної потреби переходу економіки Казахстану від сировинної спрямованості до сервісно-технологічної, було обрано інноваційну модель розвитку. Наказом президента Н. Назарбаєва у 2003 р. було затверджено "Стратегію індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан" [4]. Період дії стратегії склав 12 років (2003–2015 рр.). Одним з головних напрямків програми розвитку стало формування ефективної інноваційної інфраструктури, шляхом створення технопарків та науково-технологічних зон у містах з розвиненою мережею науково-технічних і промислових організацій, та підприємств з високим науково-технологічним потенціалом. Для фінансової підтримки стратегії згодом (через два роки) було організоване державне акціонерне товариство "Національний інноваційний фонд" зі статутним капіталом у 85 млн дол. США [4].

За основу формування технопарків як визначальних об'єктів інноваційної інфраструктури було взято європейський досвід, що має наступні особливості:

- можливість розміщувати на своїй території малі та середні інноваційні фірми, розвиваючи тим самим інноваційний бізнес у складі бізнес-інкубаторів технопарку;
- надання всім учасникам технопарку привілейованих умов функціонування.

До 2010 р. у Казахстані було створено 10 технопарків. У складі кожного з них були зареєстровані бізнес-інкубатори, що містили у своєму складі від 10 до 20 малих і середніх інноваційних фірм. Терміни перебування таких організацій – 2–5 років [5]. Основними послугами та привілеями, якими користуються фірми-резиденти, є отримання в оренду виробничих та адміністративних площ, прокат технологічного обладнання, отримання загальних комунальних і комунікаційних послуг, діяльність на пільгових засадах.

За рівнем функціонування всі технопарки у Казахстані поділяються на національні та регіональні. Національні технопарки орієнтовані на створення нових

галузей, які мають сприяти забезпеченню майбутньої конкурентоспроможної економіки. Регіональні технопарки створюються з метою визначення, розкриття і розвитку інноваційного потенціалу певного регіону. Розташування цих об'єктів інноваційної інфраструктури відбувається на територіях великих підприємств із залученням до співпраці провідних ВНЗ і науково-дослідних інститутів. Так, три з десяти технопарків у Казахстані розташовані на території вузів, решта сім здійснюють свою діяльність на територіях промислових підприємств та наукових центрів.

Велика частина технопарків Казахстану знаходиться у великих містах або промислових центрах, які мають у своєму складі наукові установи та кваліфікованих фахівців. Близько 60 % технопарків розташовано у великих містах (Алмати, Астана, Атирау і Караганда); решта функціонують у середніх і малих містах (Усть-Каменогорськ, Уральськ і Степногорськ). Форма власності технопарків є змішаною. При цьому, відношення державного і приватного сектору складає 75 % до 25 % [5].

Згідно із законодавчою базою, яка регулює інноваційну діяльність у Казахстані, технопарки діють в умовах спеціального режиму, за яким вони:

- звільняються від податку на додану вартість;
- звільняються від митних платежів на товари, що ввозяться;
- отримують пільгове фінансування інститутами розвитку;
- учасники технопарків звільняються від земельного та майнового податку.

На перспективу планується створити технопарки в кожному регіоні країни, з метою побудови ефективної інноваційної інфраструктури та розвитку малого і середнього інноваційного бізнесу.

Проаналізуємо останні статистичні дані діяльності технопарків у Казахстані. Так основна частина малих і середніх компаній, що входять до складу технопарків задіяні у сфері послуг, а також у харчовій, текстильній та деревообробній галузях народного господарства. В технологічній сфері функціонує лише 2 % підприємств [2]. Цей показник ставить під питання реальну ефективність технопарків Казахстану. Резиденти орієнтовані переважно на місцевий ринок, на нього припадає 90 % продаж, на решту Казахстану – 9 %. На підтвердження цієї статистики наведемо інформацію про рівень новизни товару, який виробляється фірмами у складі технопарків: 39,4 % резидентів випускають продукцію, що є новою для свого району; 15,2 % – інноваційну продукцію на рівні Казахстану. Базові інновації відсутні. Серед фірм-нерезидентів ситуація аналогічна, а саме: 37,5 % – орієнтовані на місцеві ринки та 15,6 % – на національний. Щодо співпраці у технопарку, то ситуація наступна: 92 % фірм-резидентів мають зв'язки з нерезидентами; 62 % співпрацюють з іншими резидентами; 46 % – співпрацюють з ВНЗ. Найбільш поширеною причиною зв'язків є закупівля виробничих матеріалів. Моніторинг технопарків у 2007 р. виявив, що 80 % малих і середніх компаній, що входять до складу технопарку, прийняли це рішення з метою отримати можливість пільгового функціонування протягом 2–5 років [5]. Отже, мотивом входження підприємства до технопарку є не проведення інноваційної діяльності, а отримання пільг та державних дотацій.

Основною причиною невдач у побудові інноваційної інфраструктури є неврахування внутрішніх особливостей національної економіки при застосуванні європейського досвіду.

Необхідно пам'ятати, що ефективність більшості інструментів інноваційної політики, які широко використовуються у провідних країнах світу, полягає в наявності реально діючих механізмів ринкової економіки, сформованому й успішно функціонуючому бізнесу приватної форми власності; унаслідок державного замовлення в конкретних галузях, яке є інструментом державного регулювання прямого впливу, а також діяльності інноваційно активних малих і середніх підприємств, у першу чергу, продиктовану бажанням отримання на ринках збуту значних конкурентних переваг, а не пільг від держави.

Казахстану, як країні, в якій лише формується ринкова економіка, необхідно вдосконалити програму інноваційного розвитку за такими напрямками:

- приймати до складу технопарку 80 % малих і середніх підприємств задіяних у високотехнологічних галузях національного господарства і тільки 20 % усіх інших;

- проводити регулярний моніторинг усіх учасників технопарків на предмет визначення рівня інноваційної ефективності;

- розробити багаторівневу систему пільг, яка буде прямо пропорційною рівню інноваційної активності підприємств, що функціонують у складі технопарків;

- застосувати принцип цільового фінансування у реалізації інноваційних проектів.

Ці заходи забезпечать оптимізацію інноваційних процесів у державі, підвищать рівень ефективності національних та регіональних технопарків та поступово виведуть промисловість Казахстану на новий високотехнологічний та конкурентоспроможний рівень.

Використання зарубіжного досвіду в питаннях формування ефективної інноваційної інфраструктури без урахування внутрішніх особливостей держави є реаліями сучасності для України також. Наявність діючих технопарків і результатів їх успішної роботи, поки що не дають підстав говорити про максимальну ефективність у функціонуванні об'єктів інноваційної інфраструктури. Натомість, серед пропозицій направлених на оптимізацію інноваційної діяльності у Казахстані, для України є актуальним регулярний моніторинг резидентів технопарку на предмет визначення їх інноваційної ефективності, вдосконалення системи пільг для об'єктів інноваційної інфраструктури та застосування принципу цільового фінансування. Окрім цього, Україні слід збільшувати кількість малих і середніх інноваційних підприємств у складі національних технопарків з метою розвитку малого і середнього конкурентоспроможного бізнесу та національної інноваційної інфраструктури загалом.

**Висновки.** Починаючи з 2003 р. у Казахстані триває реалізація стратегії інноваційного розвитку і за шість років роботи є певні результати: сформовано відповідне законодавство, створено 10 технопарків національного та регіонального типу, розроблено ефе-

ктивну систему пільг, забезпечено присутність малого і середнього бізнесу в структурі технологічних парків на тимчасовій основі. Разом з тим, лівова частка інноваційної активності у складі технопарків припадає на державний сектор, тоді як компанії приватної форми власності демонструють практично той самий рівень інноваційної ефективності, що й нерезиденти. Окрім цього, частка високотехнологічних компаній у складі технопарків не перевищує 2 %. Практично повністю відсутня орієнтація на міжнародні ринки збуту, а вироблена продукція має інноваційний характер лише на внутрішньому ринку. Базові інновації відсутні повністю. Ситуацію, яка склалась у межах інноваційної інфраструктури Казахстану, можна охарактеризувати як малоефективну. Констатуємо відносно успішності діяльності технопарків, головною причиною цього є неврахування внутрішніх особливостей національної економіки при застосуванні європейського досвіду побудови інноваційної інфраструктури. Покращити ситуацію можливо шляхом удосконалення програми індустріально-інноваційного розвитку Казахстану стосовно формування та функціонування інноваційної інфраструктури.

Проблема недосконалої інноваційної політики держави є і в Україні. Тому пропозиції щодо оптимізації інноваційної інфраструктури у Казахстані, у своїй більшості, є актуальними і для України.

**Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку.** Подальше вивчення інноваційної інфраструктури Казахстану буде спрямовано на детальний аналіз особливостей діяльності ВНЗ і науково-дослідних інститутів країни, оскільки ці об'єкти інноваційної інфраструктури виконують важливу роль у процесах формування та успішного функціонування технопарків.

1. Галиця О. І. Механізм функціонування технопарків та бізнес-інкубаторів / О. І. Галиця // Економіка промисловості. – 2005. – № 4.
2. Финансовое, кадровое обеспечение научно-технических программ в Республике Казахстана и их результативность / Е. З. Сулейменов, Ю. Г. Кульевская, Д. Ш. Чултурова [та ін.] // Аналитический доклад. Алматы. – 2009.
3. Жилинська О. І. Розвиток інноваційної інфраструктури / О. І. Жилинська, Д. В. Чеберкус // Фінанси України. – 2005. – № 7.
4. [Електронний ресурс] // Сайт Міністерства освіти та науки Казахстану. – Режим доступу: <http://www.edu.gov.kz>.
5. [Електронний ресурс] // Агентство Республики Казахстана по статистике. – Режим доступу: <http://www.stat.kz/Pages/default.aspx>.
6. [Електронний ресурс] // Правительственный портал Республики Казахстана. – Режим доступу: <http://ru.government.kz>.
7. [Електронний ресурс] // Портал "Наука в Казахстане". – Режим доступу: <http://www.naukazar.kz/edu/potential>.
8. [Електронний ресурс] // Национальный центр научно-технической информации. – Режим доступу: <http://www.inti.kz>.
9. Діяльність технологічних парків України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства науки і освіти. – Режим доступу: [www.mon.ua/science/innovation](http://www.mon.ua/science/innovation).
10. Radosevic S. Between Vision and Reality: Promoting Innovation Through Technoparks in Kazakhstan / S. Radosevic, M. Myrzakhet // Econ Papers. – London, 2006. – № 8.

Надійшла до редколегії 04.10.2010

Н. Кузнєцова, канд. екон. наук, асист.

## ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Досліджено теоретичні засади та практику розвитку Інтернет-підприємництва в умовах глобалізації товарних ринків, інтернаціоналізації та стандартизації управлінських механізмів маркетингової діяльності, розглянуто сутність, специфіку, основні прояви електронного бізнесу, а також інструментарій ефективного просування Інтернет-проектів у віртуальному просторі.*

*The theoretical and practical aspects of Internet business under the product markets globalization, internationalization and standardization of marketing management activities are researched, the essence, specificity and major performances of e-business' tools and effective promotion of internet projects in virtual marketplace are analyzed.*

© Н. Кузнєцова, 2011

**Постановка проблеми.** Динамічний розвиток товарних ринків передбачає постійне удосконалення системи управління підприємницькою діяльністю. Особливо у сучасних умовах, коли одним з дієвих інструментів підприємництва є перехід фізичного бізнесу у віртуальний простір, формування електронних засобів бізнес-комунікацій, а як наслідок – становлення окремої науки Інтернет-маркетингу. Визначення інструментів управління бізнесом у віртуальному просторі забезпечує не тільки адекватне наслідування світовим тенденціям та якісне спілкування зі споживачем, але й забезпечення сталих конкурентних позицій компанії на ринку.

Віртуалізація бізнесу набирає обертів з неймовірною швидкістю, що певним чином позначається на динаміці, формах, інструментах та методах маркетингового управління. Інтенсивне поширення електронних форм та видів підприємницької діяльності передбачає розвиток Інтернет-комерції та Інтернет-комунікацій. Це вимагає теоретичного обґрунтування економічних процесів, що здійснюються через Інтернет та розробки практичних інструментів удосконалення форм Інтернет-підприємництва, адже нині практично всі дії у віртуальному просторі виконуються інтуїтивно – методом “спроб та помилок”. Це здебільше призводить до неочікуваних результатів у просуванні товарів і послуг на ринку та не гарантує жодних адекватних реакцій споживача на той чи інший товар. З віртуалізацією бізнесу змінюється сам підхід до реалізації маркетингових функцій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання просування товарів та послуг у віртуальному просторі до теперешнього часу майже не висвітлювались у вітчизняній науковій літературі, адже Інтернет-підприємництво як функція управлінської діяльності сформована лише на початковому рівні. Водночас у глобальній мережі з кожним днем з'являється все більше різних комунікативних контактів, що формуються за професійними інтересами, споживчими перевагами, соціальними уподобаннями тощо (контакти, форуми, блоги), де спілкуються спеціалісти з маркетингу, PR, реклами, стратегічного управління, а також споживачі товарів і послуг, які в процесі спілкування визначають основні тенденції та особливості переходу фізичного бізнесу у віртуальний простір та фактично розробляють нові норми та правила Інтернет-маркетингу [1].

Розглядаючи віртуальне підприємництво як сукупність двох основних складових – маркетингові інструменти просування та технічне просування, слід зазначити, що деякі технічні аспекти реалізації Інтернет-проектів та різних видів підприємницької діяльності висвітлені в роботах І. Ашманова, А. Іванова, А. Чумикова, Н. Євдокимова, І. Лебединського [2]. Фрагментарно маркетингові інструменти у віртуальній економічній діяльності представлені в роботах Ф. Котлера, У. Хенсона, А. Хартмана, Д. Еймора, де розкрито окремі аспекти віртуальної економіки та тенденції її розвитку, порівнюють фізичне та віртуальне макромаркетингове середовище, аналізують можливості Інтернету в реалізації підприємницьких завдань.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Проблемою наукового обґрунтування Інтернет-маркетингу є те, що нині, не зважаючи на стрімкі

темпи поширення ареалу та інструментів глобальної мережі досі не існує систематизації та класифікації методів ведення бізнесу у віртуальному просторі. Слід зазначити, що система показників оцінювання ефективності електронного бізнесу також потребує уточнення.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є узагальнення існуючих технологій віртуальної маркетингової діяльності суб'єктів підприємництва, аналіз практичних інструментів та систематизація існуючих методичних підходів до оцінки Інтернет-підприємництва.

**Виклад основного матеріалу.** Швидкі темпи технічного прогресу передбачають інтенсифікацію форм ведення бізнесу через Інтернет як самостійної економічної діяльності. Час, коли веб-сайт компанії був лише допоміжним інструментом у складній системі фізичного маркетингу, давно минув. У сучасному ринковому середовищі все більше операцій здійснюється у віртуальному просторі. Серед них не тільки такі об'єктивні процеси як торгівля, а й певною мірою суб'єктивно-емоційні, як, наприклад, просування товару чи послуги, формування іміджу компанії та брендинг, маркетингові комунікації та ін. Так, за прогнозом Всеукраїнської рекламної коаліції обсяг ринку Інтернет-реклами в Україні у 2010 р. складе близько 230 млн грн, у той час як сумарний обсяг ринку реклами в медіа складе близько 6,75 млрд грн (що на 28 % більше, ніж у 2009 р.). Отже, частка Інтернет-реклами в загальному обсязі медійної реклами – 3,4 % (для порівняння, в Росії вона дорівнює близько 5,7 %, а в Європі – 20 % [3]).

Віртуалізація бізнесу не тільки відкриває нові можливості для функціонування бізнесу, але й формує нові зобов'язання для компаній. І той факт, що нині теорія і практика Інтернет-маркетингу є досить розмитою і неформальною, ставить під сумнів ефективність діяльності багатьох акцій компаній. Адже у глобальній мережі, у порівнянні із середовищем фізичних форм підприємництва (offline business), не лише набагато вище ймовірність появи нових ринків і конкурентів – відбувається безперервний процес зміни і трансформації факторів ринкового середовища, виникнення нових ніш і технологічних можливостей реалізації концептуальних завдань маркетингового управління. Конкурентна боротьба стає суворішою. А за відсутності єдиного підходу до правил та норм регулювання бізнес-відносин, ця боротьба не завжди стає чесною і відкритою. Прикладом неетичної, недобросовісної конкуренції в Інтернет-просторі виступають:

- напади на комп'ютерну систему (сервер) з наміром зробити комп'ютерні ресурси недоступними для користувачів (Ddos-атаки);
- використання методів пошукової оптимізації (SEO-Search engine optimization) для погіршення позицій сайту в пошукових системах;
- злом серверів з метою зміни або знищення інформації на сайті (хакерство) тощо.

У той же час, якщо всі компанії будуть чітко розуміти в чому саме полягає суть Інтернет-підприємництва, основні його відмінності від фізичних форм організації бізнесу, вони зможуть ефективно використовувати всі переваги віртуальної діяльності (online business). Тільки за цих умов бо-

ротьба за користувачів, клієнтів, імідж, тобто за місце на ринку будуть об'єктивними та спрямованими. І тоді віртуальні економічні відносини будуть не стихійним процесом, а унікальною системою електронних комунікацій і підприємництва, завдяки якій у режимі реального часу можна отримати чіткі дані про відношення споживача до бренду, вибудувати систему переваг відвідувачів, максимально задовольнити потреби не тільки у матеріально-речових продуктах, але й товарах.

Розглядаючи Інтернет-маркетинг, як самостійну діяльність, перш за все слід чітко виокремити:

- самостійне Інтернет-підприємництво;
- електронні елементи фізичного підприємництва, представлені в Інтернеті.

Самостійне Інтернет-підприємництво відбувається виключно в межах віртуального простору, де всі основні функціональні процеси здійснюються online. До самостійного Інтернет-підприємництва можна віднести:

- Інтернет-магазини;
- інформаційні портали;
- соціальні мережі;
- консалтингові Інтернет-агенції;
- поштові сервіси;
- біржі Інтернет-послуг;
- розважальні ресурси та ін.

Електронні елементи фізичного підприємництва, представлені в Інтернеті фактично представлені компонентами сайту, який є візиткою будь якого підприємства, що підтримує свій бізнес за допомогою інструментів Інтернет. Перший досвід віртуалізації бізнесу у світі був не досить успішним. Частково усвідомивши переваги, які надає Інтернет, багато компаній активно створювали свої сайти, які у своїй більшості представляли собою сховища рекламних проспектів та інформації про продукти. Але через брак досвіду та обмеженість технічних можливостей віртуальні ресурси на сайтах використовувались лише як допоміжний інструмент у маркетинговій стратегії компанії. На електронних сторінках не було ні структури, ні зручної системи навігації та достатньої інформації про саму компанію. Багато компаній, намагаючись залучити споживачів складною графікою або великою кількістю інформації, робили, таким чином, свої сайти практично недоступними для завантаження, так як це займало дуже багато часу. Звичайно, в таких умовах не могло бути й мови про стимулювання споживчого попиту чи формуванні прихильності клієнтів бренду. Адже мало хто в той час усвідомлював, що функціонування у віртуальному просторі дуже відрізняється від традиційних форм організації підприємництва.

До основних відмінностей Інтернет-маркетингу від класичного маркетингового управління відносять:

- наявність прозоріших можливосте розвитку і реалізації комунікаційних зв'язків;
- виокремлення значної персоніфікації віртуального бізнесу, що передбачає спілкування не з узагальненою цільовою аудиторією, а з кожним окремим споживачем [4];
- існування ефекту “самотиражованості”, який виникає в процесі Інтернет-маркетингу і є його специфічною особливістю: кожен крок у програмі просування потребує менше зусиль з боку компанії, але є більш відповідальним, адже у випадку нега-

тивного результату, зупинити поширення інформації, яке відбувається за мультиплікаційним принципом, майже неможливо;

- раціоналізація віртуальних комунікацій.

Виходячи з вищезазначених відмінностей віртуального бізнесу від фізичного, можна стверджувати, що успішний Інтернет-проект – це набір представлених і реалізованих у віртуальному просторі бізнес-пропозицій, що визначаються наступними параметрами:

- достатність інформативного наповнення й адекватний стиль діалогу зі споживачем;
- цілеспрямованість рекламних звернень/повідомлень конкретному споживачеві в залежності від його вподобань, ринкових пріоритетів, соціокультурного, демографічного портрета тощо.
- рівень повноти, ефективності, продуктивності та зручності використання Інтернет-ресурсу.

Наступним важливим аспектом аналізу успішної діяльності підприємства у віртуальному просторі є розуміння основних типів просування інформації в Інтернеті, а також класифікація інструментів її просування. Основними напрямками просування Інтернет-пропозиції в глобальній мережі є: (а) маркетингове просування; і (б) технічне просування. Маркетингове просування комерційних пропозицій включає класичний набір інструментів ефективного просування товару чи послуги. Але кожен з цих інструментів має пройти адаптацію щодо віртуальних особливостей бізнесу. І головною відмінністю Інтернет-просування є засоби за рахунок яких компанія передає своє звернення. Найважливішими інструментами маркетингового просування виступають:

1. Дизайн Інтернет-ресурсу. Зовнішній вигляд сайту компанії допомагає не лише створити враження на споживача, але й донести своєрідне “звернення” до нього. Потрапивши на сайт компанії вперше, споживач приймає рішення, чи хоче він залишитись на ньому, ознайомитись з інформацією глибше. Отже, ефективна стратегія Інтернет-просування повинна враховувати такий показник як зовнішня привабливість товару, яким у випадку віртуального бізнесу є сайт компанії.

2. Зручність Інтернет-ресурсу. Навігація виконує подвійну функцію, створюючи синергетичний вплив на свідомість споживача, посилюючи інтерактивність його реакції. По-перше, якісно створена система навігації не тільки робить сайт зручним для споживача, але й формує позитивне ставлення до товарної пропозиції. По-друге, зрозуміла і логічна побудова сайту дозволяє споживачу оптимізувати процес отримання необхідної інформації та прискорити ефект лояльності.

3. Наявність диференційних переваг. Створюючи сайт (чи самостійний електронний бізнес), компанії необхідно зрозуміти і виділити конкурентну перевагу віртуального варіанту використання пропозицій компанії. Цьому сприяє персоніфікація, коли в Інтернеті споживач перестає бути лише пасивною частиною умовного сегменту ринку, а стає окремою самостійною одиницею зі своїми перевагами й уподобаннями, що забезпечується завдяки встановленню зворотного зв'язку. Саме тому інструменти, що дозволяють поглибити online спілкування зі споживачем, мають бути представлені на сайті якомога якісніше.



4. Розвинена інформаційна складова. Якість інформації, представленої в межах Інтернет-ресурсу є одним із найважливіших факторів, що впливають на лояльність споживача. Чим ширше, яскравіше та цікавіше подано інформацію на сайті, тим глибше споживач ознайомиться з продуктом, а отже, складе повніше уявлення про нього. Чим вище якість представленої інформації, тим краще враження отримує споживач.

Технічне просування (SEO) Інтернет-ресурсу передбачає використання різноманітних засобів, що допомагають посилити позиції окремого сайту у глобальній мережі [5]. Це полегшує пошук, а відповідно, і доступ споживача до сайту компанії в мережі Інтернет. Структура технічного просування Інтернет-продукту представлена на рис. 1.

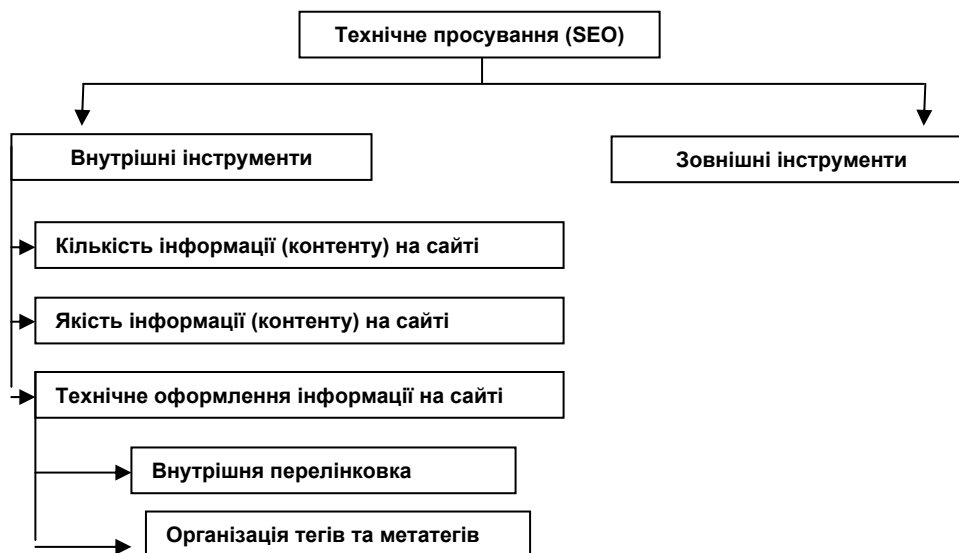


Рис. 1. Система технічного просування Інтернет-ресурсу (SEO)

Умовно, оптимізація ресурсу допомагає компанії зайняти лідируючі позиції в рейтингах пошукових Інтернет-систем. Отже, враховуючи вплив усіх факторів на розвиток Інтернет-підприємництва в глобальній мережі слід зазначити, що суб'єктивні маркетингові та об'єктивні технічні інструменти є органічно поєднаними і створюють позитивний ефект лише за умов комплексного застосування.

**Висновки.** Динамічний розвиток електронного бізнесу проявляється у поступовому переході від фізичних форм виробництва і розподілу до віртуальних шляхів виробничо-комерційної діяльності, в першу чергу управлінських засад організації бізнесу. Це передбачає вирішення не тільки технічних проблем організації бізнесу, але й адаптації традиційних механізмів маркетингового управління до умов глобалізації віртуального простору.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Таким чином, темпи переходу фізичного бізнесу до віртуального простору у світі зростають.

Це означає, що за декілька років більшість світових компаній буде здійснювати зростаючу кількість комерційних операцій через мережу Інтернет, що дозволить їм спростити та поглибити комунікаційні, у тому числі інтерактивні зв'язки, скоротити час та ресурси необхідні для більшості бізнес операцій. Це вимагає економічного обґрунтування процесів віртуалізації з метою подальшого розвитку інструментів електронного маркетингу.

1. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг : навч. посіб. / І. Л. Литовченко. – К., 2008.
2. Ашманов І. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов, А. Иванов. – СПб., 2008.
3. Украинский рынок Интернет-рекламы покажет рост 30 % в 2010 году [Электронный ресурс] // Агентство Интернет-новостей. Интернет-бизнес в Украине. – 2010. – 5 мая. – Режим доступа: <http://ain.ua/2010/05/21/26770>.
4. Котлер Ф. Персональный брендинг / Ф. Котлер. – М., 2008.
5. Оксанич А. П. Інформаційні системи і технології маркетингу : навч. посіб. / Оксанич А. П., Петренко В. Р., Костенко О. П. – К., 2008.

Надійшла до редколегії 29.11.2010

О. Твердомед, асп.

## РЕОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ І ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

*Розглянуто сутність реорганізації, визначено основні заходи реструктуризації (реорганізації) підприємств. Проаналізовано види реорганізації підприємств та показники її ефективності.*

*The essence of the reorganization, the basic measures of restructuring (reorganization) enterprises. The types of enterprises and the reorganization of its performance indicators.*

**Постановка проблеми.** Згідно з українським законодавством виділено такі форми реорганізації підприємств: злиття, приєднання, поглинання, виділення, перетворення, поділ [2]. Усі форми реорганізації проводяться за рішенням учасників або уповнова-

женого установчими документами органу юридичної особи (у добровільному порядку) або за рішенням суду або відповідних органів державної влади. У законодавстві може бути передбачено одержання згоди відповідних державних органів на злиття або

© О. Твердомед, 2011

приєднання юридичних осіб. Мається на увазі згода (у формі висновку) Антимонопольного комітету України. При злитті кожна з об'єднаних юридичних осіб припиняє діяльність, їх права та обов'язки переходять до новоутвореної юридичної особи.

Приєднання передбачає, що одна юридична особа припиняє діяльність, а її права й обов'язки переходять до іншої, вже існуючої юридичної особи. Її статус не змінюється, рішення про реорганізацію для неї фактично означає згоду прийняти зобов'язання приєднуваної організації та внесення відповідних змін до статуту.

Поглинання здійснюється придбанням корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства підприємством-санатором. Поглинуте підприємство може або зберегти свій статус юридичної особи і стати дочірнім підприємством цього санатора, або бути приєднаним до підприємства-санатора і стати його структурним підрозділом, утративши при цьому юридичний статус.

При виділенні на базі основної організації утворюються нові юридичні особи, але сама вона продовжує існувати. Частина майна, прав та обов'язків за розподільним балансом переходять до юридичних осіб, створених у результаті виділення.

Перетворенням називається зміна організаційно-правової форми юридичної особи. Суть його в тому, що юридична особа однієї організаційно-правової форми припиняє діяльність, а замість неї утворюється нова юридична особа іншої організаційно-правової форми. Ніяких кількісних змін учасників цивільного обороту не відбувається. Всі права та обов'язки організації, що припинила діяльність, переходять до одного правонаступника.

Поділ підприємства є створенням на базі одного існуючого підприємства двох і більше підприємств як суб'єктів права. За таких умов відбувається поділ усього майна підприємства. Такий спосіб реорганізації передбачає затвердження власником (уповноваженим органом) роздільного балансу. Згідно з цим актом частини майна і відповідні права та обов'язки реорганізованого підприємства переходять до підприємств, створених внаслідок поділу.

По суті, перетворення є найбільш поширеною формою реорганізації. Реорганізація комерційних організацій може істотним чином зачіпати інтереси їх кредиторів. З огляду на це, законодавець передбачив гарантії прав кредиторів комерційної організації при її реорганізації. Перш за все, це обов'язок засновників (учасників) комерційної організації чи органу, що прийняв рішення про реорганізацію комерційної організації, повідомити про це кредиторів підприємства, що реорганізується. Відбувається це шляхом розміщення оголошення в спеціальному друкованому органі.

За загальним правилом, комерційна організація вважається реорганізованою з моменту державної реєстрації знову виниклих комерційних організацій. І лише при реорганізації комерційних організацій у формі приєднання реорганізація вважається завершеною з моменту внесення в єдиний державний реєстр юридичних осіб запису про припинення діяльності приєднаної комерційної організації. Державна реєстрація виниклих при реорганізації комерційних організацій, а також внесення записів до Єдиного державного реєстру юридичних осіб (при приєднанні) відбувається в загальному порядку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам реорганізації підприємств та ефективності забезпечення реорганізаційних процедур присвячені праці вітчизняних вчених І. О. Бланка, Ю. А. Вериги, С. Ф. Голова, З. В. Задорожного, І. В. Зятковського, Л. А. Костирко, В. М. Костюченко, Я. Д. Крупки, Б. М. Литвина, Н. М. Малюги, О. О. Терещенко та зарубіжних науковців Х. Андерсена, Дж. Блейка, С. Л. Брю, М. Ф. Ван Бреди, Н. Н. Клінова, Д. Колдуелла, К. Р. Макконелла, Б. Нідлза, В. Д. Новодворського, Я. В. Соколова, Е. С. Хендріксена та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Проблема реорганізації підприємств є комплексною. Необхідне впровадження продуманих і систематичних змін у законодавство, у тому числі таких, що стосуються цінних паперів, господарських (особливо акціонерних) товариств, діяльності правоохоронних і контрольних органів нашої країни. Поверхневі рішення у даній ситуації неприйнятні, оскільки вони можуть лише приховати це явище, а "недружні поглинання" будуть відбуватися без силових акцій, але з використанням численних прогалин і невідповідностей в українському законодавстві.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Метою статті є визначення основних заходів реорганізації у разі прийняття рішення про реорганізацію підприємства, а також аналіз основних шляхів реструктуризації та показників її ефективності.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України "Про врегулювання питань щодо забезпечення захисту майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки" від 28 лютого 2001 р. № 177 реорганізація підприємства – припинення діяльності підприємства шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення з наступним переходом до новостворених підприємств усіх майнових прав та обов'язків колишнього підприємства [1] (рис. 1).

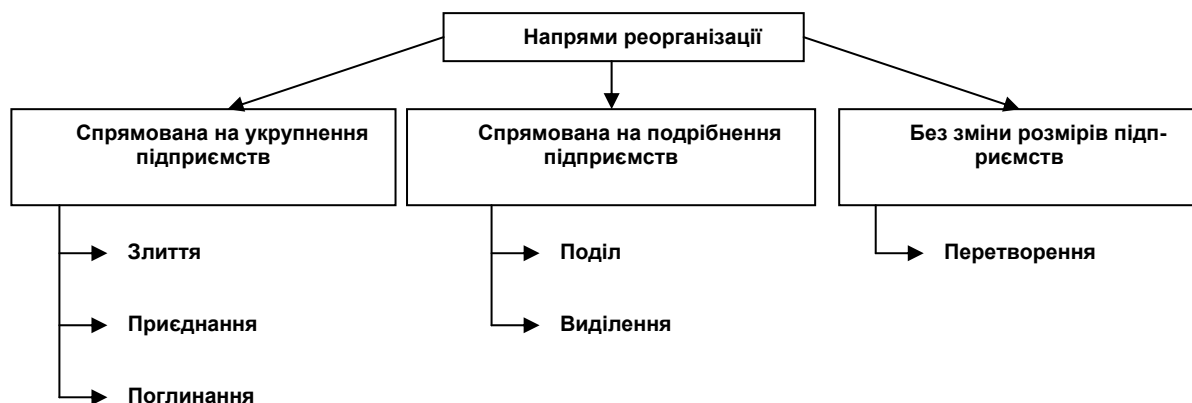


Рис. 1. Напрями реорганізації за формальними ознаками

У комплексі фінансово-економічних та організаційно-правових заходів з фінансового оздоровлення підприємства-боржника важливе значення має реорганізація. Реорганізація підприємства означає здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Реорганізація підприємства (його злиття з іншим, економічно стійким підприємством, приєднання до фінансово стійкого підприємства, поділ на самостійні підприємства, перетворення на підприємство іншої форми власності) здійснюється за рішенням власника його майна або уповноваженого власником органу, а також за рішенням господарського суду.

Реорганізація державних підприємств здійснюється відповідно до рекомендацій, затверджених Міністерством економіки України. Реорганізація передбачає передусім аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, який має містити оцінку загальної вартості майна підприємства, активів і пасивів його балансу, їх структури, аналіз кредиторської і дебіторської заборгованості, прибутковості та рентабельності виробництва, а також розрахунок коефіцієнтів абсолютної ліквідності та платоспроможності, які характеризують рівень фінансового стану підприємства.

На основі даних аналізу робиться висновок про доцільність ліквідації підприємства через процедуру оголошення його банкрутом або реорганізації.

У разі прийняття рішення про реорганізацію підприємства розробляється проект заходів реорганізації, який має включати [4]:

- економічне обґрунтування необхідності реструктуризації;
- пропозиції щодо методів реструктуризації;
- витрати на реструктуризацію та джерела їх покриття;
- заходи вирішення фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних з реалізацією проекту реструктуризації підприємства.

Реструктуризація (реорганізація) підприємства може передбачати такі заходи [3]:

- заміну керівника підприємства;
- відокремлення від підприємства непрофільних структурних підрозділів;
- продаж зайвих основних засобів та устаткування;
- розподіл великих підприємств на невеликі;
- часткову або повну приватизацію або часткове закриття;
- проведення процедури банкрутства та ін.

Реструктуризація (реорганізація) буває фінансова, оперативна та стратегічна [3]. Фінансова реструктуризація передбачає зміну структури та розмірів власного й позикового капіталу, інших пасивів підприємства. При цьому структуру пасивів можна змінювати шляхом:

- відстрочення погашення кредиторської заборгованості;
- одержання додаткових кредитів;
- списання заборгованості або її частки;
- збільшення статутного фонду;

- зниження процентної ставки із заборгованості;
- заморожування інвестиційних вкладень;
- отримання від інвесторів додаткових вкладень.

Оперативна реструктуризація полягає у визначенні головних видів діяльності й розробці конкретних пропозицій, а також заходів ліквідації недоліків у господарсько-фінансовій діяльності підприємства з мінімальними витратами. Вона здійснюється в короткостроковому періоді тоді, коли підприємство підвищує платоспроможність та ліквідність за рахунок власних ресурсів при здійсненні санаційної реструктуризації. Основними шляхами такої реструктуризації можуть бути:

- скорочення чисельності працюючих;
- удосконалення організації виробництва;
- вдосконалення управління грошовими потоками;
- економія витрат;
- виключення збиткових видів діяльності;
- підвищення контролю за якістю продукції та витрачанням фінансових ресурсів.

Стратегічна реструктуризація полягає в розробці та вжитті довгострокових заходів удосконалення виробництва та поліпшення фінансового стану підприємства і здійснюється за рахунок залучення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування. Основними шляхами цієї реструктуризації можуть бути:

- зміна організаційної структури підприємства та власності;
- впровадження нових технологій;
- придбання та встановлення нового обладнання;
- розробка нових видів продукції;
- пошук нових ринків збуту;
- підвищення кваліфікації персоналу.

Вибір умов реорганізації юридичної особи залишається за боржником, його адміністрацією, якщо боржник сам звернувся до господарського суду із заявою про визнання його банкрутом.

Показниками ефективності реструктуризації підприємств можуть бути:

- підвищення продуктивності праці за рахунок запровадження системи сучасних машин, автоматизованих ліній та ін.;
- зниження витрат виробництва;
- досягнення і збільшення прибутковості;
- збільшення обсягів виробництва та продажів продукції;
- збільшення грошових надходжень;
- поновлення платоспроможності та ліквідності.

Практика багатьох країн свідчить, що єдиного рецепту реорганізації не існує. Вона може здійснюватися в багатьох напрямках, у різних умовах, мати на меті досягнення різних результатів шляхом вжиття різних заходів та з різних ресурсами.

**Висновки.** Як свідчить практика фінансового оздоровлення підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою, оптимальною організаційно-правовою формою юридичної особи-боржника для проведення санаційної реструктуризації є створення акціонерного товариства. У цьому разі у створеного товариства з'являється можливість легко замінити власника статутного фонду шляхом укладення угоди між санатором і акціонером про передання частки акцій санатору в обмін на погашення ним боргу. Це сприяє фінансовому оздоровленню підприємства.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Вибір конкретних реорганізаційних заходів має бути індивідуальним для кожного підприємства

залежно від економічного стану підприємства, що реорганізується. Однак у разі реструктуризації підприємства шляхом розукрупнення обов'язковою умовою є наявність бізнес-планів новостворюваних підприємств.

1. Про врегулювання питань щодо забезпечення захисту майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2001 р. № 177.

2. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан ; [пер. с англ.] – [3-е изд.] – М., 2007.  
3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К., 2003. 4. Фінанси підприємств : підруч. / за ред. А. М. Поддєрьогіна. – К., 2002.

Надійшла до редколегії 29.10.2010

І. Нетребя, асист.

## ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

*Стаття присвячена поглибленню організаційних аспектів впровадження інформаційних систем управління підприємством. Обґрунтовано необхідність застосування процесного підходу до впровадження інформаційних систем управління.*

*The article is devoted to deepening of organization aspects of introduction the information systems management at the enterprise. The necessity of processing application of introduction the information systems management is based.*

**Постановка проблеми.** Економічна стабільність підприємства, підвищення ефективності його діяльності тісно пов'язані з розвитком інформаційного забезпечення управління, удосконаленням процесів збору, зберігання, обробки та систематизації інформації. Сучасний розвиток підприємств пов'язується з підвищенням їх інноваційної активності, здатністю до адекватного оцінювання динамічних змін у зовнішньому середовищі та можливістю швидко адаптуватися до них. Це потребує адекватного інформаційного забезпечення та зміни методів і технологій управління, що знаходять відображення у впровадженні на підприємствах інформаційних систем управління (ІСУ). Завдяки використанню ІСУ зростає ефективність управлінської праці, підвищується оперативність розробки і прийняття рішень на всіх рівнях управління підприємством. Створення ІСУ на підприємствах базується на поетапному впровадженні сучасних програмних продуктів (ІТ-рішень), які є невід'ємною частиною інформаційно-інтелектуальних технологій, що розглядаються як сформований комплекс технічного, методичного, інформаційного та програмного забезпечення, який на основі інструментів і методів інтелектуальної обробки інформації реалізує систематичний моніторинг, аналіз та прогнозування економічних процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичним питанням і проблемам інформаційного забезпечення управлінської діяльності на підприємствах машинобудівної галузі у своїх роботах приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: В. М. Глушков, Н. П. Гончарова, В. М. Гужва, Г. І. Калитич, В. П. Маслов, О. В. Матвієнко, М. В. Мельник, О. І. Мішенін, Н. В. Останіна, М. І. Румянцев, О. М. Сазонь, В. Ф. Ситник, К. Г. Скрипкін, А. О. Старостіна, М. Г. Твердохліб, М. Н. Цивін, Д. М. Черваньов, І. Ф. Черноволєнко, О. І. Черняк, А. В. Шегда, О. М. Ястремська, Д. Нортон, Р. Каплан та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Особливості діяльності машинобудівних підприємств України, зокрема, тривалий виробничий цикл, співпраця зі спеціалізованими конструкторськими бюро, велике різноманіття коопераційних зв'язків, вузьке коло споживачів, вимагають застосування процесного підходу до впровадження ІСУ, що враховував би галузеву специфіку функціонування підприємств.

**Формулювання завдань та цілей статті.** Дослідження деяких організаційних аспектів впровадження ІСУ на машинобудівних підприємствах України, зокрема особливостей застосування процесного підходу

до впровадження та встановлення взаємозв'язку етапів з функціями менеджменту.

**Виклад основного матеріалу.** Нині одним з ефективних підходів до управління підприємством є процесний підхід, в основу якого покладене дотримання певного порядку виконання основних функцій управління та їх взаємозв'язок. Слід зазначити, що застосування процесного підходу в управлінні машинобудівними підприємствами має певні особливості, що пов'язані з функціонуванням організаційних структур управління. Оскільки на підприємствах машинобудівної галузі створюються і функціонують комбіновані структури (серед яких домінують адаптивні, матричні, а також проектні), в силу об'єктивних причин, в організації виконання функцій менеджменту виникають зміни, які вимагають детального розгляду.

Переважна більшість функціональних і забезпечуючих бізнес-процесів машинобудівного підприємства мають наскрізний характер, тобто, у їх виконанні приймають участь працівники різних підрозділів. Однак, структурізація й організація управлінської праці побудовані таким чином, що керівництво здійснюється не в послідовності бізнес-процесів, а функціональними підрозділами, що діють на підприємстві на різних рівнях управління. Відповідно, існуюча організаційна структура (якою гучною б вона не була) не відбиває реального протікання бізнес-процесів, що призводить до численних організаційних та інформаційних розривів, дублювання у виконанні робіт, і, в кінцевому підсумку, нераціонального використання фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів підприємства. За процесного підходу до управління основна увага приділяється саме управлінню наскрізними бізнес-процесами; при цьому усувається фрагментарність у роботі, здійснюється зміна орієнтації вектора управління підприємством від "вертикальної", до "горизонтальної", що найбільш притаманне вищезазначеним типам організаційних структур управління. Отже, внутрішня причина більшої частини змін, що відбуваються на машинобудівних підприємствах полягає в тому, що центр уваги зміщується з самих бізнес-процесів до базової компетенції, що знаходиться в основі кожного з них. Такий підхід забезпечує зацікавленість кожного виконавця в отриманні найефективніших кінцевих результатів роботи, зменшенні накладних витрат, скороченні витрат часу на виконання процедур і підвищенні швидкості реакції на можливі зміни. При цьому можливе створення наскрізних бізнес-процесів, які охоплюють діяльність кількох підприємств (постачальників, клієнтів, партнерів тощо), що дає змогу розглядати постачання, виробництво і збут продукції як єдине ціле.

Процесний підхід до впровадження ІСУ передбачає автоматизацію не окремих функцій, а наскрізних бізнес-процесів, що дуже важливо для машинобудівних підприємств, зважаючи на особливості їх функціонування. Ті бізнес-процеси, успішна реалізація яких сприяє підвищенню економічної ефективності діяльності підприємства, мають бути основним об'єктом уваги керівництва при впровадженні ІСУ, оскільки лише автоматизація наскрізних бізнес-процесів здатна зробити ІТ-рішення ефективним та необхідним інструментом в управлінській діяльності як на підприємстві, так і за його межами [4].

Одним із вагомих чинників, що впливають на ефективне функціонування і подальший розвиток ІСУ підприємства є дотримання логічної послідовності етапів впровадження ІТ-рішення згідно процесного підходу; водночас, процес впровадження є частиною життєвого циклу ІСУ. У фаховій літературі кількість етапів життєвого циклу ІСУ та їх змістовне наповнення визначені по-різному. Так, у роботах деяких авторів наводиться укрупнене представлення стадій життєвого циклу інформаційної системи, що майже не відрізняється від етапів життєвого циклу інвестиційного проєкту [1; 3; 6]. Н. Ф. Васильєва [2; с.10] зазначає, що розробка і впровадження інформаційних систем управління містить наступні стадії:

1. *Допроєктна* – передбачає розробку техніко-економічного обґрунтування і технічного завдання.

2. *Створення проєкту* включає розробку системи документообігу, вибір конкретних ЕОМ за їхніми характеристиками і програмування.

3. *Впровадження інформаційної системи*.

4. *Модернізація*. На даному етапі здійснюється аналіз функціонування діючих програмних продуктів, організаційної структури управління підприємством та пропозицій інформаційного ринку, а саме ком-

п'ютерної техніки, засобів зв'язку, програмного забезпечення з метою удосконалення усієї системи або окремих її модулів.

Автор вважає, що такий поділ на етапи життєвого циклу не можна вважати правильним для ІСУ. Насамперед, впровадження ІСУ потрібно розглядати як процес організаційних перетворень на підприємстві. Також необхідно врахувати технічні аспекти цих процесів, зокрема, взаємозв'язок етапів життєвого циклу ІСУ зі стадіями життєвого циклу ІТ-рішення, що становить основу формування системи.

Отже, можна погодитися із В. В. Пуцко, який у своєму дослідженні [6] зазначає, що поняття життєвого циклу ІСУ є основоположним для вирішення задач, пов'язаних із впровадженням і розвитком відповідного програмного забезпечення.

Відповідно до стандарту ISO/IEC 12207 та ДСТУ 3918–1999 виділяють наступні базові процеси життєвого циклу програмного забезпечення:

– основні процеси (розробка, придбання, постачання, експлуатація, супроводження);

– допоміжні процеси, що забезпечують виконання основних процесів (документування, управління конфігурацією, верифікація, валідація, аудит);

– організаційні процеси (управління, створення і супроводження інфраструктури, розвиток, навчання персоналу).

Незважаючи на те, що програмне забезпечення є базовою компонентою використання ІСУ, опис етапів життєвого циклу має бути більш розширеним, оскільки сам процес впровадження вимагає розв'язання широкого кола проблем, що можуть виникати на машинобудівному підприємстві.

Отже, сформуємо перелік етапів життєвого циклу ІСУ і дамо коротку характеристику кожному етапу.

Таблиця 1

Етапи життєвого циклу ІСУ\*

| Етап життєвого циклу ІСУ                  | Характеристика етапу                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ідея і концепція                          | Аналіз потреб підприємства, розробка концепції впровадження ІСУ і підготовка управлінського рішення, визначення стратегічних цілей і тактичного плану впровадження ІТ-рішення |
| Проектування і розробка, вибір ІТ-рішення | Розробка ІТ-рішення, що стане базовим елементом ІСУ                                                                                                                           |
| Впровадження                              | Побудова майбутньої моделі діяльності підприємства, розробка корпоративних стандартів, налаштування і тестування ІСУ, навчання користувачів, затвердження документації        |
| Експлуатація                              | Дослідна експлуатація ІСУ, введення у промислову експлуатацію                                                                                                                 |
| Супроводження і розвиток                  | Управління характеристиками і можливостями ІСУ, включаючи впровадження додаткових модулів і розширення їх функціонального наповнення, управління конфігураціями               |
| Зняття з експлуатації                     | Поступова відмова від використання додаткових можливостей окремих модулів, перехід до використання модулів "нового" ІТ-рішення                                                |

\* Розроблено автором на основі джерел [1; 5].

Такий порядок етапів життєвого циклу ІСУ зумовлений низкою об'єктивних чинників, що впливають на цей процес. По-перше, такий перелік та взаємозв'язок етапів є правильним згідно теоретичних засад і практичних аспектів впровадження ІСУ на підприємствах; по-друге, порядок здійснення етапів не суперечить принципам процесного підходу до управління, оскільки дотримана послідовність виконання основних функцій менеджменту (рис. 1). Як вже було зазначено, впровадження ІСУ на сучасному машинобудівному підприємстві здатне викликати низку масштабних змін не лише в організації управлінської праці, а й внести значні корективи у формування і функціонування організаційної структури підприємства, починаючи від функціонального і завершуючи інституційним рівнями управління, вплинути на порядок здійснення основних і допоміжних бізнес-процесів в організації. Відповідно, впровадження ІСУ слід розглядати як проведення ор-

ганізаційних змін з метою підвищення ефективності діяльності структурних підрозділів машинобудівного підприємства чи здійснення бізнес-процесів. Такі організаційні перетворення супроводжуються проблемами, серед яких можна виділити об'єктивні та суб'єктивні. Проблемні питання, що мають об'єктивний характер, притаманні процесу впровадження ІСУ, в силу специфічних змін, що виникають протягом усього періоду впровадження і введення у промислову експлуатацію. До таких проблем слід віднести:

1. Опір працівників організаційним змінам.

2. Необхідність у частковій або повній реорганізації структури машинобудівного підприємства.

3. Зміна технології ведення бізнесу.

4. Повна заміна або інтеграція нового ІТ-рішення з прикладним програмним забезпеченням, що використовується на підприємстві.

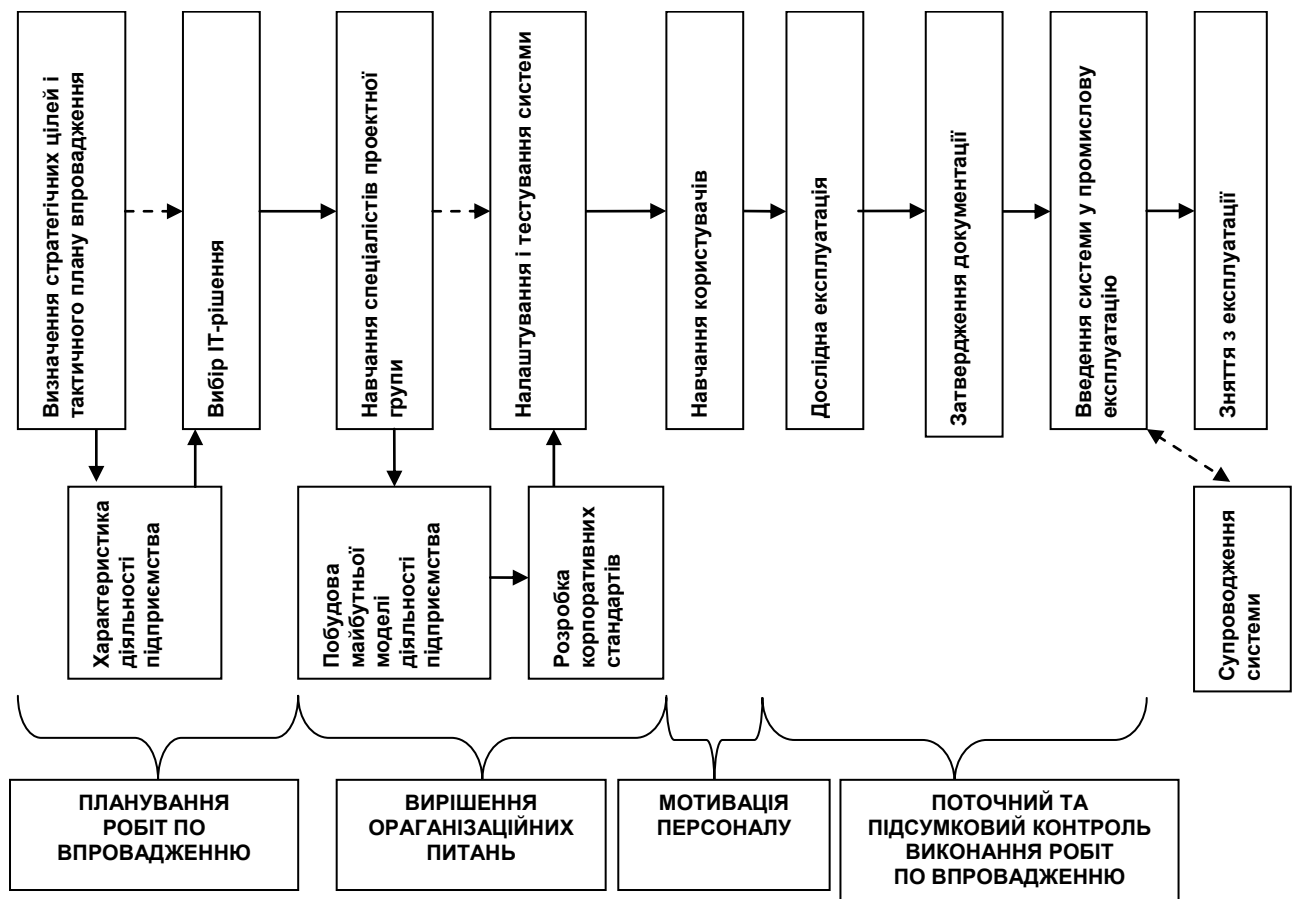


Рис. 1 Послідовність етапів впровадження ІСУ та їх взаємозв'язок із функціями менеджменту (розроблено автором)

Ці проблеми можуть призвести до суттєвого зниження ефективності діяльності підприємства протягом періоду впровадження та введення в експлуатацію ІСУ. Суб'єктивні ж проблеми пов'язані з помилками, допущеними в період формулювання цілей впровадження, формування вимог до ІСУ, складання плану робіт по впровадженню. Такі проблеми можуть бути наслідком, наприклад, участі на різних етапах впровадження недостатньо кваліфікованого чи мотивованого персоналу, частих змін у складі проектної групи, що призводить до неочікуваних негативних результатів впровадження, виявити які часто можна лише по закінченні 70 % робіт по впровадженню, а інколи вже під час промислової експлуатації ІСУ.

Враховуючи високу вартість IT-рішення та інші витрати, що мають місце на різних етапах впровадження, отримані негативні наслідки здатні призвести до значних фінансових збитків. Щоб уникнути цих проблем, керівництву організації необхідно застосовувати специфічні підходи на етапі планування робіт по впровадженню ІСУ.

Відповідно, на даний момент важливо створити таку ІСУ, яка б задовольняла специфічним вимогам до впровадження, що продиктовані особливостями здійснення бізнес-процесів на машинобудівному підприємстві. Щоб впровадження ІСУ дало позитивні результати, слід дотримуватися таких вимог:

1. ІСУ не повинна бути дуже складною там, де це можливо. Під час впровадження основну увагу необхідно приділяти цілям і результатам.

2. Систему потрібно інтенсивно експлуатувати з перших днів її впровадження.

3. Система повинна надавати можливість усім співробітникам вільно користуватися необхідними інформаційними ресурсами і допомагати встановленню комунікацій між окремими користувачами.

4. Керівники підприємства повинні сприяти успішному завершенню процесу впровадження ІСУ, а також забезпечувати своєчасне вирішення проблем, що виникають на різних етапах впровадження. Відповідальність за управління змінами на різних етапах впровадження ІСУ несуть керівники групи впровадження з боку підприємства та з боку компанії-розробника.

5. Відділ управління інформаційними ресурсами підприємства зобов'язаний забезпечувати цілісність усіх даних, призначених для переносу з діючих підсистем підприємства у нову ІСУ.

6. Склад і число учасників впровадження ІСУ повинні змінюватися, залежно від етапу життєвого циклу. На етапах проектування, тестування і введення системи в промислову експлуатацію кількість представників компанії-розробника повинна становити не менше 40 % усіх учасників. Цей відсоток поступово зменшується на етапах промислової експлуатації та вдосконалення окремих модулів системи, оскільки більша частина завдань може вирішуватися працівниками IT-відділу підприємства у співпраці з професійними користувачами системи.

7. Забезпечення постійного автоматизованого інформаційного обміну між компанією-розробником та підприємством-замовником IT-рішення.

Виконання перерахованих вимог не дає повної гарантії успіху впровадження ІСУ, але намагання сформулювати ці вимоги, доводить, що період повного ігнорування впливу організації і процесу впровадження на якість технічних розробок пройшов. Нині керівники підприємств надають важливого значення розробці спеціального організаційного механізму впровадження, у якому провідне значення має дотримання основних етапів процесу впровадження та введення у промислову експлуатацію ІСУ.

**Висновки.** Таким чином, питання пов'язані з визначенням правильної послідовності етапів впровадження ІСУ набувають останнім часом усе більшого значення. Можна стверджувати, що саме ця компонента має значний вплив на подальше ефективне функціонування та розвиток інформаційних технологій на машинобудівних підприємствах.

**Перспективи подальших розробок у цьому напрямку.** Підсумовуючи, зазначимо, що подальшого поглибленого вивчення потребують практичні аспекти використання процесного підходу до

впровадження ІСУ на підприємствах. Зокрема, доцільним є оцінювання перспектив і технічних можливостей використання вітчизняними машинобудівними підприємствами сучасних технологій Data Mining і Process Mining, як таких, що реалізують процесний підхід до впровадження ІСУ.

1. *Важдаев А. Н.* Информационные системы, применяемые при работе, оценке и анализе инвестиционных проектов / А. Н. Важдаев // Информационные технологии. – 2008. – № 2.
2. *Васильева Н. Ф.* Організаційно-економічне забезпечення інформатизації підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка підприємства і організація виробництва" / Н. Ф. Васильева. – Донецьк, 2000.
3. *Гулякін Є. І.* Управління якістю інформації як спосіб підвищення ефективності прийняття рішень щодо впровадження інновацій / Є. І. Гулякін // Управління розвитком. – 2005. – № 2.
4. *Данилин А.* Архитектура и стратегия. "Инь" и "Янь" информационных технологий предприятия / А. Данилин, А. Слюсаренко. – М., 2005.
5. *Каменнова М.* Процессно-ориентированное внедрение ERP-систем / М. Каменнова, А. Громов, А. Гуслистая // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 3.
6. *Пущко В. В.* Информационная система управления предприятием. Особенности жизненного цикла / В. Пущко // Корпоративные системы. – 2003. – № 1.

Надійшла до редколегії 29.10.2010

Наукове видання



# ВІСНИК КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

## ЕКОНОМІКА

Випуск 121–122

*Друкується за авторською редакцією*

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л. Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28



Підписано до друку 29.01.11. Формат 60x84<sup>1/8</sup>. Вид. № 2. Гарнітура Arial. Папір офсетний.  
Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 13,95. Обл.-вид. арк. 10. Зам. № 211-5499.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"  
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43,  
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; (38044) 239 31 58; факс (38044) 239 31 28  
E-mail: vydav\_polygraph@univ.kiev.ua