

# ВІСНИК

Київського національного  
торговельно-економічного  
університету

1, 2009

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік  
Уперше вийшов друком  
у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою  
"Вісник Київського державного  
торговельно-економічного університету"

*Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних, технічних і політичних наук*

---

## З М І С Т

---

### ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

<b>СМАГІН В.</b>	Вплив фінансового ринку на процес відтворення в реальному секторі економіки	5
<b>ГРОМОЗДОВА Л., ПРОСТОТІНА С.</b>	Удосконалення оцінки тенденцій регіонального економічного розвитку	12
<b>СУПРУН Н.</b>	Проблеми адаптації національної моделі корпоративного управління до екзогенних інституційних параметрів	17
<b>СУРКОВА Ю.</b>	Самоврядні організації як модель державно-суспільного партнерства на будівельному ринку України	25
<b>ВЛАСОВА І.</b>	Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинених країнах світу	36

### ПІДПРИЄМНИЦТВО

<b>БАЙ С.</b>	Успішність розвитку підприємств: проблеми досягнення збалансованості та інноваційності	47
<b>КУЗНЕЦОВА І.</b>	Визначення сутності дефініції "технологія управління"	55
<b>КИРИЧЕНКО Л.</b>	Механізм управління конкуренто-спроможністю підприємств	62
<b>ШУЛЬГА О.</b>	Проблеми матеріально-технічного забезпечення підприємств аграрного сектору України	67
<b>ІРТЛАЧ М.</b>	Маркетингові комунікації в управлінні курортно-рекреаційним комплексом Автономної Республіки Крим	73

<b>ОБЛІК ТА АУДИТ</b>		
<b>КОРОЛЬ С.</b>	Роль управлінського обліку в досягненні соціальної відповідальності бізнесу	80
<b>ВЕРЕНИЧ О., ШАПОВАЛОВА А.</b>	Нові напрями бухгалтерського обліку нерухомості	88
<b>ГУМАНІТАРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ</b>		
<b>БУЛГАКОВА С., КОЛОДІЙ О.</b>	Фінансова система України у повоєнний період	95
<b>ГЕРАСИМЕНКО А.</b>	Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII–XX століть	102
<b>НІМЧИН С.</b>	Парадокси нескінченного регресу та розподілу сингулярностей як структурологічні складові "екзистенційного вакууму"	114

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ  
"Вісник КНТЕУ"**

**МАЗАРАКІ А.А.** – головний редактор,  
**КОРОЛЬЧУК О.П., КУЧЕРЕНКО В.Д.** – заступники головного редактора;  
**ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В., НАПАДОВСЬКА Л.В.,**  
**СУСІДЕНКО В.Т., ШУЛЬГА Н.П.** – члени редакційної колегії з економічних наук;  
**АРТЮХ Т.М., КРАВЧЕНКО М.Ф., ОРЛОВА Н.Я., ПЕРЕСІЧНИЙ М.І.,**  
**ПУГАЧЕВСЬКИЙ Г.Ф., СИРОХМАН І.В.** – члени редакційної колегії з технічних наук;  
**ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КОРОЛЬЧУК М.С., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В.,**  
**ПОЛІУРЕЗ В.І., ШКЕПУ М.О.** – члени редакційної колегії з політичних наук

Відповідальний секретар Т.Ю. СПІЦИНА

Завідувач редакції,  
художньо-технічний редактор  
С.Л. ОЛІОНІНА

Редактор О.М. КОЗОДОЙ

**ВІСНИК КНТЕУ № 1'2009**

Науковий журнал.  
Засновник – Київський національний торговельно-економічний університет.  
Видання зареєстровано в Держкомінформполітики України.  
Свідоцтво КВ № 5088 від 27.04.2001.  
Індекс журналу в Каталозі видань України на 2009 рік – 21910

Підписано до друку 12.02.09. Формат 70x108/8. Ризографія.  
Ум. друк. арк. 11,2. Тираж 250 пр. Зам. 129.

**Адреса редакції:** 02156, м. Київ–156, вул. Кіото, 19  
**Телефон:** заступник директора ЦПНМВ з питань наукової періодики 531–49–67,  
 редакція 518–90–92, факс: 513–85–36, e-mail: [visnik@knteu.kiev.ua](mailto:visnik@knteu.kiev.ua)

Набрано і заверстано на обладнанні університету.

Надруковано в Центрі підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 4 від 29.01.09 р.)  
 Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,  
 дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2009

---

---

## СО Д Е Р Ж А Н И Е

---

---

### ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

<b>СМАГИН В.</b>	Влияние финансового рынка на процесс воспроизводства в реальном секторе экономики	5
<b>ГРОМОЗДОВА Л., ПРОСТОТИНА С.</b>	Усовершенствование оценки тенденций регионального экономического развития	12
<b>СУПРУН Н.</b>	Проблемы адаптации национальной модели корпоративного управления к экзогенным институциональным параметрам	17
<b>СУРКОВА Ю.</b>	Самоуправляемые организации как модель государственно-общественного партнёрства на строительном рынке Украины	25
<b>ВЛАСОВА И.</b>	Особенности финансирования инновационной сферы в развитых странах мира	36

---

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

<b>БАЙ С.</b>	Успешность развития предприятий: проблемы достижения сбалансированности и инновационности	47
<b>КУЗНЕЦОВА И.</b>	Определение сущности дефиниции "технология управления"	55
<b>КИРИЧЕНКО Л.</b>	Механизм управления конкурентоспособностью предприятий	62
<b>ШУЛЬГА О.</b>	Проблемы материально-технического обеспечения предприятий аграрного сектора Украины	67
<b>ИРТЛАЧ М.</b>	Маркетинговые коммуникации в управлении курортно-рекреационным комплексом Автономной Республики Крым	73

---

### УЧЁТ И АУДИТ

<b>КОРОЛЬ С.</b>	Роль управленческого учета в достижении социальной ответственности бизнеса	80
<b>ВЕРЕНИЧ О., ШАПОВАЛОВА А.</b>	Новые направления бухгалтерского учета недвижимости	88

---

### ГУМАНИТАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

<b>БУЛГАКОВА С., КОЛОДИЙ О.</b>	Финансовая система Украины в послевоенный период	95
<b>ГЕРАСИМЕНКО А.</b>	Эволюция теории конкуренции в истории экономической мысли XVIII–XX столетий	102
<b>НИМЧИН С.</b>	Парадоксы бесконечного (нескончаемого) регресса и распределения сингулярностей как структурологические составляющие (компоненты) "экзистенциального вакуума"	114

---

---

## C O N T E N T

---

---

### STATE AND ECONOMY

<b>SMAGIN V.</b>	Influence of financial market on reproductive process in real sector of economy	5
<b>GROMOZDOVA L., PROSTOTINA S.</b>	Improvement of estimation of regional economic progress trends	12
<b>SUPRUN N.</b>	Problems of adaptation of national model of corporate management to exogenous institutional parameters	17
<b>SURKOVA Y.</b>	Self-regulating organizations as the model of the state-social partnership on the construction market of Ukraine	25
<b>VLASOVA I.</b>	Features of financing of innovative area in the developed countries of the world	36

---

### ENTERPRISE

<b>BAI S.</b>	Success of enterprises development: problems of achievement of balance and innovation	47
<b>KUZNETSOVA I.</b>	Determination of essence of the definition "management technology"	55
<b>KIRICHENKO L.</b>	Mechanism of management of enterprises competitiveness	62
<b>SHULGA O.</b>	The problems of material support of agrarian sector enterprises of Ukraine	67
<b>IRTLACH M.</b>	Marketing communications in management of the resort-recreational complex of the Autonomous Republic of Crimea	73

---

### ACCOUNTING AND AUDIT

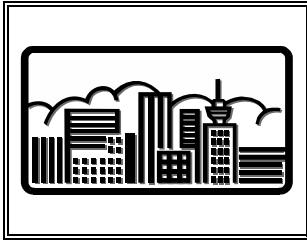
<b>KOROL S.</b>	A role of managerial accounting in achieving social responsibility of the business	80
<b>VERENICH O., SHAPOVALOVA A.</b>	New directions of property accounting	88

---

### HUMANITARIAN INVESTIGATIONS

<b>BULGAKOVA S., KOLODIY O.</b>	Financial System of Ukraine during the post-war period	95
<b>GERASYMENKO A.</b>	The competition theory evolution in the history of economic thought of XVIII – XX centuries	102
<b>NIMCHIN S.</b>	Paradoxes of endless regress and assignment of singularities, as structural components of "existential vacuum"	114





УДК 336.13.012.23

**ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ  
НА ПРОЦЕС ВІДТВОРЕННЯ  
В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

**СМАГІН В.**, к. е. н., доцент Київського національного  
економічного університету ім. Вадима Гетьмана

**В**заємодія фінансового ринку з реальним сектором економіки можлива лише на основі встановлення партнерських відносин між фінансовими інститутами та підприємствами з метою забезпечення безперервного та розширеного характеру відтворювальних процесів у сучасній економіці. Зважаючи на ці завдання необхідно дослідити рівень ефективності функціонування фінансового ринку та його вплив на індивідуальне відтворення капіталу суб'єктів господарювання. Ця досить важлива наукова проблема сьогодення розглядається в різних аспектах у наукових працях вчених-економістів Л. Алексєнко, О. Василюка, А. Гальчинського, А. Даниленка, О. Кириленка, В. Корнєєва, В. Лагутіна, І. Луніна, В. Опаріна, Д. Полозенка, В. Федосова та ін.

Політико-економічне осмислення взаємозв'язку фінансового ринку й розвитку суспільного виробництва простежується в економічній теорії, починаючи з праць Д. Рікардо. Роль фінансової системи в економічному розвитку не заперечували ні прихильники вільного ринку, ні К. Маркс, ні Дж. М. Кейнс.

Уперше принципово важливу роль фінансового ринку в економічному розвитку реального сектору економіки системно розглянув Й. Шумпетер. Він стверджував, що фінансова система (банки) активно стимулює впровадження інновацій і тим самим визначальним чином впливає на економічне зростання в довгостроковій перспективі. Відбираючи для фінансування найефективніші виробництва й інвестиційні проекти, фінансова система забезпечує прискорення економічного розвитку [1, с. 48].

У ході еволюції ринкової системи структура фінансового ринку значно ускладнилася, трансформувалися фінансові інструменти та інститути. Однак сутність процесу, який реалізується на фінансовому ринку, залишається незмінним – створення найбільш сприятливих умов для економічного зростання реального сектору економіки через процес інвестування і пов'язаного з ним руху фінансового капіталу. Цей рух здійснюється у вигляді припливу капіталу до сфер, де його не вистачає, й відтоку з тих галузей економіки, де має місце його надлишок. Механізм цього руху полягає в тому, що вільний фінансовий капітал переходить у галузі, попит на продукцію яких зростає, залишаючи ті галузі, на продукцію яких попит зменшується та які стають економічно менш ефективними. Цінні папери – це основний засіб, що забезпечує роботу цього механізму, а його інституціональну основу формують фінансові торговельні системи.

Багатогранні форми зв'язку процесу виробництва з фінансовим ринком мають постійний характер. Це зумовлюється перш за все тим, що емісія та розміщення цінних паперів серед певного кола інвесторів є в умовах ринкової економіки основним джерелом зовнішнього фінансування розвитку виробництва. "Фінансування інвестицій у реальний сектор економіки за допомогою ринків цінних паперів, залучення на ці цілі через фондовий ринок неспекулятивних вітчизняних та іноземних капіталів мають стати найважливішим джерелом нового економічного зростання... Саме в цьому призначення цінних паперів – створення фінансового механізму для запуску інвестицій для виживання та відновлення промисловості" [2, с. 139–140].

У США різними видами цінних паперів, як фінансових активів, володіють 93.1 % усіх американських сімей, з них майже кожна п'ята родина має у своєму портфелі акції, ощадні облігації, депозитні сертифікати, а кожна четверта – володіє ними (та іншими активами) через взаємні фонди. Три четверті (75.1 %) сімей США "живуть у борг", тобто є боржниками кредитних установ [3, с. 25].

Цінні папери (акції, облігації) за низкою своїх характеристик виявляються більш гнучким фінансовим інструментом розвитку виробництва, ніж банківський кредит. Проте їх можливості для фінансування модернізації виробництва реального сектору в сучасній економіці України істотно різняться. Акції, як цінний папір, за своєю економічною сутністю є інструментом розподілу власності. Відповідно через їх додаткову емісію, а також продаж на фінансовому ринку, можна отримати необхідні кошти для фінансування модернізації виробництва підприємств. Однак сьогодні в Україні першочерговою метою купівлі акцій є не курсові та дивідендні доходи, а придбання контрольного чи блокуючого пакету акцій для отримання повного контролю за господарською діяльністю підприємства і вилучення значної частини його прибутку через власні фірми й офшорні компанії. З

огляду на це основним фінансовим інструментом позичання коштів для фінансування модернізації підприємств можуть стати корпоративні облигації.

Економічна роль фінансового ринку полягає в його здатності об'єднувати дрібні розрізнені капітали в інтересах усього суспільного відтворення. Це дозволяє фінансовому ринку активно впливати на концентрацію та централізацію національного капіталу. Фінансовий ринок – це система економічних відносин, що забезпечують акумуляцію вільних коштів, перетворення їх у капітал і його перерозподіл між учасниками процесу відтворення. При цьому фінансовий ринок визначається як специфічна сфера фінансових відносин, де об'єктом угоди є капітал і де формуються попит та пропозиція на фінансові активи.

Функціонування фінансового ринку дозволяє мобілізувати значно більший обсяг заощаджень, ефективніше їх розмістити та диверсифікувати ризики, ніж це могли б зробити окремі інвестори поза ринком. Функціональна роль фінансового ринку в ринковій економіці полягає в перерозподілі фінансових ресурсів із секторів, де має місце їх надлишок, у перспективні галузі національної економіки, які характеризуються значним ринковим потенціалом і потребують додаткового фінансування.

Необхідна умова розвитку національного виробництва – наявність свободи економічної діяльності, без якої відомі підприємницькі "нові комбінування" Шумпетера [1, с. 65] є неможливими. Економічна свобода підприємництва спирається на приватну власність, умови діяльності відособлених товаровиробників.

Надійний захист прав власності, у кінцевому підсумку, обов'язково повинен привести до формування й посилення потреби в інвестиційних ресурсах для розвитку реального сектору економіки. Отримання й ефективне використання фінансових коштів – це ключова проблема власника кожного підприємства. Для розширення інвестиційної діяльності необхідно демонструвати прозорість і високу прибутковість об'єктів власності. Найважливішими умовами високої ефективності та сталості господарювання є формування, захист і постійний розвиток відносин власності, що забезпечувало б ефективне використання наявних ресурсів для відтворення і нарощування суспільного капіталу. Таким чином, продуктивне використання фінансових ресурсів – це ключова проблема ефективного власника кожного підприємства, який здатний реалізувати всі можливості раціонального використання ресурсу. Якщо права на здійснення операцій з ресурсами "можуть бути поміняні то в цьому процесі права будуть куплені, розділені та скомбіновані таким чином, щоб допустима з ними діяльність приносила дохід, який має найвищу ринкову цінність" [4, с. 14].



Інституціональний підхід саме в такій закономірності передбачає глибинний зміст приватної власності. Здійснення економічними суб'єктами операцій (трансакцій), основу яких складає взаємообмін правами власності, веде до ефективного (раціонального) використання ресурсів у інтересах їхніх власників і суспільства. Цей висновок можна розглядати як закон приватної власності, що лежить в основі ринкової економічної системи [5, с. 311].

Власники в Україні тривалий час були зорієнтовані лише на захист своїх прав власності, що, безумовно, відволікало їх від виробничої та інвестиційної діяльності. Теоретично не підлягає сумніву, що інвестиційній активності перешкоджає нестача не самих матеріальних активів, а дефіцит форм їх прояву в системі прав власності – у вигляді свідоцтв про власність або акцій, що регулювалися б законами, обов'язковими на всій території країни [6, с. 71]. Наслідки проведеної в Україні приватизації підтверджують тезу про те, що інституціональні реформи повинні передувати заходам "шокової терапії". Приватизація сприяє економічному зростанню лише тоді, коли досягнуті необхідні компоненти інституціональних реформ. Слабкі інституціональні засади не дають можливості забезпечувати підтримку розвитку власників та об'єктів власності, що з'явилися у процесі приватизації. Це призводить до недовіри приватизаційних схем і зумовлює формування неефективних відносин власності.

Відсутність надійної захищеності прав власності є важливою причиною антиінвестиційної поведінки суб'єктів господарювання в умовах трансформаційної економіки. Саме це стає однією з основних причин деформації впливу фінансового ринку на економічне зростання реального сектору економіки. З 2000 р. в Україні розпочалося економічне зростання, макроекономічними чинниками якого стало поглиблення розвитку приватної власності, грошова й фінансова стабілізація, зростання внутрішніх нагромаджень, стійке позитивне сальдо зовнішньої торгівлі та ін. Найважливіша умова подальшого забезпечення економічного зростання – стимулювання розвитку фінансового ринку, його орієнтація на вирішення нагальних завдань реального сектору економіки.

З початком й у процесі економічного зростання поліпшується взаємозв'язок між фінансовим і реальним секторами економіки. Завдяки подальшому вдосконаленню функціонування фінансового ринку його механізми все більшою мірою забезпечують перерозподіл ресурсів на користь найбільш прибуткових і перспективних галузей і підприємств, що стимулює структурні перетворення в національному виробництві. У свою чергу, зміни реального сектору економіки висувають нові вимоги до фінансового ринку щодо мобільності капіталу, систем управління ризиками та регулювання фінансових операцій.

Кожний окремо взятий інвестор намагається діяти раціонально, ураховуючи всю наявну в нього на певний момент ринкову інформацію та власну схильність до ризику з метою максимізації прибутку або мінімізації втрат. Усіх інвесторів можна умовно поділити на поінформованих, які можуть отримати належну інформацію, та непоінформованих, які вважають більш вигідним для себе копіювати дії поінформованих інвесторів. У ролі поінформованих інвесторів виступають зазвичай великі банки та інституційні інвестори, всі інші інвестори належать до категорії непоінформованих. Якщо поінформовані інвестори (або такі, які вважають себе поінформованими) починають вилучати свої інвестиції, всі інші також це роблять, викликаючи значні обсяги відтоку капіталу [7, с 10].

Отже, під час дослідження ринкової поведінки інвесторів можна використовувати концепцію ринкових очікувань. Фактично, за умов існування негативних ринкових очікувань, для кожного окремого інвестора є раціональним повторювати дії інших інвесторів. Інвестиційній діяльності, таким чином, належить вирішальна роль у впливі на динаміку розвитку національного виробництва. У цьому сенсі цілком закономірним є розширення теоретичних досліджень проблем інвестування [8, с. 5–9].

У процесі розширеного відтворення ВВП бере участь не тільки суб'єкт, який інвестує, а й суб'єкт, який формує умови інвестування, управляє процесом на макrorівні, оскільки індивідуальні інвестори не можуть охопити макроекономічні параметри його функціонування. Звідси для поглибленої та комплексної характеристики суті інвестиційного процесу необхідний системний аналіз, що охоплює діяльність суб'єктів на макrorівні упродовж тривалого періоду.

Із початком економічного зростання набула актуальності оцінка інституційних чинників розвитку фінансового ринку. Інституційний аспект проблеми при цьому часто залишається за межами теоретичних досліджень, хоча, наприклад, саме відставання розвитку інституцій власності стає однією з основних причин деформації впливу фінансового ринку на розвиток національного виробництва.

У трансформаційних економіках джерела економічного розвитку в основному зосереджені в обмеженому колі галузей і підприємств, які зазвичай випускають експортну продукцію, водночас у багатьох галузях економіки залишаються гострі проблеми забезпечення простого відтворення виробництва. Саме фінансовий ринок в умовах розвиненої ринкової економіки є тією передавальною ланкою, через яку стимули економічного зростання поширюються в масштабах усієї національної економіки. Для виконання завдань прискорення економічного зростання необхідне нарощування інвестицій, зростання внутрішніх заощаджень і нагромаджень. Досягти цього можна лише забезпечивши ефективний розвиток відносин власності.

Фінансовий ринок у трансформаційних економіках часто заважає інвестиційному процесу тому, що він переважно спекулятивний і відтягує дефіцитні грошові ресурси з виробничої сфери. Падіння довіри до фінансових інститутів і сплеск спекулятивних операцій, спричинених швидкими прибутками, зумовили появу ефекту "інвестиційного витіснення", коли кредитні угоди витісняють інвестиційні [9, с. 270]. Фінансовий ринок набуває спотворених боргових форм, інвестиційний інструментарій при цьому істотно обмежений. Унаслідок надто малих інвестицій у виробничу сферу економіки відсутній попит на інноваційну продукцію. Має місце інвестиційна криза, що виявляється в нестачі інвестиційних ресурсів і небажанні інвесторів (як внутрішніх, так і зовнішніх) вкладати кошти в реальний сектор національної економіки. Причин тут багато, але головна – це високий рівень інвестиційних ризиків: політичних, економічних, фінансових, валютних, законодавчих та ін. Ситуація ускладнюється через те, що капіталізація українських підприємств (компаній), зокрема найбільших і високорентабельних, залишається істотно заниженою. Високі ризики впливають на завищення цін на інвестиційні ресурси, через це вони стають недоступними для реального сектору економіки. Банки надають перевагу роботі на ринку "коротких" грошей і вкладають кошти у більш надійні та дохідні активи. Ситуація в інвестиційній сфері ускладнюється тим, що ставка рефінансування все ще непорівнянна з рівнем рентабельності більшості підприємств реального сектору економіки. Це обмежує отримання підприємствами довгострокових кредитів і часто обумовлює орієнтацію їх лише на підтримання і часткову заміну застарілих виробничих фондів за рахунок обмежених власних фінансових ресурсів.

Необхідно здійснити назрілі в сучасних умовах структурні зрушення в економіці, що створить можливості для диверсифікації сфер ефективних вкладень капіталу. Структурні зрушення в економіці, у свою чергу, є закономірним результатом продуктивного вкладення основного капіталу, здійснюваного за рахунок фінансових ресурсів. Держава поки що не змогла "запустити" фінансовий механізм переливу капіталу між галузями і сферами національної економіки, наслідком чого є збереження застарілої галузевої структури суспільного виробництва, яка не відповідає завданням сучасної модернізації економіки. Іноземні вчені однією з основних причин фінансової дерегуляції вважають тиск, який нагромадився в реальному секторі економіки. Якщо це так, то вихід із цієї кризи потребує значних інституційних і політичних змін [10, с. 74]. Дієвим засобом компенсації чинників, що спричинили фінансову кризу в глобальному масштабі, на думку західних економістів і політиків, повинно стати втручання держави в збанкрутілу дерегульовану ринкову систему господарювання. "Багато з того, що писав Кейнс, не втратило сенс і досі, – наголосив міністр

фінансів Великої Британії Блістер Дарлінг. Це вимагає проведення великих капітальних проектів" [11, с. 7]. На сучасному етапі при розробці антикризової політики слід визначити заходи структурного характеру щодо підвищення ефективності й прозорості використання фінансових ресурсів у реальному секторі економіки. Має бути закладена нова ефективна інвестиційна політика, адже її відсутність завдає істотної шкоди розвитку вітчизняної економіки.

Щодо значущості іноземних інвестицій, то Україна історично вже пройшла той етап, коли залучення іноземного капіталу було життєво важливим для загального відродження економіки. На сьогодні країною накопичено власний національний капітал, що починає активно експортуватися. Проблема залучення іноземного капіталу існує лише для окремих галузей і видів діяльності. Причому це переважно потреба в інвестиційному капіталі, що може дати поштовх постіндустріальній трансформації структури економіки та глибокій модернізації існуючих індустріальних галузей. Саме тому розвиток систем преференцій для масового залучення іноземного капіталу неактуальний для України [12, с. 105], преференції доцільно застосовувати обмежено й адресно, відповідно до обраної стратегії економічного зростання

Таким чином, інвестиційну діяльність слід розглядати як важливу ланку, яка зв'язує фінансовий ринок із реальною економікою. Однак механізм здійснення приватних інвестицій у сучасній українській економіці пробуксовує через незабезпеченість фінансовими коштами. Бюджетне фінансування розвитку реальної економіки здійснюється не в повному обсязі. Отже, поки немає підстав говорити про наявність в Україні ефективної інвестиційної діяльності.

Для економічної безпеки держави в сучасних умовах необхідно здійснювати збалансовану фінансову політику, що базуватиметься на визнання первинності реального сектору економіки в суспільному розвитку, отже, необхідності пильної уваги до проблем обґрунтування та реалізації ефективної стратегії розвитку фінансового ринку як джерела інвестиційних ресурсів для національного виробництва. Для реалізації завдань сталого економічного зростання слід дотримуватися основного принципу фінансової політики – принципу збалансованості матеріально-речових і вартісних пропорцій народного господарства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982.
2. *Інноваційна стратегія українських реформ* / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К. : Знання України, 2002.

3. Соколова И. Ю. Американские депозитарные расписки / И. Ю. Соколова, О. О. Белоусов // США – Канада: экономика, политика, культура. — 2007. — № 1.
4. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Р. Коуз. — М. : Дело, 1993.
5. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. — Х. : Форт, 2008.
6. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. Де Сото. — М. : Олимп-Бизнес, 2001.
7. Лук'яненко Д. Глобалізація економічного розвитку: фінансові кризи / Д. Лук'яненко, О. Бакаєв // Ринок цінних паперів України. — 2003. — № 3–4.
8. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2000.
9. Корнєєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках / В. В. Корнєєв. — К. : НДФІ, 2003.
10. Сапір Ж. Наскільки тяжко, наскільки довго? / Ж. Сапір // Економіка України. — 2008. — № 8.
11. Мілн С. Не смерть капіталізму, а народження нового порядку / С'юмас Мілн // День. — 2008. — № 194.
12. Приватизація та реприватизація в Україні після "помаранчевої" революції / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агєєва ; в надзаг. : Центр економічного розвитку. — К. : Міленіум, 2006.

удк 338.242

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ТЕНДЕНЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ГРОМОЗДОВА Л., к. е. н., доцент Державного інституту підготовки кадрів Мінпромполітики України (м. Київ)

ПРОСТОТІНА С., асистент Полтавського університету споживчої кооперації України

**К**онцепції, стратегії та програми соціально-економічного розвитку України є логічним продовженням її інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку. На їх основі розробляються схеми-прогнози, індикативні та бізнес-плани розвитку регіонів, міст, мікроструктур. Однак

---

© Громоздова Л., Простотіна С., 2009

3. Соколова И. Ю. Американские депозитарные расписки / И. Ю. Соколова, О. О. Белоусов // США – Канада: экономика, политика, культура. — 2007. — № 1.
4. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Р. Коуз. — М. : Дело, 1993.
5. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. — Х. : Форт, 2008.
6. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. Де Сото. — М. : Олимп-Бизнес, 2001.
7. Лук'яненко Д. Глобалізація економічного розвитку: фінансові кризи / Д. Лук'яненко, О. Бакаєв // Ринок цінних паперів України. — 2003. — № 3–4.
8. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2000.
9. Корнєєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках / В. В. Корнєєв. — К. : НДФІ, 2003.
10. Сапір Ж. Наскільки тяжко, наскільки довго? / Ж. Сапір // Економіка України. — 2008. — № 8.
11. Мілн С. Не смерть капіталізму, а народження нового порядку / С'юмас Мілн // День. — 2008. — № 194.
12. Приватизація та реприватизація в Україні після "помаранчевої" революції / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агєєва ; в надзаг. : Центр економічного розвитку. — К. : Міленіум, 2006.

удк 338.242

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ТЕНДЕНЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

**ГРОМОЗДОВА Л.**, к. е. н., доцент Державного інституту підготовки кадрів Мінпромполітики України (м. Київ)

**ПРОСТОТІНА С.**, асистент Полтавського університету споживчої кооперації України

**К**онцепції, стратегії та програми соціально-економічного розвитку України є логічним продовженням її інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку. На їх основі розробляються схеми-прогнози, індикативні та бізнес-плани розвитку регіонів, міст, мікроструктур. Однак

---

© Громоздова Л., Простотіна С., 2009

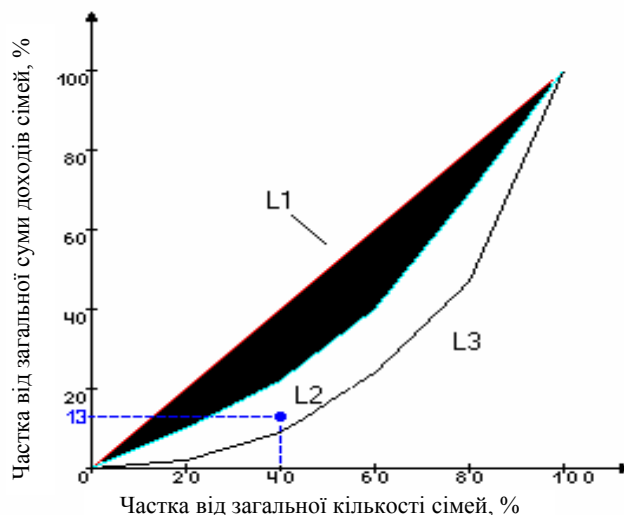
нині стали дуже суперечливими та неоднозначними методики оцінки життєвого рівня та добробуту населення, розрахунки за якими мають великі погрішності. У зв'язку з цим потрібно знайти нові підходи до оцінки соціо-економічної результативності державної соціальної політики, її соціо-інституціональної спрямованості. Актуальними в цьому аспекті є праці Міхаеля П. Тодаро, видані Московським державним університетом ім. М. Ломоносова [1]; дослідження вітчизняних вчених Н. Стеченко, В. Пріснякова, В. Куценко, М. Черенько [4; 5; 3; 6], а також розробки Інституту економіко-правових досліджень НАН України [7], Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України [2; 3], Інституту підготовки кадрів Міністерства промислової політики України [8], Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України [6].

Нещодавно в Україні зроблено спробу ввести нові інструментарії оцінки добробуту населення, перевірки обстеження бюджетів домогосподарств за зразком стандартизованого обстеження, рекомендованого Європейським Союзом. Однак пропонувані європейські методи у практиці регіонального обстеження дають велику погрішність обчислення, що знижує їх практичну цінність при прогнозуванні економічного розвитку регіонів і при оцінці результативності соціальної регуляторної інноваційної політики.

Запропонований далі підхід базується на розробках і наукових публікаціях зазначених вище авторів та інститутів. У процесі наукового дослідження при трактуванні категорії "економічний розвиток" використано підхід американського вченого Дадлі Сіірса [1, с. 19], згідно з яким найважливішою умовою розвитку є раціональний розподіл доходів серед населення при зменшенні рівня бідності й безробіття. При цьому тенденція до справедливості й рівності не повинна означати зрівнювання в розподілі доходів.

Дослідження авторів, що є складовою частиною науково-дослідних робіт Інституту економіко-правових досліджень НАН України, Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України, Державного інституту підготовки кадрів Міністерства промислової політики України, Харківської національної академії міського господарства, дозволили розробити графічну модель, представлену на *рис. 1*.

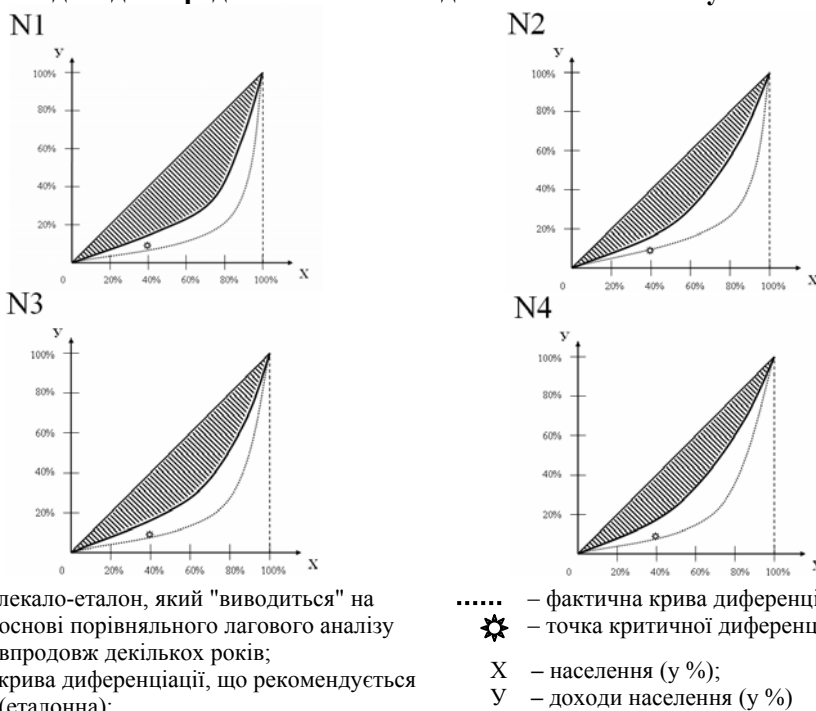
Зафарбована область – "регіональне еталонне лекало", яке необхідно розробляти для кожного окремого регіону (*рис. 2*), при цьому прогнозування пропорцій регіонального розвитку потрібно передбачати так, щоб тенденція нерівномірності розподілу доходів "прагнула" до еталонної кривої диференціації [8, с. 58].



L1 – лінія абсолютної рівності;  
 L2 – нижня границя "лекало-еталону", тобто рекомендована (розрахункова оптимальна крива нерівномірності розподілу доходів серед населення країни (регіону);

L3 – фактична крива нерівномірного розподілу, що проходить нижче за критичну точку диференціації з координатами (40, 13)

**Рис. 1. Моделювання ступеню нерівномірності розподілу доходів серед населення методом "лекало-еталону"**



▨ – лекало-еталон, який "виводиться" на основі порівняльного лагового аналізу впродовж декількох років;  
 — крива диференціації, що рекомендується (еталонна);

..... – фактична крива диференціації;  
 ⚙ – точка критичної диференціації;  
 X – населення (у %);  
 Y – доходи населення (у %)

**Рис. 2. Атлас еталонних лекал нерівномірності розподілу доходів населення регіонів країни (для випадку гіпотетичної моделі з чотирьох регіонів): моделювання процесу порівняльного лагового аналізу \***

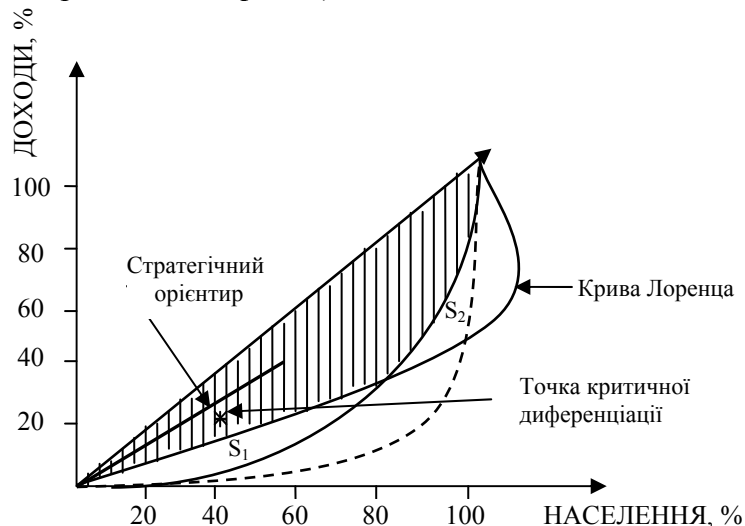
\* Опис алгоритму побудови регіональних еталонних кривих диференціації та лекало-еталонів не є метою цієї статті.



Для розрахунку лекало-еталону можна запропонувати декілька методів, а саме:

- інтуїтивний підхід;
- прямий розрахунок;
- колективні експертні оцінки;
- математична статистика;
- економіко-математичні методи;
- порівняльний лаговий аналіз у довгостроковій перспективі, який є найбільш надійним;
- комплексний підхід (охоплює всі названі методи) тощо.

Перевага цього методу, порівняно з існуючим методом оцінки тенденцій нерівномірності розподілу доходів, що змінюються, шляхом порівняльного лагового аналізу коефіцієнтів Джині, полягає в тому, що виключається ймовірність помилкової тотожної якісної оцінки стану рівня життя різнодохідних груп населення при однаковому чисельному значенні коефіцієнта Джині. Саме такий ефект має місце якщо криві Лоренца пересікаються (рис. 3).



**Рис. 3. "Ефект вісімки" (площа  $S_1 =$  площі  $S_2$ ). Випадок кривих Лоренца, що пересікаються. Графічний доказ недосконалості коефіцієнта Джині як показника диференціації доходів населення**

Крім того, пропонується використання формули розрахунку коефіцієнта Джині через  $\Delta$  приросту сумарних доходів проранжированих різнодохідних груп населення:

$$k = 1 - (4 \cdot \Delta 1 + 3 \cdot \Delta 2 + 2 \cdot \Delta 3 + \Delta 4 + 50) / 250,$$

де  $k$  – коефіцієнт Джині;

$\Delta 1 \dots \Delta 4$  – процентні прирости доходів різнодохідних груп населення – квінтелей.

Виведена формула може застосовуватися при аналізі кривих нерівномірності розподілу доходів, аналізі тенденцій зміни добробуту, а також для оцінки результативності соціальної регуляторної політики в країні.

Дослідження продовжується у напрямі вдосконалення теоретико-методологічної бази оцінки життєвого рівня населення, тенденцій економічного розвитку в цілому із застосуванням парадигми Ф. Еджворта.

Ящик Еджворта – це графічна конструкція, що складається з двох діаграм із кривими індивідуальності, вперше описана британським економістом і філософом Френсісом Еджвортом у 1881 р., далі розвинена в роботах Вільфредо Парето й Артура Боулі. Ящик Еджворта є одним із інструментів у теорії загальної рівноваги, іноді його називають "ящиком обміну благ". Він придатний для аналізу справедливого розподілу благ між економічними суб'єктами в економіці обміну, в теорії споживчої поведінки або для аналізу розподілу виробничих ресурсів у теорії виробництва. Ці класичні парадигми мають бути закладені в теоретико-методологічний базис розробки критеріїв ефективної оцінки результативності впровадження інноваційних соціо-ефективних проектів на середньо- та довгострокові періоди.

Таким чином, запропонована модифікація методу Лоренца (метод еталонних лекал) [8], і зміна технології розрахунку коефіцієнта Джині (метод п'ятикратних приростів) [7] із зауваженням можливого виникнення "ефекту вісімки" підвищують прикладне призначення цих методологічних компонентів теорії добробуту і можуть бути використані для оцінки соціо-економічної результативності державної соціальної політики економічного розвитку.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. *Тодаро М. П.* Экономическое развитие : учебник / Микаэль П. Тодаро ; пер. с англ. — М. : Экон. фак. МГУ : ЮНИТИ, 1997. — 671 с.
2. *Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил м. Києва на період до 2015 року / за ред. В. М. Чередніченко, С. В. Вовк.* — К. : РВПС України НАН України, 2005. — 194 с.
3. *Куценко В. І.* Укрепление социальной базы реформ – путь к преодолению бедности / В. І. Куценко // Экономика Украины. — 2005. — № 3.
4. *Стеченко Д. М.* Інноваційні форми регіонального розвитку : навч. посіб / Д. М. Стеченко. — К. : Вища шк., 2002. — 180 с.
5. *Прісняков В. Ф.* Кількісна оцінка нерівності розподілу доходів / В. Ф. Прісняков // Фінанси України. — 2000. — № 6.
6. *Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України ; за ред. Л. М. Черенько.* — К. : Консультант, 2006. — 428 с.

7. Громоздова Л. В. Неравномерность распределения индивидуальных доходов среди населения региона / Громоздова Л. В. // Сб. науч. тр. — Днепропетровск : ДНУ. — 2004. — Вып. 175. — С. 224–236.
8. Простотіна С. В. Щодо нових критеріїв оцінки економічного розвитку / С. В. Простотіна // Господарський механізм: сутність, структура, подальше вдосконалення на сучасному етапі: мат. міжнар. наук.-практ. конф. — Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. — 280 с.

УДК 330.837

## ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДО ЕКЗОГЕННИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПАРАМЕТРІВ

СУПРУН Н., к. е. н., ст. наук. співробітник Інституту  
економіки та прогнозування НАН України

Динамічне зростання вітчизняного корпоративного сектору та його вплив на економіку країни потребують ґрунтовного дослідження економічної природи взаємодії різних чинників ендогенного та екзогенного характеру в процесі формування національної моделі корпоративних відносин. Інтеграційні процеси висувають на перший план питання пошуку форм і методів адаптації економічних і правових параметрів діяльності національного корпоративного середовища до сучасних вимог, тобто набуває актуальності пошук ефективної моделі стратегічного розвитку корпоративного сектору та її подальша оптимізація з урахуванням національних пріоритетів та запитів глобалізаційного процесу.

Дослідження проблеми становлення інституту корпоративного управління у вітчизняному господарському середовищі знайшло відображення у значній кількості наукових розробок. Зокрема аналіз національної специфіки корпоративного управління представлено в контексті: визначення стратегії формування конкурентних переваг транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків (І. Артем'єва, А. Бідило, О. Глушко, Н. Губар, А. Кияк, В. Миронюк, Р. Омельченко, Л. Руденко, Н. Саприкіна, М. Шкар-

7. Громоздова Л. В. Неравномерность распределения индивидуальных доходов среди населения региона / Громоздова Л. В. // Сб. науч. тр. — Днепропетровск : ДНУ. — 2004. — Вып. 175. — С. 224–236.
8. Простотіна С. В. Щодо нових критеріїв оцінки економічного розвитку / С. В. Простотіна // Господарський механізм: сутність, структура, подальше вдосконалення на сучасному етапі: мат. міжнар. наук.-практ. конф. — Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. — 280 с.

УДК 330.837

## ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДО ЕКЗОГЕННИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПАРАМЕТРІВ

СУПРУН Н., к. е. н., ст. наук. співробітник Інституту  
економіки та прогнозування НАН України

Динамічне зростання вітчизняного корпоративного сектору та його вплив на економіку країни потребують ґрунтового дослідження економічної природи взаємодії різних чинників ендогенного та екзогенного характеру в процесі формування національної моделі корпоративних відносин. Інтеграційні процеси висувають на перший план питання пошуку форм і методів адаптації економічних і правових параметрів діяльності національного корпоративного середовища до сучасних вимог, тобто набуває актуальності пошук ефективної моделі стратегічного розвитку корпоративного сектору та її подальша оптимізація з урахуванням національних пріоритетів та запитів глобалізаційного процесу.

Дослідження проблеми становлення інституту корпоративного управління у вітчизняному господарському середовищі знайшло відображення у значній кількості наукових розробок. Зокрема аналіз національної специфіки корпоративного управління представлено в контексті: визначення стратегії формування конкурентних переваг транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків (І. Артем'єва, А. Бідило, О. Глушко, Н. Губар, А. Кияк, В. Миронюк, Р. Омельченко, Л. Руденко, Н. Саприкіна, М. Шкар-

петіна, С. Якубовський), дослідження інтеграційних процесів у аспекті транснаціоналізації світового господарства (Г. Карпенко, К. Лисенко, К. Панченко, А. Пехник, Г. Сталінська), особливостей становлення корпоративного сектору в перехідній економіці (Н. Горлач, Ю. Єгорова, В. Македон, Є. Палига, О. Поважний, М. Сірош) тощо.

Активізація глобалізаційних процесів надає актуальності дослідженням проблем взаємодії ендогенних та екзогенних чинників формування інституту корпоративного управління в контексті співвідношення глобального та локального, пошуку ефективних механізмів взаємодії, інтеграції та загального цивілізаційного поступу. В наукових публікаціях останніх років ця проблема найбільш рельєфно відображена в працях А. Педька [3], С. Румянцева [8], А. Сірка [9], теоретичні засади яких використано як підґрунтя цього дослідження. Однак актуальним залишається дослідження проблем адаптації національної моделі корпоративного управління до екзогенних інституційних параметрів.

Поширення тенденцій інтегрованості національних економік у світове господарство впродовж двох останніх століть відбувається насамперед через розвиток корпоративних відносин. Тим самим стрімкий розвиток корпоративної форми сприяє перетворенню корпоративних структур на домінуючий чинник розвитку світової економіки. Світові тенденції підтверджують, що таким структурам належить провідна роль не лише в інноваційному розвитку, а й в економічному зростанні загалом. Саме завдяки можливостям корпорацій акумулювати значні матеріальні, людські та фінансові ресурси для вирішення науково-технічних і виробничо-господарських завдань відбувається стрімкий розвиток інноваційних технологій і масштабне поєднання з ними виробничих потужностей індустріального суспільства у ХХ ст. Корпоративні форми підвищують рівень макроекономічного регулювання виробництва, стабільність економічного співробітництва (в тому числі й міжнародного), виступають партнерами держави при розробці та реалізації стратегічної лінії в процесі модернізації економіки. Таким чином, тенденції їх "функціонування визначають закономірності розвитку світового господарства і носять універсальний характер. Зокрема, до таких закономірностей слід віднести концентрацію капіталу, інтеграцію промислового і фінансового капіталу, диверсифікацію форм і напрямів діяльності, глобалізацію та інтернаціоналізацію" [5, с. 7].

Завдяки діяльності корпоративних підприємницьких структур національні економіки все більше інтегруються у світове господарство, створюючи єдиний глобалізований простір. У свою чергу, інтеграційні процеси дедалі більше перетворюються на визначальний чинник формування вітчизняного корпоративного сектору.

Серед найбільш важливих тенденцій розвитку світового господарства необхідно визначити ті, що, водночас, виступають визначальними чинниками формування національних моделей корпоративного управління:

- посилення міжнародної конкуренції у сфері інноваційних та інтелектуальних ресурсів для створення національних конкурентних переваг;
- загострення конкуренції між країнами за джерела ресурсів;
- зростання взаємозалежності національних фінансових ринків, збільшення спекулятивних валютних і фінансових потоків між країнами;
- підвищення ролі транснаціональних корпорацій (ТНК), посилення монополізації світових товарних ринків, підвищення впливовості груп тиску;
- застосування практики економічного впливу для досягнення політичних цілей і навпаки.

Значна частина світового корпоративного сектору представлена сьогодні ТНК, які контролюють ключові галузі економіки, що створює додаткові переваги у міжнародній конкуренції відповідним національним економікам. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, геоцентричні компанії формують нову їх якість та видозмінюють їхні форми. Потужні міжнародні корпорації, діяльність яких пов'язує в єдине ціле національні ринки та світовий економічний простір, перетворюють міжнародні відносини в глобальні.

Виклики глобалізаційного процесу створюють систему інституційних обмежень формування національної моделі корпоративного управління. Саме інституційні обмеження, вважає Д. Норт, формують основу будь-яких інституційних трансформацій [6, с. 12]. Одним із інструментів глобалізації і, водночас, поширення інституційних обмежень, виступає універсалізація норм і правил корпоративної поведінки у світовому масштабі, що реалізується через поширення міжнародних стандартів корпоративного управління, які виступають активним чинником формування національних моделей корпоративного управління. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) спільно зі Світовим банком, Міжнародним валютним фондом у 1998 р. ініціювала глобальну програму зі створення універсальних норм і стандартів корпоративного управління та у 1999 р. схвалила Принципи корпоративного управління ОЕСР [1]. Ці принципи визначають основні ключові позиції у сфері корпоративних відносин: захист прав акціонерів, забезпечення однакового ставлення до акціонерів різних рівнів, визнання законних прав та інтересів учасників корпоративних відносин, необхідність своєчасного і повного розкриття інформації, стратегічне управління з боку наглядової ради. Основним завданням

корпоративного управління визначено формування системи однакового відношення корпорації до акціонерів та забезпечення ефективного захисту їх прав. Прийняття міжнародних стандартів корпоративної поведінки – це спроба утвердження загальноприйнятих правил і норм поведінки у цьому секторі, що обумовлено зростанням уваги до питань корпоративного управління в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу.

Інституціоналізацію моделі корпоративного управління у вітчизняному господарському середовищі, доцільно розглядати у трьох площинах:

- визначення норм національного корпоративного законодавства й адаптація його з міжнародними нормами;
- формування внутрішньокорпоративних норм і засад корпоративної культури;
- заснування інституцій, що регулюють та координують роботу корпоративного сектору.

Саме міжнародні стандарти виступають інституційним обмеженням як процесу нормотворення національного корпоративного законодавства, так і формування внутрішньокорпоративних норм, а також визначають специфіку діяльності інституцій, що регулюють та координують роботу корпоративного сектору. Використання міжнародних стандартів як еталона інституційних трансформацій актуалізується також європейським вектором розвитку національної економіки. В інституційному аспекті це означає необхідність узгодження національних інституційних норм з європейськими стандартами. Однак слід зважати на те, що принципи корпоративного управління, запропоновані в останні десятиліття такими авторитетними міжнародними організаціями як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародна мережа корпоративного управління (ММКУ), Конфедерація європейських асоціацій акціонерів ("Євроакціонери"), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), мають лише рекомендаційний характер для визначення національних моделей корпоративного управління і не можуть бути автоматично покладені в основу формування цих моделей [4, с. 42]. Як зазначає Д. Норт, "економічні моделі специфічні для особливих сукупностей інституціональних обмежень, що радикально змінюються впродовж часу" [6, с. 141]. Отже, усвідомлення ролі цих обмежень та їх значення на різних історичних проміжках актуалізує необхідність дослідження цілого комплексу соціокультурних детермінант господарського розвитку.

Аналіз розвитку системи корпоративного управління в Україні свідчить, що навіть прийняття національних стандартів (Принципів корпоративного управління) [2] не призвело до автоматичної гармонізації корпоративних відносин. Впровадження нових інституційних

норм за влучним висловом Дж. Стігліца, носило характер "інституціонального бліцкригу", який знищив традиційні соціальні норми, не замінивши їх новими [13]. Чинне законодавство достатньо повільно адаптується до світових стандартів і недостатньою мірою врегульовує різноманітні аспекти корпоративного управління.

Дієвість моделі корпоративного управління залежить від таких соціокультурних чинників, як: ділова етика та підприємницька культура, усвідомлення корпораціями важливості дотримання у своїй стратегії екологічних і суспільних інтересів. Стратегічним завданням гармонізації відносин у корпоративному середовищі повинна стати побудова такої схеми корпоративного управління, яка б віддзеркалювала та враховувала не лише національний, а й інтернаціональний зрізи. Для цього, наголошує Д. Норт, перш за все необхідно "встановити, які умови ведуть до подальшого зближення, а які породжують розходження" [6, с. 15]. Норми корпоративного управління повинні бути сформовані на фундаменті місцевого законодавства й адаптовані до специфіки історичних, соціокультурних особливостей національної економіки.

Стосунки, які акціонери мають з корпорацією, по відношенню до якої вони виступають власниками та інвесторами, зумовлюють особливу увагу до їхніх інтересів і їхнього положення взагалі. Система захисту інтересів цієї групи не може бути обмежена лише національним законодавством, а має враховувати світові стандарти. В Україні сформувалися притаманні їй традиції взаємодії господарюючих суб'єктів історичного та ментального характеру, серед яких – несформованість почуття власника та відсутність економічної активності пересічних акціонерів, слабкість судової системи та ефективних механізмів захисту прав акціонерів, що знижує інвестиційну привабливість ринку корпоративних цінних паперів та інвестиційну мотивацію населення. Як зазначає І. Спасібо-Фатєєва, зазвичай "інтерес дрібних акціонерів обмежується зацікавленістю в отриманні дивідендів, хоча брати участь у вирішенні питання про їх нарахування, як правило, вони не прагнуть" [10]. Не можна не погодитись із тезою, що "дрібний акціонер не переслідує мету докорінно вплинути на структуру корпорації, її політику, управління, бо він усвідомлює, наскільки реально його права можуть впливати на систему загалом" [10]. Хоча індивідуальні акціонери, як правило, не намагаються реалізувати своє право на управління компанією, однак їх не можуть не турбувати питання ефективного розпорядження капіталом компанії та справедливого відношення з боку мажоритарних акціонерів та менеджменту компанії. Тобто розв'язання цієї дилеми вимагає ґрунтовного дослідження специфіки не тільки національного господарського, а й соціокультурного середовища формування корпоративного управління.



Визначаючи найбільш суттєві характеристики національних моделей корпоративного управління в пострадянських економіках, до їх числа необхідно віднести насамперед недоліки у сфері захисту прав власності, що стосується перш за все міноритарних акціонерів. Безправність міноритаріїв виявляється в неотриманні дивідендів, неможливості впливати на управління та нереальності повернення своїх грошей шляхом продажу акцій за ринковою ціною. Однак, на думку А. Радигіна, у новосформованих моделях корпоративного управління існують "численні напівлегальні або погано контрольовані ззовні можливості спрямування потоку доходів по відвідному каналу та/або прямого розкрадання (експропріації) майна компанії" [7, с. 48]. Отже, серйозною проблемою корпоративного управління є також захист прав зовнішнього власника, що володіє значним пакетом акцій.

Важливою проблемою, притаманною національній моделі, є значна роль так званої "інсайдерської ренти", яка розподіляється між домінуючими інсайдерськими групами без урахування інтересів дрібних акціонерів, у тому числі працівників підприємства. Інсайдерську ренту визначають як частину недоотриманого корпорацією доходу "за рахунок проведення інсайдерами неефективних та незаконних операцій з активами товариства, необґрунтованого зменшення доходів та збільшення витрат" [11, с. 326]. Існування інсайдерської ренти не є відмінною ознакою саме трансформаційних моделей корпоративного управління, але в умовах відкритості та прозорості ринкових трансакцій "тиск на інсайдерів з боку фондового ринку щодо збільшення прибутковості акцій компанії та вартості цінних паперів, важливість та "вартість" ділової репутації менеджменту компанії, не дозволяє інсайдерам використовувати контроль фінансових потоків для максимізації особистого доходу" [11, с. 327]. Як відзначає дослідник проблем корпоративного розвитку в країнах Східної Європи Е. Берглоф, в умовах інституційної трансформації у пострадянських країнах "нормальна парадигма корпоративного управління – точне налаштування обмежень і противаг у регулюванні власних інтересів і опортуністичної поведінки – настільки радикально змінює свій зміст, що до неї просто неможливо застосувати теорію корпоративних фінансів" [12, с. 153]. За оцінками ЄБРР і Світового банку, рівень корпоративного управління в Україні залишається одним із найнижчих у пострадянських країнах. Основною причиною такого положення є пасивна роль держави, що нездатна сформувати ефективне інституційне середовище для оптимізації системи корпоративного управління, спрямованої на захист прав акціонерів та інвесторів. Західні дослідники вважають, що неможливо створити "будь-які обмеження для інсайдерів-клептократів, якщо вся пануюча політична система виявляється нездатною чи такою, що не бажає протистояти їм" [12, с. 154].

У контексті адаптації західних норм до інституційних правил взаємодії традиційно сформованого середовища зростає увага корпоративного управління до такої групи впливу як зацікавлені особи (*stakeholders*). Західна практика, визначаючи цю групу як ключових корпоративних суб'єктів, відносить до неї: клієнтів, акціонерів, працівників корпорації, контрагентів по бізнесу, громадськість, державні органи та місцеву владу. Отже, центр уваги при визначенні національної стратегії формування інституту корпоративного управління повинен бути зосереджений саме на цій групі. Структура корпоративного управління повинна визначити основні права зацікавлених осіб та заохочувати активну співпрацю між ними і корпорацією у забезпеченні довготривалого і стабільного розвитку компанії.

Пріоритетним напрямом повинно стати впровадження компаніями у своїй діяльності стандартів корпоративного управління, заснованих на принципах "корпоративного громадянства" (*corporate citizenship*), які інтегрують концепцію соціальної відповідальності бізнесу. Ці принципи мають стати основою побудови корпоративної стратегії взаємодії транснаціонального та національного корпоративного середовища. Суть цієї стратегії полягає в формуванні соціально відповідальних моделей корпоративної поведінки на національному та регіональному рівнях. Ефективність стратегії визначається її орієнтацією на стійку й довгострокову присутність корпорацій на ринках.

Особливістю сучасного етапу розвитку конкурентного суперництва на світовому ринку є підвищення ролі позитивного іміджу та ділової репутації (*goodwill*) фірми в її конкурентних перевагах. Отже, у конкурентній боротьбі перевагу отримують ті корпорації, які дотримуються ефективних стандартів корпоративного управління, орієнтованого на впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу, що є необхідною ключовою умовою для успішного розвитку як національного, так глобального підприємницького середовища. У компаній, які дотримуються високих етичних стандартів, спрямованих на захист прав усіх зацікавлених осіб, забезпечення прозорості діяльності, формується позитивний діловий імідж, який, у свою чергу, є чинником зростання вартості корпорації та підвищення її інвестиційної привабливості.

Останнім часом у світовій корпоративній практиці спостерігається тенденція вводити стандарти корпоративного управління в перелік ключових критеріїв, що застосовуються у процесі прийняття інвестиційних рішень. Нові вимоги до реєстрації акцій, прийняті на багатьох фондових біржах світу, спричиняють необхідність дотримання компаніями суворих стандартів корпоративного управління. Отже, практика корпоративного управління дедалі більше виступає чинником, що визначає успіх або невдачу компанії при виході на ринок капіталів. Інвестори сприймають ефективне управління ком-

паніями як гарантію здатності забезпечити прийнятний рівень прибутковості інвестицій. Чим вище рівень корпоративного управління, тим більше ймовірності, що активи використовуються в інтересах акціонерів, з орієнтацією на довгострокову перспективу. Таким чином, орієнтація країни на використання інвестиційного потенціалу міжнародного ринку капіталів невідворотно вимагає створення прозорих і зрозумілих правил корпоративної взаємодії, що відповідають міжнародним стандартам і адаптовані до особливостей соціокультурного розвитку національних економік.

Дослідження проблеми адаптації національної моделі корпоративного управління до екзогенних інституційних параметрів свідчить, що її ефективність залежить від дотримання паритету та оптимізації взаємодії як зовнішніх, так і внутрішніх детермінант розвитку. При запровадженні світових стандартів необхідно пам'ятати, що характер та особливості системи корпоративного управління визначаються цілою низкою загальносуспільних параметрів, а саме: макроекономічною політикою, рівнем розвитку конкуренції у господарському середовищі, ефективністю інституційного середовища тощо. Ефективність національної моделі корпоративного управління, як і всієї системи корпоративних відносин, залежить від комплексу інституційних чинників: історичних, соціокультурних, правових тощо.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Принципи* Корпоративного управління ОЕСР. — Режим доступу : <http://www.corporation.com.ua>.
2. *Принципи* корпоративного управління України. — К. : ДКЦПФР, 2004. — 72 с.
3. *Педько А. Б.* Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. — К. : Вид. дім "Києво-Могилян. акад.", 2008. — 325 с.
4. *Кібенко О. Р.* Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи: перспективи використання європейського законодавчого досвіду у правовому полі України / О. Р. Кібенко. — Х. : Страйд, 2005. — 432 с. — (Серія "Юридичний радник").
5. *Корпоративні структури в національній інноваційній системі України* : монографія / Л. І. Федулова, В. Л. Осецький, Ю. В. Гончаров, О. Ю. Рудченко, Ю. М. Бажал ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. — К., 2007. — 812 с.
6. *Норт Д.* Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. — К. : Основи, 2000. — 198 с.
7. *Радыгин А. Д.* Особенности формирования национальной модели корпоративного управления / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов. — М. : ИЭП, 2003. — 162 с.
8. *Румянцев С. А.* Українська модель корпоративного управління: становлення і розвиток / С. А. Румянцев. — К. : Т-во "Знання", КОО, 2003. — 149 с.

9. *Сірко А. В.* Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики : монографія / А. В. Сірко. — К. : Імекс, 2004. — 413 с.
10. *Спасібо-Фатєєва І.* Захист інтересів міноритаріїв та сторонніх осіб у корпоративних правовідносинах / І. Спасібо-Фатєєва // Юргазета. — 2005. — 29 верес. — № 18 (54).
11. *Шершньова З. Є.* Корпоративне управління як основа розвитку ринкової економіки / З. Є. Шершньова, А. Є. Черпак // Формування ринкової економіки [спец. вип. присвяч. 100-річчю КНЕУ]. — К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2007. — С. 324–358.
12. *Berglöf E.* The changing corporate governance paradigm: Implications for developing and transition economies / Berglöf E., E.-L. von Thadden // Annual world bank conference on development economics 1999. — Washington, 2000. — P. 153–164.
13. *Stiglitz J.* Whither reform? Ten years of the transition / J. Stiglitz // Keynote address. The World Bank annual conference on development economics. — Washington, 1999.

УДК 346.232:624(477)

## САМОВРЯДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНО-СУСПІЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА НА БУДІВЕЛЬНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

СУРКОВА Ю., здобувач Київського національного економічного  
університету ім. Вадима Гетьмана

Важливість економічного розвитку будівельного комплексу України пояснюється тим, що він забезпечує потреби на лише виробництва, транспорту, товарного обігу, управлінської та освітянсько-культурної сфери, а й особисті потреби громадян. При цьому такі потреби є визначальними, адже без будівель і споруд неможливе існування ні однієї галузі, ні одного виду економічної діяльності, не кажучи про життя людей.

Однією з суттєвих причин системної економічної кризи в будівельному секторі економіки є недооцінка ролі ринкових інституцій в управлінні ним. Саме в контексті подолання стагнації будівельної галузі реформування взаємовідносин органів державного управління з будівельним бізнесом набувають стратегічного значення.

податки. Корпоративний податок знижений з 37 % до 30 %, а для малих і середніх підприємств – з 28 % до 22 %. Спеціальна ставка 27 % застосовується для підприємств, діяльність яких спрямована на реалізацію суспільних інтересів. Крім загального податку, корпорації платять локальний податок – 9.6 %, а малі та середні підприємства – 5 %.

Підприємства в усіх сферах господарювання фінансують НДДКР переважно (60–80 %) за допомогою власного капіталу. Важливою є роль кредитів у фінансуванні НДДКР (від 5 % до 30 %). Інші, менш ризиковані, види інвестицій в інноваційну діяльність до двох третин фінансуються за допомогою кредитів. Гранти відіграють невелику роль у фінансуванні досліджень на підприємствах (від 4 % до 11 % у різних групах підприємств) [4, с. 223].

В окремих країнах ЄС є певні особливості щодо застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності.

*У Німеччині:*

- 100 % витрат на ДІР припадає на виробничі витрати;
- пільговий режим амортизації: пропорційно, 30 % на рік для обладнання, що використовується для ДІР, 4 % – для будинків;
- пільгове оподаткування не застосовується;
- пільгове кредитування фірм, річний обсяг продажу яких не перевищує 150 млн євро, що здійснюють інвестиції у модернізацію підприємства, освоєння випуску інноваційної продукції, заходи щодо раціонального використання енергії тощо, у розмірі до 50 % власних інвестованих коштів;
- страхові компанії гарантують приватним банкам 80 % вартості позик на виконання ДІР;
- можливість перенесення пільг на майбутнє від 1 до 5 років;
- пільгове фінансування інноваційних фірм: цільові субсидії підприємствам, що освоюють нову технологію, до 500 тис. євро на строк до 3 років; оплата за рахунок державних коштів до 80 % витрат на технічну експертизу проектів, оцінку можливостей патентування результатів проведення ДІР; субсидії малим і середнім фірмам для придбання обладнання з метою економії витрат енергії, до 7.5 % вартості обладнання; дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше ніж 5 співробітників від кожної фірми на строк до 3 років); дотації малим підприємствам на придбання патентів, рухомого та нерухомого майна, що використовується для ДІР, у розмірі до 20 % його вартості, але у межах до 200 тис. євро; дотації малим і середнім фірмам на наукові дослідження або розроблення нової технології для виготовлення продукції у розмірі до 30 % їх вартості, але не більше 100 тис. євро на рік; дотації підприємствам із кількістю зайнятих до 1000 осіб на науково-дослідні роботи, що виконуються за їх замовленням у навчальних і науково-дослідних закладах, у розмірі до 50 % вартості робіт, але не більше 150 тис. євро [11, с. 39].

*У Франції:*

- 100 % витрат на ДІР припадають на виробничі витрати;
- пільговий режим амортизації: пропорційно за три роки (крім будинків), прискорена амортизація для обладнання, що використовується у ДІР;
- пільгове оподаткування: податок на прибуток компаній (фірм) зменшується на 50 % від суми приросту витрат на ДІР порівняно з минулим роком; для нових компаній (фірм) він сплачується за зниженою ставкою у розмірі 25 % протягом 3 років; пільги у податку на прибуток не можуть перевищувати 5.5 млн євро на рік;
- у податковому кредиті строк сплати платежів для нових компаній переноситься на наступний рік;
- можливість перенесення пільг на майбутнє від 1 до 3 років;
- пільгове фінансування інноваційних фірм: субсидії малим і середнім підприємствам у розмірі до 50 % витрат на наймання наукового персоналу, але не більше 25 тис. євро на рік, дотації організаціям, що проводять ДІР, у розмірі 50 % вартості робіт за замовленнями малих і середніх підприємств [11, с. 39].

*Цікавим є досвід Росії щодо застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності:*

- 100 % витрат на ДІР припадає на виробничі витрати;
- пільговий режим амортизації: рівномірний метод амортизації активної частини основних виробничих фондів у високотехнологічних галузях (за встановленим федеральними органами виконавчої влади переліком) із застосуванням збільшених до 2 разів норм амортизації; малим підприємствам додатково надано право у перший рік їх роботи нараховувати амортизацію до 50 % первісної вартості основних засобів, що мають строк служби понад 3 роки;
- пільгове оподаткування: академічні науково-дослідні організації та вищі навчальні заклади звільняються від податку на майно та земельного податку, інші науково-дослідні організації, якщо обсяг реалізації робіт за попередній рік становив не менше 70 %, звільняються від земельного податку та податку на майно, що становить їх науково-дослідну базу;
- інвестиційний податковий кредит для проведення ДІР, технічного переозброєння власного виробництва, інноваційної діяльності та впровадження інновацій у виробництво на строк від одного до п'яти років;
- уряд надає гарантії щодо реалізації інноваційних проектів, які забезпечують виготовлення конкурентоспроможної наукоємної продукції, в обсязі до 10 % витрат федерального бюджету;
- пільгове фінансування інноваційних фірм: фінансування через систему державних науково-технічних програм; зворотне та незво-

ротне фінансування малих інноваційних фірм на конкурсних засадах за рахунок коштів Фонду сприяння розвитку малих форм підприємств у інноваційній сфері, Російського фонду технологічного розвитку, Регіонального фонду науково-технічного розвитку Санкт-Петербурга; за рахунок коштів Ощадбанку Росії та ЄБРР надаються мікрокредити до 30 тис. доларів США на строк до одного року та малі кредити до 120 тис. доларів США на строк до двох років; органи державної влади зобов'язані розміщувати серед малих підприємств (у тому числі інноваційних) не менше 15 % від загального обсягу державного замовлення [11, с. 40].

Україна може забезпечити суттєвий поштовх у розвитку економіки завдяки дієвій співпраці дослідних інститутів, університетів і промисловості, ефективній системі освіти, зокрема професійної. Уряду України необхідно створити відповідні умови, в яких влада, органи місцевого самоврядування і приватний сектор можуть максимально використати всі можливості в проведенні досліджень і впровадженні інновацій, а також створити належні умови для функціонування інноваційних фірм. Доцільно використовувати позитивний досвід розвинених країн щодо застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності, зокрема із зарахування витрат на дослідження і розробки до виробничих витрат підприємств, встановлення спеціальних режимів амортизації, податкових пільг, застосування державних гарантій та пільгового кредитування інвестиційних проектів, формування фондів науково-технічного розвитку та ін. Однак заходи, що застосовуються в різних країнах, мають бути пристосовані до економіко-правових умов нашої країни. Необхідно підвищити роль технологічних парків, щоб вони стали потужними осередками стимулювання інноваційної діяльності та розвитку регіонів. Вони мають надавати відповідну допомогу підприємствам для проведення інноваційної діяльності (телекомунікаційні, фінансові, висококваліфіковану робочу силу).

Кожен орган самоврядування повинен, крім державних стимулів та інструментів підтримки, використовувати додаткові стимули для інноваційних підприємств. Наприклад, шляхом створення консультаційних пунктів, допомоги щодо знаходження висококваліфікованих працівників, надання приміщень в оренду за пільговими ставками тощо.

Для підвищення активності інноваційної діяльності в нашій країні конче потрібна розробка й впровадження цільової комплексної державної програми, в якій необхідно визначити форми і джерела фінансової підтримки здійснення наукових досліджень і розробок на державному і регіональному рівнях, а також їх використання підприємствами різних галузей. У програмі мають бути визначені більш

ефективні й сучасні моделі інноваційного розвитку на базі приватно-державного партнерства, зокрема спільне фінансування проектів при зосередженні управління їх реалізацією в руках бізнесу; децентралізація державної підтримки тощо.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. A new economy?: The changing role of innovation and information technology in growth // OECD, 91377. — 2000. — May 22.
2. Жилінська О. Проблеми фіскального стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні / О. Жилінська, Д. Чеберкус // Банківська справа. — 2005. — № 6 (66).
3. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з метою його застосування у вітчизняних умовах / О. Голощапова // Економіст. — 2007. — № 2.
4. Зінько Н. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності (на прикладі Індії, Ірландії, Сінгапуру, Фінляндії, Японії) / Н. Зінько // Регіональна економіка. — 2006. — № 4.
5. Чабан В. Г. Державне стимулювання інноваційного процесу: зарубіжний досвід / В. Г. Чабан // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 5 (60).
6. Comission of the European Communities. More Research for Europe Towards 3 % of GDP . — Brussels [11.09.2002, COM (2002) 499 final].
7. Кушерець Д. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України // Економіка та держава. — 2005. — № 10.
8. Економіка і організація інноваційної діяльності : підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; під ред. М. П. Денисенка. — К. : ВД "Професіонал", 2004.
9. Чернова О. В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / О. В. Чернова // Економіка та держава. — 2007. — № 7.
10. Лютий С. В. Інноваційна діяльність та інвестування Європейським Союзом / С. В. Лютий // Держава та регіони. — 2006. — № 6. — (Серія: "Економіка та підприємництво").
11. Економіст. — 2005. — № 12.



9. *Сірко А. В.* Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики : монографія / А. В. Сірко. — К. : Імекс, 2004. — 413 с.
10. *Спасібо-Фатєєва І.* Захист інтересів міноритаріїв та сторонніх осіб у корпоративних правовідносинах / І. Спасібо-Фатєєва // Юргазета. — 2005. — 29 верес. — № 18 (54).
11. *Шершньова З. Є.* Корпоративне управління як основа розвитку ринкової економіки / З. Є. Шершньова, А. Є. Черпак // Формування ринкової економіки [спец. вип. присвяч. 100-річчю КНЕУ]. — К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2007. — С. 324–358.
12. *Berglöf E.* The changing corporate governance paradigm: Implications for developing and transition economies / Berglöf E., E.-L. von Thadden // Annual world bank conference on development economics 1999. — Washington, 2000. — P. 153–164.
13. *Stiglitz J.* Whither reform? Ten years of the transition / J. Stiglitz // Keynote address. The World Bank annual conference on development economics. — Washington, 1999.

УДК 346.232:624(477)

## САМОВРЯДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНО-СУСПІЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА НА БУДІВЕЛЬНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

СУРКОВА Ю., здобувач Київського національного економічного  
університету ім. Вадима Гетьмана

**Важливість** економічного розвитку будівельного комплексу України пояснюється тим, що він забезпечує потреби на лише виробництва, транспорту, товарного обігу, управлінської та освітянсько-культурної сфери, а й особисті потреби громадян. При цьому такі потреби є визначальними, адже без будівель і споруд неможливе існування ні однієї галузі, ні одного виду економічної діяльності, не кажучи про життя людей.

Однією з суттєвих причин системної економічної кризи в будівельному секторі економіки є недооцінка ролі ринкових інституцій в управлінні ним. Саме в контексті подолання стагнації будівельної галузі реформування взаємовідносин органів державного управління з будівельним бізнесом набувають стратегічного значення.

---

© Суркова Ю., 2009

Науковці наголошують, що держава продовжує виконувати "надмірну, невластиву, непотрібну або навіть несправедливу роль", що зумовлюється її "надмірним управлінським завзяттям" і бажанням перерозподілу суспільного продукту [3], тобто держава стає "небажаним учасником" будівельного процесу.

Дані Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [13] дозволяють окреслити проблемність ділового середовища на будівельному ринку в Україні, а саме:

- судова система нездатна забезпечити виконання комерційних угод і захистити будівельні фірми від злочинності та рейдерства;
- існує величезне регуляторне навантаження на будівельний бізнес: непряме втручання держави, непередбачуваність і нечіткість регуляторних актів, наприклад, у 2007 р. 11.2 % свого часу менеджери витрачали на взаємодію із державними чиновниками, тобто в країні існував певний часовий податок;
- корупція є однією з найбільших інституційних перешкод на шляху нормального ведення будівельного бізнесу; дослідження наводять на роздуми про те, що корупція в будівельному комплексі України – це вже не перешкода, а інституційний механізм ведення справ;
- за обтяжливістю для бізнесу вітчизняна податкова система посідає 177-ме місце зі 178 країн, випередивши лише Білорусь; кількість податкових платежів в Україні одна з найбільших у світі й нараховує 99 різновидів.

Саме тому важливого значення набуває визначення сучасних напрямів управління будівельною індустрією країни. Основну увагу доцільно зосередити на розробці та реалізації будівельної політики держави засобами функціонально-орієнтованого впливу з посиленням акцентів на реалізації механізмів дерегулювання будівельним комплексом, в основі яких знаходиться діяльність об'єднань будівельних підприємств.

Проблема модернізації управління будівельним комплексом полягає, з одного боку, в тому, що державні органи часто блокують економічні ініціативи та стратегії суб'єктів будівельного ринку, а з іншого – в тому, що підприємництво стає антагоністом держави. Драматичною особливістю сучасного етапу розвитку України є те, що значні суспільні та економічні сили виявилися відторгнутими від процесу творення національної економіки й змушені чинити опір економічній стратегії держави, зазначає Я. Жаліло [2, с. 233]. Слід привернути увагу до соціальної інертності будівельних компаній, низького рівня їх самоорганізації. За неофіційними даними лише близько 10 % будівельних підприємств об'єднані у постійно діючі самоврядні організації.

Роль самоврядних будівельних організацій (СБО) важко переоцінити. Вони створюють можливості для конструктивної взаємодії всіх учасників будівельного ринку, сприяють формуванню високого рівня соціальної згуртованості суспільства. Тільки на основі їх діяльності, шляхом створення "комунікативних коридорів", оскільки, з одного боку, СБО – представник інтересів своїх членів перед державою, а з іншого – кваліфікований агент державно-громадських інтересів у середовищі професійних учасників, відбувається процес узгодження інтересів усіх суб'єктів ринку з інтересами держави.

Діяльність самоврядних організацій [4]:

- сприяє стратегічній діяльності компаній, формуванню довгострокових програм їхнього розвитку;
- є важливим чинником структуризації законодавства, робить його зрозумілим і доступним для широкого загалу будівельників;
- суттєво знижує бюрократичне навантаження на будівельний бізнес;
- удосконалює систему регулювання, дає змогу за умов обмежених ресурсів уряду зменшити витрати на виконання регуляторних актів у будівельному комплексі;
- сприяє підвищенню конкурентоспроможності та поліпшенню інвестиційного клімату, звуженню тіньового сектору;
- позитивно впливає на динаміку економічного зростання виробництва будівельних товарів та послуг.

Об'єднання будівельних компаній є у багатьох розвинених країнах. У Німеччині, де будівельна індустрія становить 9.4 % ВВП, а темп інвестицій складає 7 тис. євро в секунду, тривалий час існують сильні та розгалужені структури, побудовані за принципом галузевого самоврядування: Головна спілка німецької будівельної індустрії (HVDB), яка об'єднує групу підприємств з 2.5 млн працюючих та Центральна спілка німецького будівельного підприємництва (ZUDB) із 35 тис. підприємств малого будівельного бізнесу. Крім того, працюють Асоціація малого та середнього будівельного бізнесу (BVMB), а також ціла низка профільних асоціацій, які об'єднують будівників тунелів, будівників підвальних приміщень, виробників покрівельних матеріалів та конструкцій, виробників готових дерев'яних будинків тощо.

Німецька спілка офіційно проголошує своєю метою представляти інтереси будівельних підприємств при розробленні законів про будівельні підряди та угоди в будівництві на національному та європейському рівнях; впливати на бундестаг і федеральний уряд у процесі відпрацювання умов оподаткування, конкуренції та підприємництва, а також виступає за інвестиційну політику відповідно до потреб федерації, земель та округів, бореться за чесний та прозорий розподіл

громадських будівельних контрактів [12]. Таким чином, німецька будівельна галузь має у своєму розпорядженні потужний лобістський апарат, який діє як на національному, так і на міжнародному рівні. Німецькі будівельники ставлять вимоги перед урядом щодо збільшення інвестицій у будівництво транспортної інфраструктури, адже недоліки в транспортуванні гальмують не тільки доставку вантажів, а й розвиток економіки в цілому. Отже, німецькі будівельні організації захищають не лише вузькогалузеві інтереси, тобто працюють у традиціях, з яких виникли професійні спілки в індустріальну епоху.

Самоврядування в США носить не вертикальний, а горизонтальний характер. Наприклад, є Асоціація виробників бетону, яка об'єднує наукових розробників, проектувальників і виробників бетону, а також тих, хто проводить ремонт і демонтаж будов. Асоціація враховує їх інтереси, формує та розробляє єдині вимоги до бетону, технологій, тобто регулює цю частину будівельної галузі. Допуск будівельних фірм на ринок будівництва монолітних будов і споруд – прерогатива держави, а завданням Асоціації є боротьба за якість.

У США все вирішується через систему обов'язкового страхування ризику. Вважається, що поетапний контроль "страхуванням" за ходом і якістю будівництва відповідає вимогам сьогодення. Будівництво в США, а це 400 найбільших компаній з річним обсягом 235 млрд доларів, обслуговує 150 професійних самоврядних організацій. Це наукові та виробничі асоціації: виробників громадських робіт, будівників доріг, генпідрядників, власників нерухомості, виробників бетону, теплоізоляційних матеріалів тощо. Тільки спеціалістів по бетону об'єднують 11 асоціацій. Крім того, є асоціації, що об'єднують жінок у будівництві: союз працюючих жінок, жінки – професіонали будівництва, жінки – власниці та керівники будівельних фірм [11].

Таким чином, у світовій практиці накопичено достатній досвід щодо підвищення ефективності регуляторних відносин між державними органами та підприємництвом, його доцільно використовувати для побудови вітчизняної моделі сучасного управління будівельним ринком в Україні. Використання зарубіжного досвіду дозволило створити в Україні за часи незалежності певну інституційну інфраструктуру участі бізнесу в економічному діалозі з державою.

Будівельна палата України (БПУ) утворена у листопаді 2005 р. та зареєстрована в Міністерстві юстиції України 5 травня 2006 р. Палата є недержавною неприбутковою професійною самоврядною організацією. Вона об'єднує 332 організації, що здійснюють більше половини обсягу будівництва житла (без урахування зведеного приватними забудовниками). Метою створення Палати є сприяння: розвитку будівельної та пов'язаних з нею галузей народного господарства, їх інтеграції у світову економіку, формуванню сучасної промислової, фінансової, торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для

підприємницької діяльності у сфері будівництва, всебічному розвитку будівельної індустрії, науково-технічних і торговельних зв'язків між будівельниками України та інших країн. Будівельна палата України брала участь у розробці проектів законів "Про державну підтримку забезпечення громадян житлом та розвиток житлового будівництва", "Про Будівельну палату України" [8].

Українська будівельна асоціація (УБА) створена у травні 2005 р. і об'єднує понад 200 інвестиційно-будівельних компаній України. У Хартії соціальної відповідальності, розробленій фахівцями УБА, стверджується, що будівельні організації вважають за необхідне досягати комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до спільноти і навколишнього середовища. Головне – ставити законність і моральність у професійній діяльності будівельника вище комерційної вигоди, сприяти створенню високого соціального статусу будівельних професій, консолідації будівельників України [7]. Завдання УБА – сприяти покращенню інвестиційного клімату та розвитку будівельної галузі в Україні. Українська будівельна асоціація тримає руку на пульсі ринку нерухомості, миттєво реагуючи на зміни в будівельній галузі й правовому полі. Високий професіоналізм та потенціал членів і співробітників Асоціації дозволяють досягати поставлених цілей.

Українська асоціація підприємств і організацій цементної промисловості (Укрцемент) координує господарську діяльність суб'єктів цієї індустрії, вирішує питання щодо зниження базових нормативів платежів за використання надр для добування корисних копалин, а також займається встановленням пільгових тарифів на перевезення та податкових пільг відповідно до Закону України "Про відходи" тощо [10].

Асоціація "Українське об'єднання проектних організацій" заснована у грудні 2005 р., її засновником виступила Академія будівництва України. Асоціація є добровільним об'єднанням проектних і науково-проектних організацій України, які об'єднались з метою вирішення принципових питань проектної справи і сприяння покращенню діяльності кожної організації. Метою діяльності Асоціації є консолідація інтелектуального та науково-технічного потенціалу проектних і науково-проектних організацій України та спрямування його на забезпечення відповідності проектної справи вимогам світових стандартів, сприяння розвитку, підвищення ефективності й якості діяльності кожної проектної і науково-проектної організації – члена Асоціації [9].

Всеукраїнська асоціація "Союз виробників будівельних матеріалів та виробів" має на меті захист інтересів вітчизняних виробників будматеріалів. Керівництво Асоціації впевнене, що жодне рішення в державі, яке стосуватиметься виробництва будматеріалів, не прийматимуть без згоди новоствореної самоврядної організації.

Всеукраїнська професійна спілка "Гільдія творців об'єктів архітектури і дизайну" поставила за мету створення організації щодо

захисту професійних інтересів і авторських прав архітекторів і дизайнерів. Головне завдання профспілки – запровадити правила Європейського Союзу щодо майнових прав творців інтелектуальної власності, як це передбачено чинним законодавством України.

Українська Асоціація виробників сухих будівельних сумішей – це незалежна громадська організація, важливими векторами діяльності якої є сприяння розвитку виробництва сухих будівельних сумішей, надання технічної, технологічної, законодавчої підтримки підприємствам будівельних матеріалів, збір та розповсюдження інформації, необхідної для виробничої діяльності тощо.

Існують наміри щодо створення палати архітекторів, цивільних інженерів, землевпорядників тощо.

Самоврядні будівельні організації, насамперед, вивчають вимоги законодавчої й нормативно-правової бази та інформують своїх учасників стосовно законодавства й усіх змін, що вносяться до нього. Вони представляють інтереси будівельників у органах державної влади і місцевого самоврядування, координують їх взаємовідносин з державою. Консультують представників влади щодо потреб будівельної галузі, надають необхідну оперативну інформацію про стан будівельної економіки, формулюють пропозиції щодо необхідних економічних заходів, надають інтелектуальну підтримку, певною мірою генерують ідеї, тобто "здійснюють "демонополізацію" процесу прийняття політичних рішень" [1], мобілізують конструктивний потенціал будівельної спільноти на участь у законодавчому процесі. СБО займають активну позицію щодо спрощення регуляторних механізмів, суттєвого скорочення строків реєстрації будівельного бізнесу та узгодження відповідних вимог з нормами міжнародної практики. Саме така політика сприяє встановленню суворого контролю за виконанням антикорупційних програм, розвитку громадського нагляду за діяльністю посадових осіб.

Урядові структури мають змогу делегувати СБО певні права щодо здійснення державної економічної політики: підготовку проектів рішень органів влади з відповідних питань, проведення економічної експертизи інвестиційних проектів, проектів законів та постанов уряду тощо. За таких умов СБО приймають участь у розробці законодавчих актів, займаються впорядкуванням і вдосконаленням законодавчої нормативно-правової бази з питань ведення підприємницької діяльності в будівельному бізнесі і, зокрема, її адаптацією з принципами і нормами ЄС. Це сприяє прозорості, отже, передбачуваності економічної політики держави в будівельній індустрії, адже суб'єкти будівельного ринку мають більше легальних можливостей впливати на нормотворчу діяльність і політику СБО, ніж на політику державних чиновників. Причому здійснюють це з повною відповідальністю, перш за все матеріальною, якої немає у державних службовців, а правила і норми

встановлюють гнучкіші за створювані державою, адже використовують власний виробничий досвід. Демонструючи "концентрований вияв та концептуалізацію основних проблем розвитку галузі" [4], СБО мають можливість формувати спеціальні експертні групи, праця яких може оплачуватися за рахунок цільових внесків підприємств.

Слід зауважити, що нормативну документацію в будівництві у розвинених країнах світу розробляють СБО, а не державні органи, тому значна частина регуляторних функцій переноситься на рівень відкритого діалогу між основними "гравцями" будівельного ринку. Завдяки цьому формуються сталі тенденції щодо диверсифікації центрів прийняття рішень й підвищення ефективності діяльності будівельного комплексу.

Нині в Україні конче потрібно затвердити низку законопроектів: "Про внесення змін до законодавства України з питань спрощення дозвільних процедур у будівництві" (зокрема усунення неврегульованості питання громадського обговорення містобудівної документації та врегулювання продажу земельних ділянок на аукціонах за принципом "єдиного вікна" разом із пакетом документів, що містить умови та обмеження на забудову території); "Про внесення змін до деяких законів щодо сприяння будівництву"; Містобудівного кодексу України та ін.

Окремої уваги заслуговує розробка й прийняття Закону України "Про самоврядні організації суб'єктів господарювання будівельної галузі". Важливо створити законодавче поле, яке стимулює соціально відповідальний бізнес, запровадити спеціальні стимули виробничої та соціально відповідальної діяльності суб'єктів будівельного підприємства. СБО мають сприяти впровадженню передових прогресивних технологій у будівництві, зокрема енергозберігаючих; розвитку різноманітних форм коопераційних зв'язків будівельних фірм із субпідрядниками, архітекторами, дизайнерами тощо. Вони мають займатися організацією та проведенням міжнародних, національних і місцевих виставок передового досвіду підприємств будівельної індустрії, сучасних будівельних технологій, машин та обладнання, будівельних матеріалів тощо. Необхідно в короткий строк розробити програму впровадження новітніх технологій у сферу організації будівельного виробництва, які використовуються в країнах Західної Європи, США і Канаді упродовж 20–25 років, а в Китаї – 15 років.

Самоврядні будівельні організації покликані інформувати засоби масової інформації про проблеми будівельного комплексу, формувати відповідну громадську думку щодо дій державних органів, адже дуже важливо максимально застосувати інструментарій громадських консультацій, створити процедуру суспільної експертизи законопроектів, які регулюють діяльність будівельної індустрії. Тобто самоврядні організації захищатимуть інтереси будівельної індустрії у процесі ухвалення рішень, що є конструктивним елементом ефективного функціонування демократичної політичної системи.

Ці організації повинні здійснювати громадський контроль за дотриманням стандартів проведення будівельно-монтажних робіт та виконанням угод будівельними фірмами, адже з кожним днем на ринок приходять усе більше будівельних компаній. Органи державної влади видають ліцензії, але не здатні системно контролювати діяльність учасників ринку. На основі збору, узагальнення та аналітичної обробки інформації про підприємницьку діяльність СБО визначатимуть рейтинг проектно-пошукових і будівельних організацій.

Доцільно також, щоб СБО сформували свою систему управління ризиками, зокрема, шляхом створення компенсаційного фонду для забезпечення відповідальності своїх членів. Безумовно, ці механізми діяльності СБО потребують запровадження системи максимально прозорої та досить суворої звітності.

Важливим аспектом діяльності СБО має стати професійна підготовка та підвищення кваліфікації фахівців будівельної галузі. Самоврядні організації повинні готувати пропозиції до освітніх програм підвищення кваліфікації спеціалістів з різних напрямів професійної будівельної діяльності, розробляти навчальні плани відповідно до кваліфікаційних вимог. У центрі уваги діяльності самоврядних організацій повинно бути створення кадрового потенціалу інженерів – будівельників широкого профілю, здатних приймати самостійні рішення. Потрібно визначати їх кваліфікацію та проводити сертифікацію фахівців у галузі будівництва. СБО повинні мати право організувати в Україні та за кордоном професійне навчання і стажування фахівців-будівельників.

Самоврядні організації мають займатися впровадженням ефективних способів розв'язання суперечок між забудовниками та їх клієнтами, які виникають у процесі господарської діяльності. Механізм досудового вирішення суперечок між споживачами і виробниками, який формується в СБО, зазвичай дешевший і забирає менше часу, ніж судовий розгляд. Процедури вирішення спорів краще адаптовані до умов конкретної будівельної сфери виробничої діяльності, ніж стандартні судові процедури. Слід зауважити, що застосування до членів СБО адміністративних та економічних санкцій відбувається в більш толерантних умовах і "зумовлює менше відчуження серед учасників ринку, ніж санкції держави" [4]. Професійні будівельні організації мають виконувати функції громадського професійного суду, займатися розробкою і впровадженням заходів щодо дотримання етичних норм і правил поведінки у взаєминах із замовниками, а також основ ділової та професійної етики, формувати нову підприємницьку культуру у сфері будівельного бізнесу.

Одним із головних завдань СБО є забезпечення рівних умов діяльності на ринку для всіх представників вітчизняного бізнесу та іноземних компаній, недопущення надання персональних преференцій



окремим підприємствам. Водночас необхідно здійснювати промислову політику, яка передбачає протекціонізм для вітчизняного бізнесу в прийнятних на світовому рівні формах, забезпечувати захист внутрішнього будівельного ринку від припливу недоброякісної, іноді навіть небезпечної імпоротної продукції. Головним у діяльності самоврядних будівельних організацій вбачається створення сприятливого бізнес-клімату з простими і стабільними процедурами, однаковими для всіх будівельних фірм, надання рівних можливостей доступу до захоувальних інструментів державної економічної політики.

Системне розширення і зміцнення ділових міжнародних контактів, представництво інтересів будівельних фірм у зарубіжних об'єднаннях, спілках і асоціаціях будівельних організацій, сприяння встановленню і розвитку зв'язків членів СБО з іноземними підприємцями є важливою функцією СБО. Для цього СБО займаються проведенням міжнародних науково-практичних конференцій, круглих столів, ділових зустрічей з актуальних проблем економічної діяльності суб'єктів господарювання на будівельному ринку.

Самоврядні організації покликані також надавати економічну та правову підтримку українським будівельним підприємствам на зовнішніх ринках, сприяти прямому іноземному інвестуванню будівельних фірм, їхній інтеграції у світову господарську систему інвестиційно-будівельної діяльності. З цією метою налагоджуються зовнішньо-економічні зв'язки, проводиться робота по формуванню позитивного іміджу українських будівельних компаній за кордоном, просуванню експорту будівельних товарів та послуг, пошуки торгових партнерів.

Діяльність СБО щодо проведення у будівництві сертифікації якості товарів, робіт і послуг суб'єктів будівельного ринку на предмет визначення відповідності їх діяльності вимогам законодавства та фінансової стабільності має бути законодавчо оформленою.

За умов відсутності практичного досвіду саморегулювання в будівельній галузі потрібно:

- створити інфраструктуру, обрати відповідну модель самоврядування;
- визначити концептуальні основи для переходу на самоврядування;
- визначити типи СБО, адже вони мають створюватися спеціалізовано, тобто для організацій певного виду діяльності: окремо по проектуванню, будівництву та пошуковим роботам тощо. Крім того, так само чітко визначатимуться два типи самоврядних організацій: професійні та підприємницькі. До складу професійних входять фізичні особи: спеціалісти, проєктувальники, а до складу підприємницьких – юридичні особи.
- встановити критерії щодо забезпечення рівноправності всіх членів самоврядної організації, створення ефективного конкурентного середовища та захисту представників малого та середнього

бізнесу. Наприклад, фахівці УБА вважають, що самоврядною можна визнати організацію, до якої входить не менше 250 компаній із 6 регіонів України [7]. Це дозволить уникнути монополізації ринку та унеможливить створення ситуації, коли одна компанія зможе контролювати інші;

- для запобігання конфліктним ситуаціям між СБО і всередині їх необхідно чітко визначити сфери впливу, повноваження, функції, взаємозв'язки, відповідальність тощо;
- окремо мають бути визначені умови контролю за діяльністю СБО, її членів щодо виконання суспільних вимог, а також фінансової надійності, прозорості діяльності СБО та будівельних організацій (її членів).

Процес втілення недержавних форм регулювання в будівництві повинен бути поступовим і обережним, саморегулювання та державне регулювання здійснюватиметься паралельно, тобто доповнюючи одне одного, адже держава визначає умови існування бізнесу, створює межі для його діяльності. При цьому державне регулювання виконуватиме роль "системоутворюючого ядра інституціоналізму, визначаючи його доцільні параметри та сучасні форми", оскільки "далеко не в усіх відношеннях розширення ролі держави і підприємницькі свободи складають непримиренні протилежності. Іноді державне втручання стає системою прапорців, які позначають поле економічної свободи в її новому розумінні" [3].

Можливі два шляхи регуляторної політики держави в цьому напрямі. Перший полягає в тому, що держава формує передумови, конфігурацію та зміст самоврядних організацій, тобто створюється вертикальна форма організації, самоврядування вводиться "зверху" шляхом прийняття спеціальних законів. Інший шлях полягає у створенні й забезпеченні умов для розвитку самоврядних організацій, які "чутливо вловлюють тенденції, що їх генерує суспільство та будівельне виробництво" завдяки їх спроможності абстрагуватися від поточних завдань економічної проблематики, що не завжди вдається як бізнесу, так і державі. Саме СБО спроможні виконувати важливу місію привнесення на будівельний ринок організаційних інновацій. Це так звана "горизонтальна форма регуляторної політики" [6].

Саме такий підхід до формування процесу самоврядування є найбільш оптимальним для будівельної галузі нашої держави тому, що сприятиме врегулюванню суперечностей, які сьогодні існують між владою і будівельним бізнесом. Влада мінімізує свій вплив на економіку і почне виконувати притаманні їй функції: контроль чесних "правил гри" на ринку. Будівельники почнуть працювати у стабільній і прозорій системі координат, спрямовуючи свої зусилля на досягнення конкурентних переваг на ринку [1].

Є всі підстави вважати, що суспільно-приватне партнерство – обов'язкова умова існування будівельного бізнесу, а самоврядні будівельні організації – один з найвищих щаблів цивілізованого ринку, спосіб життя громадянського суспільства у бізнесі. Вони здатні реально забезпечити здійснення ефективного управління будівельним комплексом України на якісно новому рівні.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Варналій З.* Економічний діалог: партнерство заради прогресу / З. Варналій. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
2. *Жаліло Я.* Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : монографія / Я. Жаліло. — К. : НІСД, 2003.
3. *Новицький В.* Інституціоналізм у діалектиці сучасного економічного розвитку / В. Новицький // Економіка України. — 2005. — № 7.
4. *Матеріали* круглого столу УБА та МЦПД. Саморегулювання будівельників як спосіб протидії "Еліта-центрам" // Будівництво України. — 2007. — № 10.
5. *Паливода К.* Національна ідея і українська економіка / К. Паливода // Дзеркало тижня. — 2008. — № 13.
6. *Папієв М.* Громадянське суспільство: міф, реальність чи шанс? / М. Папієв // Дзеркало тижня. — 2007. — № 41.
7. *Українська Будівельна Асоціація.* Офіційний web-сайт. — Режим доступу : <http://www.u-b-a.com.ua>.
8. *Будівельна палата України.* Офіційний web-сайт. — Режим доступу : <http://www.budpalata.com.ua>.
9. *Асоціація "Українське об'єднання проектних організацій".* Офіційний web-сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrasproekt.com.ua>.
10. *Асоціація "Укрцемент".* Офіційний web-сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrcement.com.ua>.
11. *Центрстрой* експертиза. Официальный web-сайт. — Режим доступа : <http://www.msl.ru>.
12. *Новости* строительства и недвижимости АСН-Инфо. Официальный web-сайт. — Режим доступа : <http://www.asninfo.ru>.
13. *Інститут* економічних досліджень та політичних консультацій – ІЕД. Офіційний web-сайт. — Режим доступу : <http://www.ier.kiev.ua>.

УДК 139.138

## ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

ВЛАСОВА І., аспірант Київського національного економічного  
університету ім. Вадима Гетьмана

Світова економіка початку ХХІ ст. характеризується кардинальними змінами у визначенні напрямів економічного прогресу. Сьогодні основні акценти переміщуються на завдання прискореного інноваційного розвитку, переходу до економіки, що базується на знаннях. Саме інноваційний шлях розвитку економіки забезпечує оновлення технологій, товарів і послуг, ефективне використання науково-технічного потенціалу і стимулювання його підвищення. Сфера нових технологій характеризується значним попитом на фінансові ресурси. Особливої гостроти ця проблема набуває в Україні. Для її вирішення доцільно використовувати досвід розвинених країн світу.

Типовим прикладом є США, де законодавчо визначено, що пенсійні фонди повинні інвестувати принаймні 15 % доходів у практичну економічну діяльність, це створює умови для потужного фінансування венчурних фондів [1, с. 34].

У розвинених країнах прямі державні витрати на наукові інноваційні проекти становлять 1.6–3.7 % від ВВП, що відображено у таблиці:

Країни	Витрати на науку	
	% від ВВП	на душу населення, доларів США
Швеція	3.70	773.8
Японія	3.06	731.3
США	2.84	842.3
Корейська Республіка	2.52	365.1
Німеччина	2.29	527.4
Франція	2.18	461.6
Велика Британія	1.83	397.7
Канада	1.61	406.8

Радою Європи на засіданні в Барселоні [6] було вирішено до 2010 р. збільшити загальний рівень інвестицій у сферу досліджень до 3 % від ВВП, при цьому дві третини від цих витрат мають бути приватними.

Це дозволить європейським країнам наздогнати за інноваційним рівнем економіки головних конкурентів – США та Японію. Таким чином, у розвинених країнах усвідомлюється залежність інноваційного розвитку економіки від обсягів витрат на дослідження і розробки (ДІР).

Крім прямого державного фінансування в розвинених країнах використовується цілий арсенал методів і фінансово-кредитних інструментів для підтримки інноваційного напрямку розвитку економіки. Ефективною формою такого спрямування стало *гарантування державою позик*.

У ФРН ще у 1948 р. було створено Банк кредитних гарантій для управління грошовими коштами, які надійшли за планом Маршала на відновлення Європи. Сьогодні цей банк є одним із провідних у Німеччині й об'єднує 24 регіональні установи. За час існування ця система надала малим і середнім підприємствам понад 100 тис. гарантій на загальну суму 10 млрд марок. Завдяки гарантіям реалізовано комерційних кредитів, лізингових контрактів і венчурного фінансування на суму 14 млрд марок [7, с. 18].

У Канаді діє понад 200 місцевих центрів розвитку, які гарантують повернення позик малими підприємствами в сумі до 75 тис. доларів США. У Франції для гарантування позик малому підприємництву створено спеціальні заклади – товариства взаємного поручительства, діяльність яких спрямовує та координує єдиний державний центр. У Великій Британії діє "Програма гарантованої позики" [7, с. 18].

Ще одним важливим методом фінансової допомоги держави є *пільгове кредитування інноваційного підприємництва*. У Франції поширені два види пільгових позик: позики, які повертають у разі успіху; позики з пільговими процентами. В Японії позики на пільгових умовах з метою стимулювання малих підприємств надають для виконання таких проектів, як розробка нової технології та нових видів продукції; сприяння технічній і виробничій кооперації підприємств малого бізнесу; відродження дрібних підприємств у загальному контексті розвитку економіки окремих регіонів тощо. Наданням фінансової допомоги малим підприємствам в рамках Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості займаються три спеціалізовані установи: Фінансова корпорація малого бізнесу, Національна фінансова корпорація і Банк Соко-Чукин. Фінансова корпорація малого бізнесу на пільгових умовах надає довгострокові позики для розширення основного й обігового капіталу. Крім того, держава (під заставу майна компанії) гарантує приватним банкам своєчасне погашення кредитів, наданих малому бізнесу [8, с. 360].

Використовуються також різноманітні *податкові пільги* щодо стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). В Японії промислові компанії мають право зменшення податку на прибуток у розмірі 7 % інвестицій у передову техніку та

технології. У Канаді аналогічна знижка коливається від 7 % до 20 %. В Іспанії діють постійні податкові кредити в розмірі 20 % видатків на НДДКР. У Бельгії дозволено зменшувати оподатковуваний прибуток на 13.5 % інвестиційних витрат для малих і середніх компаній і у стовідсотковому обсязі інвестиційних витрат, пов'язаних із нововведеннями для всіх компаній. У Голландії з оподаткованого прибутку можна відраховувати частину інвестиційних витрат – близько 20–25 % [9, с. 38].

Однак варто зазначити, що такі пільги ставлять у різні умови галузі й фірми, внаслідок чого у країнах із розвинутою економікою почали скорочувати податкові пільги з суттєвим зниженням ставок прибуткового оподаткування юридичних осіб.

Провідні позиції у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності в ЄС належать *банківському кредитуванню*. Пояснюється така ситуація, *по-перше*, роллю банків у економічному житті країни; *по-друге*, посиленням фінансової конкуренції банків на відповідних ринкових сегментах; *по-третє*, тим, що європейські комерційні банки здійснюють оперативне переміщення ресурсів між галузями, надаючи високоліквідні ресурси (грошові кошти) потенційним інвесторам.

*Кожна країна самостійно обирає співвідношення між масштабами застосування прямих та опосередкованих форм підтримки інноваційної діяльності*, зазвичай віддаючи перевагу одній з них. Разом із тим, для всіх країн однаково принциповими є такі два постулати:

- фіскальні преференції не повинні бути дискримінаційними, мати прозорі критерії та процедуру отримання, не надавати штучно конкурентних переваг для окремих підприємств і бути інструментом загальної дії, тобто стимулювати всі підприємства інвестувати у власний інноваційний потенціал;
- надання адресної допомоги окремим підприємствам, чиї проекти можуть мати виняткове значення для економіки чи безпеки країни, має відбуватись лише неподатковим шляхом (державне замовлення, кредити, гранти, прямі інвестиції, фінансові гарантії) і при цьому на основі реалізації програмно-цільового методу.

До фіскальних стимулів також висувається низка вимог, зокрема: простота доступу, низький рівень витрат на адміністрування фіскальних преференцій з боку держави та підприємств, гарантованість отримання стимулів у разі виконання висунутих вимог, стабільність правил.

У кожній країні існують власні механізми, що передбачають надання фіскальних преференцій суб'єктам інноваційної діяльності, однак абсолютна більшість з них зорієнтована на стимулювання здійснення підприємствами приватних "витрат на дослідження та розробки". Прикладом таких механізмів є прискорена амортизація інвестицій (витрат) на устаткування й обладнання, що використовуються для здійснення ДІР [2, с. 81].

Не менш важливими є механізми, пов'язані з податком на прибуток підприємств, які можуть запроваджуватись у вигляді *податкового списання* (зменшення оподаткованого доходу), або *податкового кредиту* (зменшення суми податкового зобов'язання).

В Австрії, Бельгії, Норвегії, Ізраїлі, Іспанії, Італії, Португалії, США, Угорщині запроваджені податкові знижки, обсяг яких визначається як певний відсоток від обсягу витрат підприємства на ДПР у поточному році. При цьому в Угорщині така норма становить 200 %, в Австрії оподаткований прибуток підприємства додатково зменшується ще на 35 % від обсягу витрат на ДПР, що перевищують середній рівень цих витрат за попередні три роки (для останніх ставка складає 25 %) [2, с. 77].

У Канаді, Великій Британії, Ірландії, Туреччині запроваджений податковий кредит, обсяг якого також залежить від обсягів витрат підприємств на ДПР. У Великій Британії цей показник визначається як відсоток від річних витрат підприємства на ДПР і становить 150 % для малих і середніх підприємств та 100 % для великих (в Ірландії – 20 %, Канаді – 10–25 %). У Туреччині сплата 20 % податку з річного прибутку підприємства, якщо ця сума не перевищує річні витрати на ДПР, розподіляється на три роки без нарахування відсотків. У Франції оподатковуваний прибуток підприємства зменшується на 50 % приросту витрат на ДПР до середнього рівня аналогічних витрат за попередні два роки – тобто державою стимулюється лише приріст зазначених витрат.

Підприємство, що не має прибутку в поточному році, не може скористатися таким механізмом. Саме тому в таких країнах, як Австрія, Франція, Португалія, Канада, США дозволяється переносити податковий кредит (списання) на декілька років. Особливо це вигідно для новостворених підприємств, які ще не вийшли на стадію окупності, однак здійснюють інвестиції у ДПР [9, с. 38].

Хоча стимули приросту витрат на ДПР найбільш точно відображають ідею стимулювання, обсягові стимули є простішими в адмініструванні як з боку держави, так і з боку підприємств, що ними користуються. Обсягові стимули дозволяють більш точно прогнозувати вигоду підприємства від їх використання і, відповідно, більш ефективно використовувати цей механізм при плануванні фінансово-господарської діяльності. Це також дозволяє точніше прогнозувати рівень витрат на ДПР та їх динаміку на макроекономічному рівні. Обсягові стимули дозволяють активніше впливати на збільшення загального обсягу витрат на ДПР, що актуально для перехідних економік, де рівень цих витрат є низьким.

На вибір інструментів державного стимулювання інноваційної діяльності суттєво впливає структура національної промисловості та культурні особливості й традиції країни. У країнах, де взаєморозуміння

між промисловими підприємствами та органами державного управління на високому рівні, ризик "помилки при розподілі" бюджетних ресурсів через механізми прямого фінансування є значно нижчим. Найбільш наглядно це ілюструє приклад Фінляндії, де підтримка державою інноваційних процесів полягає, в першу чергу, у вкладанні коштів у розвиток інноваційної інфраструктури та активному використанні програмно-цільових методів при розподілі бюджетних коштів. Як результат, сьогодні за даними Всесвітнього економічного форуму, Фінляндія має одну з найбільш конкурентоспроможних економік і посідає перше місце за результатами розрахунку індексу конкурентоспроможності економіки, друге місце за індексом підприємницької конкурентоспроможності та третє місце за індексом інформаційно-технологічного розвитку [4, с. 225].

Останніми роками велику зацікавленість і водночас чимало суперечок у економістів викликає саме податковий кредит. Існує дві схеми його застосування в країнах ЄС [10, с. 191]. У першому випадку фірма має право зменшувати нарахований податок на прибуток пропорційно розміру витрат на інноваційну діяльність. При встановленій законом знижці у 30 %, компанія дістає можливість зменшити суму податкових зобов'язань на 30 євро із кожних 100 євро, витрачених на конкретний вид інноваційної діяльності. Перевагою податкового кредиту за такою схемою є легкість його застосування, а недоліком – відсутність з боку компаній будь-яких гарантій того, що вони реінвестують кошти, які додатково з'явилися внаслідок застосування податкового кредиту на інноваційну діяльність.

За другою схемою нарахований податок на прибуток зменшується, зважаючи на досягнуте компанією збільшення витрат на окремий вид інноваційної діяльності порівняно з базовим роком або з середнім рівнем за певний період. У такому разі при ставці знижки у розмірі 30 % сума податкових платежів компанії буде зменшена на 30 євро з кожних 100 євро приросту витрат на окремий вид інноваційної діяльності в поточному році. Перевагою застосування такої схеми податкового кредиту є надання ще більших пільг тим компаніям, інноваційна активність яких зростає. Очевидними недоліками є відсутність однозначного розв'язання проблеми вибору рівня витрат, до якого визначається приріст майбутніх витрат, та, як наслідок, ускладнення адміністрування податку на прибуток.

Крім того, застосування податкового кредиту за такою схемою має свої обмеження: на підприємстві врешті-решт (наприклад, унаслідок спаду ділової активності у країні) складеться така ситуація, коли воно не зможе або не схоче збільшувати витрати на інноваційну діяльність, отже, стимулюючі можливості цього виду податкового кредиту будуть вичерпані.

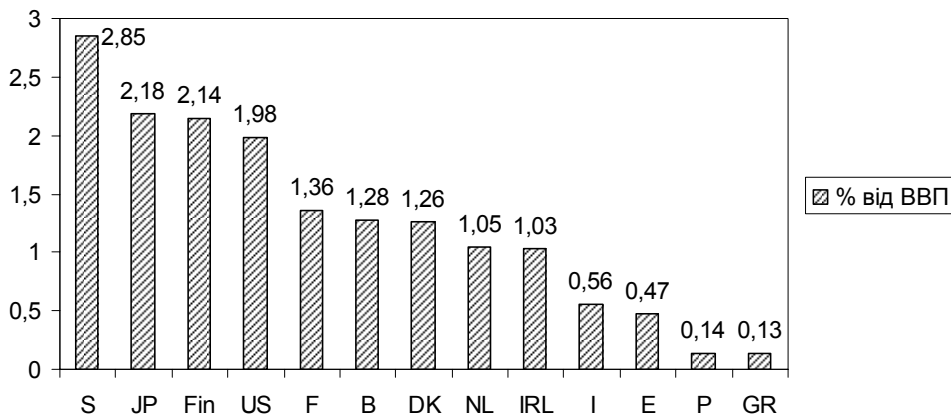


У деяких країнах одночасно застосовуються обидві схеми. Існує також і практика встановлення ліміту розміру списання податків за знижками на інноваційну діяльність.

Франція та Німеччина мають однаковий (вищий за середній серед країн ЄС) показник питомої ваги витрат на інноваційну діяльність у загальному обсязі виручки компаній. Однак у Франції податкові пільги застосовуються майже щодо всіх видів інноваційної діяльності, що традиційно підтримуються державою, а податкова система країни характеризується високою ставкою податку на прибуток корпорацій – 35%. У Німеччині відсутнє податкове стимулювання інноваційної діяльності. Система оподаткування у цій країні характеризується низькими податковими ставками та широкою податковою базою. Німецькі економісти вважають ефективнішим для підтримки інноваційної діяльності зниження податкових ставок для всіх компаній, а не запровадження податкових пільг. Доказом ефективності такої політики є високий рівень інноваційної активності у країні.

Спеціалісти більшості країн, де було запроваджено податкові пільги, в цілому позитивно оцінюють результати, оскільки вони забезпечують досягнення цілей, задля яких були запроваджені. Непрямим доказом цього є подовження строку чинності пільг, що запроваджувалися як тимчасові заходи.

Швеція, Японія та США випереджають більшість європейських партнерів (крім Люксембургу) за показником витрат компаній на дослідження і розвиток, що наведено на *рисунку* [3, с. 32]:



S – Швеція

B – Бельгія

E – Іспанія

JP – Японія

DK – Данія

P – Португалія

Fin – Фінляндія

NL – Нідерланди

GR – Греція

US – США

IRL – Ірландія

F – Франція

I – Італія

У країнах ЄС лідерами з витрат на інновації є Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина, Франція і Нідерланди, де рівень цих витрат становить 3.8–7 % від загального обсягу виробництва і продажу продукції.

В Ірландії ключову роль у стимулюванні використання інновацій відіграє податкова система. Економічна політика Ірландії акцентує увагу на розвитку високих технологій. Через це підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, платять дуже низький прибутковий податок – 10 %. Інші фірми мають дворівневу податкову шкалу:

- 30 % для доходів до 50 тис. фунтів стерлінгів;
- 38 % для доходів понад 50 тис. фунтів стерлінгів.

Спеціальний податковий режим передбачений для підприємств, які займаються НДДКР. Такі фірми звільнені від податку з доходів від продажу патентів і ліцензій (роялті). Однак порівняно високо оподатковуються доходи від капітальних інвестицій. Базова ставка по доходах з капітальних інвестицій становить 30 %, а підвищена – від 35 % до 60 %. Базова ставка ПДВ в Ірландії – 21 %, існують також понижені ставки 0 %, 4 %, 12 % [4, с. 220].

За останні роки уряд Індії, з метою поживлення інвестицій в інновації, впровадив кілька змін у системі оподаткування. Однією з найважливіших змін було вилучення з прибуткового податку доходів з експорту програмного забезпечення, а також звільнення програмного забезпечення і пов'язаних послуг від податку на продаж. Інвестори, які створюють нові фірми в зонах вільної торгівлі, технологічних парках комп'ютерної техніки або технологічних парках програмного забезпечення, мають 10-річні "податкові канікули". Крім цього, експортери мають можливість зменшення податків від експортних доходів, 10-річні "податкові канікули", якщо 100 % продукції експортується або якщо підприємство діє у сфері експортної продукції.

У 1992 р. уряд Індії прийняв рішення про зменшення обмежень щодо функціонування позабіржового ринку, що сприяло створенню венчурних фондів і стимулювало приплив фінансових ресурсів з-за кордону. Венчурні фонди фінансують інноваційні підприємства в галузі високих технологій (переважно програмне забезпечення), застосовують різноманітні методи фінансування: позики, викуп частки акцій підприємства та ін. [4, с. 221].

В Японії завдання у сфері стимулювання інновацій і трансферу нових технологій розділені між владою і приватним сектором (відповідно, 20 і 80 %). Податкова система відіграє невелику роль у стимулюванні інноваційної діяльності. Однак під час податкової реформи проведено зменшення податкових ставок прибуткового податку з підприємств і податку з доходів фізичних осіб. Зокрема, максимальну ставку зменшено з 50 % до 37 %, також були знижені локальні

податки. Корпоративний податок знижений з 37 % до 30 %, а для малих і середніх підприємств – з 28 % до 22 %. Спеціальна ставка 27 % застосовується для підприємств, діяльність яких спрямована на реалізацію суспільних інтересів. Крім загального податку, корпорації платять локальний податок – 9.6 %, а малі та середні підприємства – 5 %.

Підприємства в усіх сферах господарювання фінансують НДДКР переважно (60–80 %) за допомогою власного капіталу. Важливою є роль кредитів у фінансуванні НДДКР (від 5 % до 30 %). Інші, менш ризиковані, види інвестицій в інноваційну діяльність до двох третин фінансуються за допомогою кредитів. Гранти відіграють невелику роль у фінансуванні досліджень на підприємствах (від 4 % до 11 % у різних групах підприємств) [4, с. 223].

В окремих країнах ЄС є певні особливості щодо застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності.

*У Німеччині:*

- 100 % витрат на ДІР припадає на виробничі витрати;
- пільговий режим амортизації: пропорційно, 30 % на рік для обладнання, що використовується для ДІР, 4 % – для будинків;
- пільгове оподаткування не застосовується;
- пільгове кредитування фірм, річний обсяг продажу яких не перевищує 150 млн євро, що здійснюють інвестиції у модернізацію підприємства, освоєння випуску інноваційної продукції, заходи щодо раціонального використання енергії тощо, у розмірі до 50 % власних інвестованих коштів;
- страхові компанії гарантують приватним банкам 80 % вартості позик на виконання ДІР;
- можливість перенесення пільг на майбутнє від 1 до 5 років;
- пільгове фінансування інноваційних фірм: цільові субсидії підприємствам, що освоюють нову технологію, до 500 тис. євро на строк до 3 років; оплата за рахунок державних коштів до 80 % витрат на технічну експертизу проектів, оцінку можливостей патентування результатів проведення ДІР; субсидії малим і середнім фірмам для придбання обладнання з метою економії витрат енергії, до 7.5 % вартості обладнання; дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше ніж 5 співробітників від кожної фірми на строк до 3 років); дотації малим підприємствам на придбання патентів, рухомого та нерухомого майна, що використовується для ДІР, у розмірі до 20 % його вартості, але у межах до 200 тис. євро; дотації малим і середнім фірмам на наукові дослідження або розроблення нової технології для виготовлення продукції у розмірі до 30 % їх вартості, але не більше 100 тис. євро на рік; дотації підприємствам із кількістю зайнятих до 1000 осіб на науково-дослідні роботи, що виконуються за їх замовленням у навчальних і науково-дослідних закладах, у розмірі до 50 % вартості робіт, але не більше 150 тис. євро [11, с. 39].

*У Франції:*

- 100 % витрат на ДІР припадають на виробничі витрати;
- пільговий режим амортизації: пропорційно за три роки (крім будинків), прискорена амортизація для обладнання, що використовується у ДІР;
- пільгове оподаткування: податок на прибуток компаній (фірм) зменшується на 50 % від суми приросту витрат на ДІР порівняно з минулим роком; для нових компаній (фірм) він сплачується за зниженою ставкою у розмірі 25 % протягом 3 років; пільги у податку на прибуток не можуть перевищувати 5.5 млн євро на рік;
- у податковому кредиті строк сплати платежів для нових компаній переноситься на наступний рік;
- можливість перенесення пільг на майбутнє від 1 до 3 років;
- пільгове фінансування інноваційних фірм: субсидії малим і середнім підприємствам у розмірі до 50 % витрат на наймання наукового персоналу, але не більше 25 тис. євро на рік, дотації організаціям, що проводять ДІР, у розмірі 50 % вартості робіт за замовленнями малих і середніх підприємств [11, с. 39].

*Цікавим є досвід Росії щодо застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності:*

- 100 % витрат на ДІР припадає на виробничі витрати;
- пільговий режим амортизації: рівномірний метод амортизації активної частини основних виробничих фондів у високотехнологічних галузях (за встановленим федеральними органами виконавчої влади переліком) із застосуванням збільшених до 2 разів норм амортизації; малим підприємствам додатково надано право у перший рік їх роботи нараховувати амортизацію до 50 % первісної вартості основних засобів, що мають строк служби понад 3 роки;
- пільгове оподаткування: академічні науково-дослідні організації та вищі навчальні заклади звільняються від податку на майно та земельного податку, інші науково-дослідні організації, якщо обсяг реалізації робіт за попередній рік становив не менше 70 %, звільняються від земельного податку та податку на майно, що становить їх науково-дослідну базу;
- інвестиційний податковий кредит для проведення ДІР, технічного переозброєння власного виробництва, інноваційної діяльності та впровадження інновацій у виробництво на строк від одного до п'яти років;
- уряд надає гарантії щодо реалізації інноваційних проектів, які забезпечують виготовлення конкурентоспроможної наукоємної продукції, в обсязі до 10 % витрат федерального бюджету;
- пільгове фінансування інноваційних фірм: фінансування через систему державних науково-технічних програм; зворотне та незво-

ротне фінансування малих інноваційних фірм на конкурсних засадах за рахунок коштів Фонду сприяння розвитку малих форм підприємств у інноваційній сфері, Російського фонду технологічного розвитку, Регіонального фонду науково-технічного розвитку Санкт-Петербурга; за рахунок коштів Ощадбанку Росії та ЄБРР надаються мікрокредити до 30 тис. доларів США на строк до одного року та малі кредити до 120 тис. доларів США на строк до двох років; органи державної влади зобов'язані розміщувати серед малих підприємств (у тому числі інноваційних) не менше 15 % від загального обсягу державного замовлення [11, с. 40].

Україна може забезпечити суттєвий поштовх у розвитку економіки завдяки дієвій співпраці дослідних інститутів, університетів і промисловості, ефективній системі освіти, зокрема професійної. Уряд України необхідно створити відповідні умови, в яких влада, органи місцевого самоврядування і приватний сектор можуть максимально використати всі можливості в проведенні досліджень і впровадженні інновацій, а також створити належні умови для функціонування інноваційних фірм. Доцільно використовувати позитивний досвід розвинених країн щодо застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності, зокрема із зарахування витрат на дослідження і розробки до виробничих витрат підприємств, встановлення спеціальних режимів амортизації, податкових пільг, застосування державних гарантій та пільгового кредитування інвестиційних проектів, формування фондів науково-технічного розвитку та ін. Однак заходи, що застосовуються в різних країнах, мають бути пристосовані до економіко-правових умов нашої країни. Необхідно підвищити роль технологічних парків, щоб вони стали потужними осередками стимулювання інноваційної діяльності та розвитку регіонів. Вони мають надавати відповідну допомогу підприємствам для проведення інноваційної діяльності (телекомунікаційні, фінансові, висококваліфіковану робочу силу).

Кожен орган самоврядування повинен, крім державних стимулів та інструментів підтримки, використовувати додаткові стимули для інноваційних підприємств. Наприклад, шляхом створення консультаційних пунктів, допомоги щодо знаходження висококваліфікованих працівників, надання приміщень в оренду за пільговими ставками тощо.

Для підвищення активності інноваційної діяльності в нашій країні конче потрібна розробка й впровадження цільової комплексної державної програми, в якій необхідно визначити форми і джерела фінансової підтримки здійснення наукових досліджень і розробок на державному і регіональному рівнях, а також їх використання підприємствами різних галузей. У програмі мають бути визначені більш

ефективні й сучасні моделі інноваційного розвитку на базі приватно-державного партнерства, зокрема спільне фінансування проектів при зосередженні управління їх реалізацією в руках бізнесу; децентралізація державної підтримки тощо.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. A new economy?: The changing role of innovation and information technology in growth // OECD, 91377. — 2000. — May 22.
2. Жилінська О. Проблеми фіскального стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні / О. Жилінська, Д. Чеберкус // Банківська справа. — 2005. — № 6 (66).
3. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з метою його застосування у вітчизняних умовах / О. Голощапова // Економіст. — 2007. — № 2.
4. Зінько Н. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності (на прикладі Індії, Ірландії, Сінгапуру, Фінляндії, Японії) / Н. Зінько // Регіональна економіка. — 2006. — № 4.
5. Чабан В. Г. Державне стимулювання інноваційного процесу: зарубіжний досвід / В. Г. Чабан // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 5 (60).
6. Comission of the European Communities. More Research for Europe Towards 3 % of GDP . — Brussels [11.09.2002, COM (2002) 499 final].
7. Кушерець Д. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України // Економіка та держава. — 2005. — № 10.
8. Економіка і організація інноваційної діяльності : підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; під ред. М. П. Денисенка. — К. : ВД "Професіонал", 2004.
9. Чернова О. В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / О. В. Чернова // Економіка та держава. — 2007. — № 7.
10. Лютий С. В. Інноваційна діяльність та інвестування Європейським Союзом / С. В. Лютий // Держава та регіони. — 2006. — № 6. — (Серія: "Економіка та підприємництво").
11. Економіст. — 2005. — № 12.



# **ПІДПРИЄМНИЦТВО**

УДК 658.589

## **УСПІШНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ДОСЯГНЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ТА ІННОВАЦІЙНОСТІ**

Бай С., к. е. н., доцент, завідувач кафедри менеджменту КНТЕУ

Іntenсивний розвиток національної економіки потребує модернізації технічного, технологічного та інтелектуального потенціалу підприємств. Безумовно, що і подальше сприйняття світовим суспільством України як розвиненої держави є неможливим без кардинального переорієнтування економіки на інноваційну модель, "в якій знання відіграють вирішальну роль, а їх виробництво стає джерелом розвитку" [1]. На Всеукраїнському форумі інтелігенції з цього приводу справедливо зазначалось, що "конкурентні переваги країн усе менше визначаються багатством природних ресурсів чи дешевою робочою силою і все більше – технічними інноваціями та конкурентним застосуванням знань, що посідають перше місце серед факторів суспільного розвитку, сприяють досягненню взаємодоповнюючих цілей забезпечення стійкого економічного зростання, підвищення суспільного добробуту, стимулювання соціальної злагоди, розвитку людини" [1]. Необхідно підтримати науковців, які стверджують, що "економічне зростання не може бути надісланим "згори" як манна небесна, а може бути вирощеним "знизу", на підприємствах і в організаціях" [2]. Саме тому для прискореної модернізації вітчизняної економіки надзвичайно актуальною є відповідна цілеспрямована координація та збалансування саме інноваційної діяльності підприємств, які справедливо вважаються "факторами інституціональної стабільності" [3]. Отже, обґрунтування резервів підвищення ефективності на засадах удосконалення системи пріоритетів ринково-інноваційного розвитку підприємств України є актуальним завданням.

---

© Бай С., 2009

ВІСНИК КНТЕУ 1/2009

47

Починаючи з другої половини ХХ ст., наголошує академік А. Чухно, спостерігається "безупинне зростання ролі науково-технологічного прогресу, який стає ключовим фактором економічного розвитку" [4]. Програмні документи, які регламентують процес інноваційного розвитку України, передбачають формування інституційних, фінансових і організаційних передумов системних перетворень в усіх сферах життя (2004–2005 рр.), комплексну модернізацію підприємств на засадах утвердження принципів і механізмів структурно-інноваційної моделі економіки (2006–2009 рр.), закріплення стійких темпів економічного зростання та соціального розвитку (2010–2015 рр.) [5].

Усі звиклись з думкою про те, що головна роль у формуванні дієвої національної інноваційної системи належить державі. Передусім це стосується створення відповідного правового поля. За підрахунками спеціалістів, на сьогодні в країні діють 14 законодавчих актів, близько 50 нормативно-правових урядових актів, 100 різноманітних відомчих документів, що регламентують інноваційну діяльність [6], але їхні положення незбалансовані. Зокрема, в Законі України "Про інвестиційну діяльність" інноваційна діяльність розглядається тільки як одна з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою випровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Таке трактування завуальовує пріоритетність інноваційних компонент та їхню перспективність для подальшого успішного розвитку підприємств, галузей та економіки України загалом.

Найбільшим позитивним зрушенням у напрямі активізації інноваційної діяльності підприємств є закріплення за державою на рівні Господарського кодексу України першочергових завдань щодо стимулювання модернізації технології та освоєння підприємцями нових видів товарів та послуг [7]. Положення Господарського кодексу України суттєво скорегували пріоритети безумовного налагодження взаємин між учасниками відносин у сфері господарювання, зокрема:

- на відміну від Закону України "Про підприємства в Україні" за підприємством як самостійним суб'єктом господарювання відбулось закріплення статусу такого, що через здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності має, в першу чергу, задовольнити суспільні, а потім – особисті потреби;
- мету підприємства не обмежено тільки отриманням прибутку, а навпаки – зосереджено, в першу чергу, на досягненні економічних і соціальних результатів, які є значущими для розвитку країни в цілому (розвиток галузей, науково-технічний прогрес, конкурентоспроможність продукції, рівень життя населення та ін.);



- сформовано напрями та пріоритети державної економічної політики, що орієнтовані на удосконалення міжгалузевих і внутрішньогалузевих пропорцій, досягнення прогресивних змін у структурі народного господарства, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та зростання життєвого рівня населення;
- задекларовано принципи встановлення взаємин між державою та суб'єктами господарювання щодо розроблення програм економічного і соціального розвитку, їх затвердження і виконання;
- встановлено межі автономії в діях суб'єктів господарювання щодо визначення міри дивергентності – конвергентності їх поведінки по відношенню до імперативів державної політики;
- закріплено, що суб'єкти господарювання можуть мати державну підтримку (зокрема, в отриманні земельних ділянок, матеріально-технічному забезпеченні, облаштуванні державою неосвоєних територій об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури тощо), яка не розповсюджується на підприємства, що не враховують суспільні інтереси при створенні власних проектів і програм економічного та соціального розвитку.

*Одночасно з Господарським кодексом було прийнято Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" (далі Закон), в якому визначено такі стратегічні напрями інноваційної діяльності на 2003–2013 роки: модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології; машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії; нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації; вдосконалення хімічних технологій тощо. Прийняття Закону можна вважати надзвичайно прогресивним: *по-перше*, через конкретизацію змістового наповнення як окремих категорій, так і учасників інноваційної діяльності, шляхів підвищення інноваційної активності та інноваційної культури підприємств; *по-друге*, через деталізацію механізмів реалізації стратегічних і середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності [8].*

*Однак і понині відсутня ефективна правова основа захисту прав інтелектуальної власності й функціонування венчурного капіталу як ринкового інституту. Процедури створення суб'єктів інноваційної діяльності безпідставно ускладнені, законодавчо не встановлені критерії віднесення проектів до інноваційних і розмежування інвестиційних та інноваційних проектів. Потребують уточнення умови проведення об'єктивної експертизи та конкурсних засад бюджетного фінансування наукових, науково-технічних, інноваційних програм і проектів згідно з нормами чинного законодавства.*

Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності із залученням Національної та галузевих академій наук України на основі попередніх ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень тенденцій світового науково-технологічного розвитку, досягнутих результатів реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки України, зіставлення їх із реальними потребами економіки України, можливостями і станом інноваційного потенціалу країни. Кабінет Міністрів України проводить їх експертизу, організовує обговорення в Національній і галузевих академіях наук України, в громадських наукових і науково-технічних організаціях.

На державу покладається також завдання щодо захисту національних інтересів, забезпечення міжнародної співпраці у науково-технічній сфері, прогнозування технологічного розвитку і визначення науково-технічних пріоритетів. При цьому підтримка інноваційних процесів з боку держави, зазвичай, здійснюється у вигляді безпосереднього фінансування перспективних наукомістких виробництв за рахунок бюджетних коштів; надання безпроцентних або пільгових кредитів і грантів; державного замовлення на інноваційні продукти; державних виплат провідним науковим і навчальним установам; пільгового оподаткування підприємств, що впроваджують інновації; податкових пільг для навчальних і наукових організацій; відстрочення сплати митного збору та ін. Однак, коли на державному рівні програми та концепції носять переважно декларативний характер, вони не втілюються в життя і це, на превеликий жаль, не сприяє швидкому розгортанню інноваційних процесів на підприємствах.

*При формуванні державних програм інноваційного розвитку потрібно більш аргументовано враховувати і використовувати специфіку технологічної різноманітності вітчизняних галузей економіки і підприємств у межах однієї галузі.* Не можна ігнорувати той факт, що надання підприємствам додаткової підтримки з боку держави може стримувати здійснення ними власної інноваційної політики. Реалії сьогодення свідчать, на жаль, про недостатню активність, а іноді навіть повну інертність підприємств щодо забезпечення інтенсивного технічного і технологічного оновлення виробництв. Зокрема, на початок 2007 р. порівняно з 2004 р. зменшилася кількість промислових підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси, з 473 до 272; а тих, що освоювали виробництво нових видів продукції, з 742 до 466 [9]. На думку окремих науковців, спроби прискорити інноваційний розвиток за умов застосування недосконалих регулюючих інструментів призводять до перерозподілу коштів у тіньову сферу [10].

Якщо акцентувати увагу на граничній корисності, що зменшується, то можна впевнено констатувати: підприємства будуть

обирати "наздоганяючі та мобілізаційні" стратегії, замість орієнтації на "інноваційно-форвардну" [11] модель зростання. Саме така поведінка узгоджується з ідеєю У. Ешбі, що система управління кожної організації об'єктивно буде уникати ситуацій, коли створюються передумови для підвищення ентропії об'єкта управління [12].

*Успішність розвитку вимагає залучення зусиль усіх зацікавлених сторін*, як зазначено в Декларації ЮНКТАД XI – Дух Сан-Паулу, в тому числі "уряду, приватного сектору, міжнародних організацій". У ній наголошується, що досягнення економічного зростання може бути забезпечене за допомогою торгівлі, інвестицій, інновацій. Слід зауважити, що економічний розвиток підприємств України орієнтований переважно на інтенсивне освоєння ринкових механізмів. За таких умов вкрай важливо зважати на еволюційні функції ринку, які, за твердженням А. Мазаракі, обумовлюють:

- стресовий тиск на членів суспільства (ефект "перманентної катастрофи"), призначений стимулювати прогресивні ментальні та поведінкові самозбирання;
- підтримання найбільш ефективних новацій;
- інтенсифікацію процесів взаємоперетворення різних форм взаємодій, що співпадає із загальним спрямуванням вектору прогресивної еволюції [13].

При цьому політика розвитку повинна сприяти підприємницькому середовищу й "може включати адекватну конкурентну і споживчу політику, заохочення економічного зростання за допомогою торгівлі, інвестицій та інноваційної діяльності". Однак сприйняття розвиненими країнами ринково-інноваційної соціалізації будь-якої країни буде завжди амбівалентним тому, що процеси соціалізації, в переважній більшості випадків, не завжди передбачають тільки позитив для тієї країни, яка інтегрується до більш потужної системи як її підлегла частина. До того ж у підпорядкованій системі будуть залишатися лише ті ступені свободи, які притаманні для підпорядковуючої системи.

Накопичення інноваційно-інвестиційного потенціалу можливе тільки через розвинену торгівлю. Прискорення науково-технічного прогресу та глобалізація економіки об'єктивно обумовлюють потребу запровадження нового механізму господарювання та системи оцінювання ефективності, які дозволяють гармонійно розвиватись не тільки кожному господарюючому суб'єкту (кожній організації), а й усім зацікавленим в її успішному функціонуванні учасникам [14].

Водночас *пошук форм інвестиційної привабливості України продовжує зосереджуватись переважно на окремих галузях сфери матеріального виробництва. Торгівля поки розглядається як другорядний об'єкт інвестування*. Хоча ще за часів Аристотеля було відомо,

що тільки з мінової торгівлі розвинулось мистецтво наживати багатство [15]. Ця думка є занадто своєчасною з огляду на зміст обраної Україною стратегії випереджального розвитку. Слід також урахувати, що інноваційна модель розвитку повинна мати ендогенну орієнтацію, тобто бути спрямованою на найефективніше використання внутрішніх ресурсів і факторів розвитку, на захист національних інтересів у пріоритетних сферах діяльності. Локомотивом економічного розвитку в умовах формування інформаційного суспільства в Україні може бути (на відміну від Заходу) саме розвинена сфера торгівлі, розбудована на основі інновацій. Ще Дж. Хікс справедливо вважав, що "ринок як форма організації є породіллям торгівців і фінансистів". Він підкреслював, що "по мірі збільшення обсягів торгівлі її організація може поліпшитись так, що витрати торгівлі будуть скорочуватись", крім того, навіть, життєву необхідність "звернутись до нових об'єктів і каналів торгівлі". Саме тому подальший розвиток галузей може відбуватись через розвиток "існуючих підприємств" торгівлі та "завдяки збільшенню числа підприємств" пов'язаних з нею [16].

*Однак перспективи розвитку підприємств торгівлі в Україні, які витікають із входження України до Світової організації торгівлі (СОТ) та є результатом виконання чільних положень Марракешської угоди, є поки що ілюзорними.* Вже 10 років галузь розвивається на основі морально застарілої Концепції (за постановою Кабінету Міністрів від 20 грудня 1997 р. № 1449). Згідно з нею, торгівля є і буде найважливішою сферою формування і стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою у системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків, дійовим механізмом задоволення соціальних потреб і недопущення соціальної напруженості в суспільстві. Ринкові механізми взаємодії ланок єдиного циклу "дослідження – виробництво – торгівля – споживання" є дуже неефективними. Перш за все це пов'язано з тим, що торговельним підприємствам традиційно відводиться роль спостерігача за інноваційними процесами, а не індикатора економічного розвитку.

У дослідженнях вітчизняних економістів зазначається, що в економіці нашої країни переважає третій і четвертий технологічний уклади і "для України перехід до інформаційної (постіндустріальної) економіки – справа майбутнього і, вочевидь, неблизького" [17]. При цьому існуючий так званий "укладний" критерій, який детермінує підтримку державою діяльності підприємств залежно від рівня укладу: вищі технологічні уклади потребують підтримки держави за рахунок тих підприємств, що належать до нижчого рівня технологічного укладу. Цей підхід є помилковим, бо він провокує вибір невірної диспозиції менеджменту сучасних підприємств.

На основі викладеного можна зробити висновки про доцільність формування такої вітчизняної моделі менеджменту, яка б відповідала загальносвітовим ідеям гармонізації економічних, соціальних та екологічних пріоритетів розвитку [18]. Ключовим принципом моделі може бути принцип соціальної відповідальності бізнесу, який відстоює Глобальний договір ООН, (про що йшлося раніше) у поєднанні із засадами збалансованого розвитку суспільства [19]. Найбільшою цінністю підприємства має стати здатність відмовлятися від застарілого та узгоджувати введення новацій [20]. Вона буде беззаперечною умовою досягнення стану, коли одночасно забезпечується задоволення матеріальних і духовних потреб працівників; підтримка сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності; раціональне господарювання та високоефективне використання ресурсів і власних компетенцій, збереження, відтворення і примноження природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва.

Правильне розуміння природи розвитку буде упереджувати менеджмент підприємства від вибору невірної вектору розвитку та забезпечувати раціоналізацію механізму координації – "відобразити, яким чином складно організовані структури можуть виробляти засоби коригування, що призводитиме до нових еволюційних перетворень, які за своєю сутністю залишатимуться непередбачуваними" [21]. Для підприємства ефективність діяльності та розвиток досягатиметься врешті-решт через такий режим функціонування. При цьому очікування надмірного прибутку і підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку за рахунок навіть деякої тимчасової його монополізації повинно стимулювати впровадження нововведень. Ринково-інноваційний механізм, у свою чергу, буде механізмом досягнення збалансованості та підвищення успішності господарюючих суб'єктів.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Концепція* гуманітарного розвитку (проект): матеріали Всеукр. форуму інтелігенції, (Київ, 27 берез. 2008 р.). — К., 2008.
2. *Клейнер Г.* В формате удвоения / Г. Клейнер. — Режим доступа: <http://rusref.rm.ru>.
3. *Клейнер Г.* Предприятие как фактор институциональной стабильности / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 3.
4. *Чухно А.* Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Проблеми економічної теорії. — 2008. — № 1. — С. 12–22.
5. *Стратегія* економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / авт. кол.: А. С. Галь-

- чинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.
6. Шовкалюк В. Проблеми формування нормативно-правового середовища – базису для розвитку інноваційної діяльності / В. Шовкалюк В. // Матеріали бізнес-форуму "Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні" (Київ, 17 квіт. 2008 р.) / відп. ред. Н. В. Притульська. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 68 с.
  7. *Господарський кодекс України* : прийнятий 16 січ. 2003 р. — К. : Істина, 2003. — 208 с.
  8. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України : Закон України // *Відомості Верховної Ради*. — 2003. — № 13.
  9. *Статистичний щорічник України за 2006 рік*. — К. : Консультант, 2007. — 552 с.
  10. Власюк О. Інноваційний стрибок неможливий без створення попиту на хай-тек / О. Власюк // *День*. — 2004. — 27 трав. (№ 91).
  11. Семиноженко В. Глобалізація і стратегія гуманітарної підготовки / В. Семиноженко // *Вісн. НАН України*. — 2001. — № 4.
  12. Фаммер Р. *Энциклопедия современного управления* : в 5 т. / Р. Фаммер. — М. : ВИПК Энерго, 1990. — Т. 2. — 147 с.
  13. Мазараки А. А. *Торговля. Деньги. Менталитет* : монографія / А. А. Мазараки. — К. : Книга, 2006. — 632 с.
  14. Бегма Ю. К. *Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні: юридичний коментар. Рекомендації з впровадження* / Ю. К. Бегма, О. Ю. Вінніков, О. І. Редько. — К. : Центр корпоративного громадянства, 2006.
  15. *Аристотель. Политика* / Аристотель. Соч. в 4-х т. Т. 4. — М. : Мысль, 1983. — 644 с.
  16. Хикс Дж. *Теория экономической истории* / Хикс Джон ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Нуреева. — М. : НП "Журн. Вопросы экономики", 2003. — 224 с.
  17. Чухно А. *Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі* / А. Чухно // *Економіка України*. — 2007. — № 3.
  18. Шаров Ю. *Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти* : монографія / Ю. Шаров. — К. : УДАУ, 2001.
  19. Бай С. *Система координат розвитку організації* / С. Бай // *Вісн. КНТЕУ*. — 2008. — № 6. — С. 70.
  20. Портер М. *Конкуренция* / М. Портер ; пер. з англ. — М. : Вильямс, 2003. — С. 55, 65, 162
  21. Хайек Ф. А. *Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма* / Ф. А. Хайек. — М., 1992.

## ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ "ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ"

КУЗНЕЦОВА І., к. е. н., докторант Одеського державного економічного університету

Відмінною рисою сьогодення є процес глобалізації, який поступово стирає регіональні й національні межі. Прихід на вітчизняний ринок могутніх глобальних компаній докорінно змінив умови і способи ведення бізнесу. За таких обставин гостро постає проблема сталого розвитку вітчизняних підприємств, яку можна вирішити через формування конкурентних переваг.

Розвиток підходів щодо формування конкурентних переваг відбувався під впливом змін у ринковому середовищі, які стосувалися як продуктивних сил суспільства, так і сутності конкурентних взаємовідносин. Істотні зрушення у бізнес-ландшафті сучасної організації, спричинені як глобалізаційними процесами, так і прогресом у новітніх технологіях, які не тільки розширили можливості виробництва нових продуктів і послуг, а й трансформували способи ведення бізнесу та розмили галузеві бар'єри, привели до конвергенції в конкуренції: у міру того як компанії копіюють одна одну, "стратегії стають більш схожими і конкурентна боротьба перетворюється у змагання ідентичних способів, у якій жоден не в змозі виграти" [1, с. 71].

У вирішенні проблеми формування конкурентних переваг широко розповсюджений ресурсний підхід, який розглядає стійкі конкурентні переваги як результат умілого використання ресурсів підприємства. Г. Хемел і К. Прахалад [2] ввели поняття "ключової компетенції" та запропонували новий погляд на конкурентні переваги фірми – замість портфелю бізнесів розглядати портфель компетенцій. Вчені на прикладах діяльності компаній-лідерів довели, що реальні джерела конкурентних переваг полягають не стільки в успішних інвестиціях у привабливий бізнес, скільки у здатності керівництва об'єднати розпоршені по компанії технології та виробничі навички в компетенції, які дають змогу адаптуватися до змін у ринкових умовах. Разом із тим згадана дефініція на сьогодні не отримала чіткого визначення. Спроби запропонувати методичні підходи щодо формування

ключових компетенцій без визначення їхньої структури й характеристик, а також джерел і принципів створення, не вирішують цієї проблеми.

Поняття "ключової здібності організації" як сукупності бізнес-процесів увів у науковий обіг Дж. Тіс [4, с. 519]. Однак слід акцентувати увагу на тому, що здібність виявляється не як сукупність бізнес-процесів, що створюють можливість досягати успіху, а як вміння ефективно виконувати будь-який вид діяльності (бізнес-процес). Це твердження є результатом попередніх досліджень, у яких обґрунтовано дві складові здібності організації: технологію та особисту компетенцію персоналу [3, с. 80].

Інші автори [5, с. 156–181; 6, с. 20–30] запропонували методичні підходи щодо ідентифікації здібностей на підставі ланцюга цінностей М. Портера, який ідентифікує п'ять первинних процесів, що утворюють цінність і безпосередньо належать до фізичного створення продукту та його реалізації (внутрішня логістика: зберігання сировини й матеріалів, збір даних; виробничі операції; зовнішня логістика: обробка замовлень, складські операції, підготовка звітів; маркетинг і продажі; післяпродажне обслуговування). Крім того, М. Портер визначає чотири вторинних або підтримуючих види діяльності (інфраструктура фірми, управління людськими ресурсами, розробка технологій, закупки), які забезпечують фактори виробництва [1, с. 38]. Запропонована ним модель стала підґрунтям багатьох сучасних концепцій конкурентних переваг, реінжинірингу, ланцюга утворення вартості, здатності організації. Однак вона має суттєву ваду: серед процесів ланцюга цінності відсутній процес управління.

Управління є найважливішим процесом у системі створення цінності організації. Всі матеріальні та нематеріальні активи фірми активізуються працею менеджерів, які виконують управлінські функції. Менеджери об'єднують усі види ресурсів (природні, капітальні, матеріально-сировинні, людські, фінансові, інформаційні, інтелектуальні) у єдине ціле, що дозволяє виконувати певні процеси, а саме: проектувати нову продукцію, досліджувати ринок, забезпечувати постачання матеріалів, виробляти продукцію, збувати її та здійснювати післяпродажне обслуговування. Можна дійти висновку, що управління є тим видом діяльності, який приводить у дію механізм отримання цінності продукції в ланцюгу її створення і дозволяє це зробити краще ніж конкуренти, тобто підвищити конкурентоспроможність організації. Активи перетворюються на конкурентні переваги певного підприємства під впливом управління, отже воно виступає фактором, який за рангом вищий ніж інші матеріальні та нематеріальні активи. Оскільки в управлінні певну роль відіграє людська складова, можна стверд-



жувати, що воно є складним для імітування конкурентами фактором. *По-перше*, управління є двигуном механізму ланцюга отримання цінності. *По-друге*, жоден вид діяльності з ланцюга цінності не може відбуватися без управління. Ці два ключових положення дозволяють обґрунтовано стверджувати, що управління у ланцюгу отримання цінності за рангом стоїть вище за інші види діяльності.

Цей теоретичний висновок підтверджується аналітичними дослідженнями діяльності провідних зернових компаній на вітчизняному ринку [7, с. 140–170], які дозволяють стверджувати, що у складних умовах національного зернового ринку, успішно діючі компанії відрізняє не лише задовільне виконання операційних бізнес-процесів, а й знання, навички та вміння, пов'язані з аналізом зовнішнього середовища, виявленням тенденцій ринку, прогнозуванням і прийняттям рішень, тобто відповідними управлінськими компетенціями.

Розгляд управління як ключової здібності організації дозволить отримати джерело створення унікальної конкурентної переваги, для чого потрібно визначити його складові: технологію управління й особисті компетенції управлінського персоналу. У свою чергу розробка методичних підходів щодо технології процесу управління потребує визначення змісту цієї дефініції.

Аналіз наукових доробок дозволяє стверджувати, що найпоширенішою точкою зору є ототожнення технології управління безпосередньо з процесом прийняття управлінського рішення. Технологією управління Є. Голубков називає "процес підготовки, прийняття й реалізації рішення" [8, с. 17]. Таку ж думку поділяють В. Василенко, який під технологією управління розуміє "безперервний творчий процес підтримки сталого режиму функціонування системи шляхом прийняття й реалізації господарських рішень" [9, с. 237] та В. Мосейко, що визначає її як "сукупність взаємопов'язаних управлінських процедур, спрямованих на обґрунтування, розробку, приймання й виконання управлінських рішень" [10, с. 90].

Ототожнення технології управління з процесом прийняття управлінського рішення є неправомірним, воно виникає через відсутність чіткого визначення понять "процес" і "технологія процесу". Важко погодитися з твердженням, що ціль технології управління полягає у "раціоналізації управлінського процесу шляхом виключення таких видів діяльності й операцій, які не є потрібними для досягнення запланованої мети" [11, с. 5]. Перш за все раціональність процесу управління забезпечується через дотримання принципів управління, а не завдяки виключенню певних операцій. Не зрозуміло й критерій, за яким буде прийматися таке рішення.

Оскільки процес представляє собою послідовність виконання набору операцій для перетворення входів у бажані виходи, головним завданням будь якої технології є визначення раціональних прийомів за допомогою яких виконуються операції та стадії процесу, що в кінцевому результаті підвищить ефективність останнього. Отже, визначенню дефініції "технологія" передую розгляд сутності процесу управління.

Для здійснення процесу управління необхідні певні умови, які сформовані в аксіомах управління [12, с. 202–204], а саме:

- можливість визначати стан об'єкта управління за даними вимірів характеристик на його виходах;
- здатність об'єкта управління переходити з поточного стану в бажаний під впливами управляючої системи; якщо стан об'єкта управління не міняється, то й саме поняття управління втрачає зміст;
- наявність цілі управління, у разі її відсутності, неможливо визначити напрям зміни стану об'єкта управління, отже саме управління не матиме сенсу;
- можливість вибору управляючих впливів (рішень) з деякої множини припустимих альтернатив;
- наявність ресурсів, що забезпечують реалізацію управляючих впливів.

Із сутності розглянутих аксіом випливає, що управління полягає в забезпеченні бажаного стану управляемого об'єкта, що потребує обмежувати різноманітність можливих станів. Оскільки мірою внутрішньої неупорядкованості системи є ентропія, то це означає, що ентропія об'єкта управління повинна бути рівною нулю, а сам об'єкт управління має знаходитися у строго визначеному стані з вірогідністю рівною одиниці.

Таким чином, сутність управління зводиться до активного впливу на параметри об'єкта управління з метою усунення небажаних відхилень від заданих параметрів через управлінські впливи, які спрямовані або на забезпечення утримання характеристик системи у потрібних межах, або на виконання дій зі зміни значень характеристик самої системи відповідно до змін зовнішнього середовища. У такий спосіб здійснюється процес управління, тобто робота системи регулюється так, щоб параметри системи наближалися до запланованих та підтримувався стан її впорядкованості.

Закриті системи при своєму функціонуванні прагнуть до стану рівноваги, в якій ентропія максимальна. Н. Вінер [13, с. 41] та Дж. Гіг [12, с. 609] довели, що у відкритих системах (до яких належить і підприємство) ця тенденція може бути усунена шляхом додавання системі "негентропії", або інформації. Інформація накладає обмеження на систему й у такий спосіб протидіє тенденціям щодо її дезорганізації,

тобто здійснення відповідних управлінських впливів сприяє регулюванню системи шляхом накладання обмежень, зменшення різноманітності тощо [14, с. 610].

Отже, ступінь організації в системі визначається наявністю інформації, яка протидіє притаманним їй тенденціям до збільшення ентропії. Процес управління за своєю природною сутністю є процесом отримання й обробки необхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єкта управління.

Що стосується технології взагалі, то етимологічно у перекладі з грецької вона означає: *téchne* – мистецтво, майстерність; *logos* – вчення. У широкому значенні її розуміють як обсяг знань, які використовують для виробництва товарів і послуг з економічних ресурсів [15]. Можна стверджувати, що технологія – це сукупність формалізованих знань про виконання процесу.

Деякі вчені умовно поділяють технологію на три основні складові: матеріально-енергетичну, інформаційну та людську [16, с. 139]. Матеріально-енергетичну розглядають як комплекс технічних засобів, інструментів, оснащення, приладів, енергетичного устаткування, що мають певні параметри і характеристики, які відповідають стандартним вимогам цієї технології. Інформаційна складова представляє сукупність знань про засоби технологічного, енергетичного та інформаційного забезпечення, та про оброблювані матеріали. Ці знання втілені у формі описів, стандартів, нормативів, інструкцій щодо використання названих активів та їх ремонту, програмного забезпечення, ноу-хау та іншого, що у вигляді знань адресовано до цієї технології й у результаті втілюється у загальне поняття її використання. Людська складова – це сукупність вимог до користувачів цієї технології за рівнем кваліфікації, професійних навичок тощо. Однак у цьому випадку розглядається технологія операційних процесів, які суттєво відрізняються від процесу управління.

На основі викладеного можна визначити дефініцію "*технологія управління*" як сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління, що містить вимоги щодо кваліфікації управлінського персоналу та опис методів отримання й перетворення вхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єкта управління в управлінські впливи для досягнення цілей підприємства.

Технологія виконує своє основне призначення – встановлення раціональних прийомів виконання операцій, не тільки завдяки з'ясуванню певних методів, а й завдяки визначенню які методи і для яких операцій необхідно застосовувати. Найбільш вагомими складовими технології управління є вимоги до кваліфікації персоналу та методи раціонального перетворення вихідної інформації в управлінські впливи.

Процес управління можна представити у вигляді *технологічної моделі*.



Модель визначає сутнісні елементи процесу управління й дозволяє встановити взаємопов'язані завдання подальшого дослідження, а саме потрібно: визначити структуру процесу управління, тобто виділити склад його типових операцій; сформуванати адресний склад методів управління для виділених операцій; визначити вимоги щодо кваліфікації управлінського персоналу. Вирішення цих завдань дозволить розробити методичні підходи до технології управління.

За результатами теоретичного дослідження можна зробити певні висновки.

*По-перше*, управління в ланцюгу отримання цінності за рангом стоїть вище за інші види діяльності. Його розгляд як ключової здібності організації дозволить отримати джерело створення унікальної конкурентної переваги, для чого потрібно визначити його складові: технологію управління й особисті компетенції управлінського персоналу.

*По-друге*, процес управління за своєю природною сутністю є процесом отримання й обробки необхідної інформації про стан зовнішнього середовища та стан об'єкта управління.

*По-третьє*, головною ознакою технології управління є те, що вона представляє собою сукупність формалізованих знань про виконання процесу.

*По-четверте*, базовими складовими технології управління є вимоги до кваліфікації управлінського персоналу та формалізовані знання про раціональні методи перетворення вихідної інформації в управлінські впливи.

*По-п'яте*, розробка сучасної технології потребує вивчення процесу управління як складного інформаційного процесу, виділення його операцій, визначення методів виконання кожної з операцій.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Портер М.* Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. О. Л. Пелявского. — М. : Издат. дом "Вильямс", 2005. — 608 с.
2. *Hamel G.* Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. — Boston : Harvard Business School Press, 1994. — 327 p.
3. *Кузнецова І. О.* Ресурсний підхід до розвитку підприємства / І. О. Кузнецова // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту : зб. наук. пр. — Хмельницький, 2008. — Т. 1, № 4 — С. 79–81.
4. *Teece D.* Dynamic Capabilities and Strategic Management / D. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic Management Journal. — 1997. — Vol. 18, №7. — P. 509–533.
5. *Грант Р. М.* Современный стратегический анализ / Р. М. Грант ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. — СПб. : Питер, 2008. — 560 с. — (Серия "Классика МВА")
6. *Ефремов В. С.* Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 2. — С. 8–33.
7. *Кузнецова І. О.* Зерновий ринок України: історія створення та тенденції розвитку : монографія / І. О. Кузнецова. — Одеса : Поліграф, 2008. — 198 с. — Бібліогр.: с. 175–185.
8. *Голубков Е. П.* Какое принять решение? Практикум хозяйственника / Е. П. Голубков. — М. : Экономика, 1998. — 329 с.
9. *Василенко А. В.* Менеджмент устойчивого развития : монография / А. В. Василенко. — К. : Центр учеб. лит., 2005. — 648 с. — Библиогр.: с. 617–638.
10. *Мосейко В. О.* Управление по изменениям. Концепция внутрифирменного управления в структурах среднего и малого бизнеса : монография / В. О. Мосейко. — Волгоград : Изд-во Волгоград. гос. ун-та, 2001. — 464 с. — Библиогр.: с. 433–439.
11. *Ткачук В. В.* Технологія процесів управління у виробничих системах АПК : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / В. В. Ткачук ; Нац. аграр. ун-т. — К., 2004. — 19 с.
12. *Анфилатов В. С.* Системный анализ в управлении : учеб. пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин ; под ред. А. А. Емельянова. — М. : Финансы и статистика, 2003 — 368 с.
13. *Винер Н.* Кибернетика и общество / Н. Винер ; пер. с англ. Е. Г. Панфилова. — М. : Изд-во иностр. лит., 1958. — 198 с.

14. Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / Дж. Гиг; пер. с англ. Б. Г. Сушкова, В. С. Тюхтина. — М. : Мир, 1981. — 733 с.
15. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М. : ИНФРА-М, 2007. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>.
16. Henry J. P. Making the technology-strategy connection / J. P. Henry // International Review of Strategic Management. — Chichester, Wiley, 1990. — 210 p.

УДК 658.114.009.12(477)

## **МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

**КИРИЧЕНКО Л.**, аспірант Полтавського університету  
споживчої кооперації

Підприємство є основною ланкою всієї економіки, а також рушійною силою створення потрібної суспільству продукції та надання необхідних послуг. Саме тому особливу увагу потрібно приділити розробці такого механізму, який би не тільки створив сприятливі умови для ефективного функціонування підприємств, а й забезпечив йому високий рівень конкурентоспроможності. Формування конкурентних відносин сприяє створенню розвинутого, цивілізованого ринку. Стійке положення підприємств на ринку забезпечується в першу чергу його внутрішньою політикою, яка орієнтує всіх співробітників на активний та цілеспрямований розвиток діяльності в умовах безперервних змін зовнішнього середовища.

Вагомий внесок у дослідження конкуренції й розробку методологічних підходів щодо управління конкурентними перевагами зробили, як закордонні вчені-економісти: М. Портер, І. Ансофф, Ф. Котлер, А. Томпсон, Г. Азоев, А. Градов, Н. Мойсеєва, Н. Симеонова, Р. Фатхутдінов, А. Юданов, А. Романов, А. Бревнов, так і вітчизняні вчені: Е. Азорян, І. Решетникова, В. Герасимчук, А. Воронкова, Ю. Ярошенко, О. Костусєв, З. Борисенко, О. Шнипко та ін. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених дослідженню конкуренції, багато питань потребують подальшого дослідження, зокрема механізм управління конкурентоспроможністю.

---

© Кириченко Л., 2009

14. Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / Дж. Гиг; пер. с англ. Б. Г. Сушкова, В. С. Тюхтина. — М. : Мир, 1981. — 733 с.
15. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М. : ИНФРА-М, 2007. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>.
16. Henry J. P. Making the technology-strategy connection / J. P. Henry // International Review of Strategic Management. — Chichester, Wiley, 1990. — 210 p.

удк 658.114.009.12(477)

## **МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

**КИРИЧЕНКО Л.**, аспірант Полтавського університету  
споживчої кооперації

Підприємство є основною ланкою всієї економіки, а також рушійною силою створення потрібної суспільству продукції та надання необхідних послуг. Саме тому особливу увагу потрібно приділити розробці такого механізму, який би не тільки створив сприятливі умови для ефективного функціонування підприємств, а й забезпечив йому високий рівень конкурентоспроможності. Формування конкурентних відносин сприяє створенню розвинутого, цивілізованого ринку. Стійке положення підприємств на ринку забезпечується в першу чергу його внутрішньою політикою, яка орієнтує всіх співробітників на активний та цілеспрямований розвиток діяльності в умовах безперервних змін зовнішнього середовища.

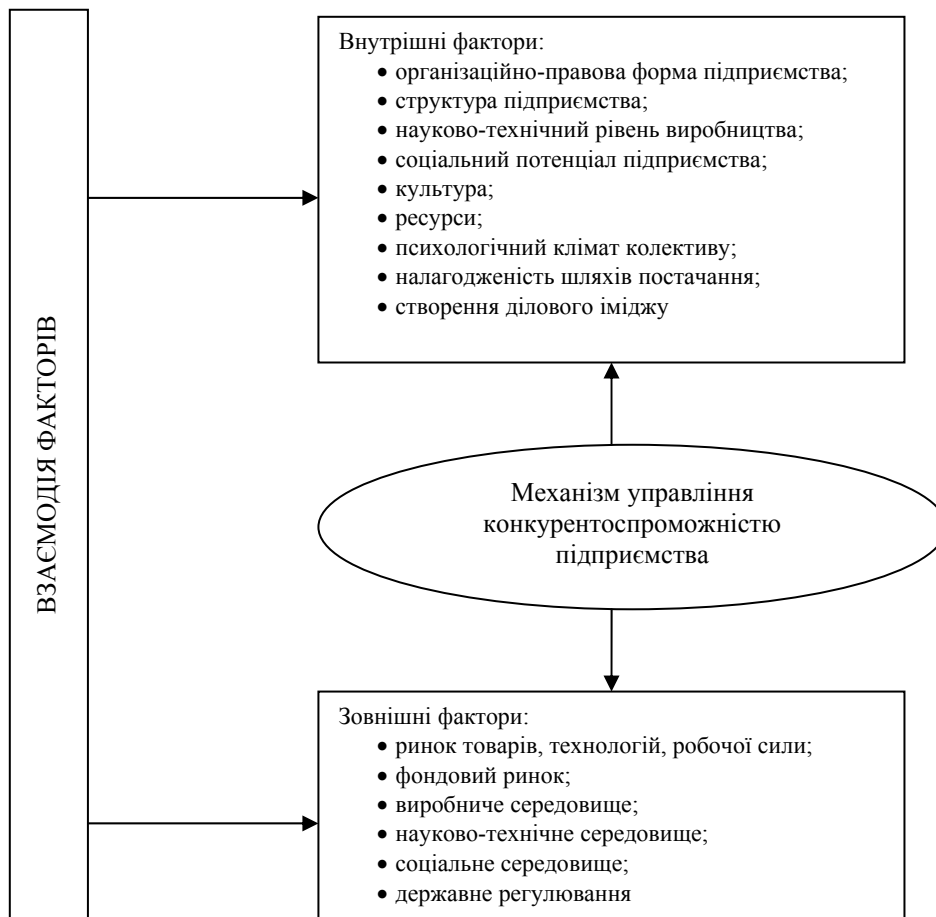
Вагомий внесок у дослідження конкуренції й розробку методологічних підходів щодо управління конкурентними перевагами зробили, як закордонні вчені-економісти: М. Портер, І. Ансофф, Ф. Котлер, А. Томпсон, Г. Азоев, А. Градов, Н. Мойсеєва, Н. Симеонова, Р. Фатхутдінов, А. Юданов, А. Романов, А. Бревнов, так і вітчизняні вчені: Е. Азорян, І. Решетникова, В. Герасимчук, А. Воронкова, Ю. Ярошенко, О. Костусєв, З. Борисенко, О. Шнипко та ін. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених дослідженню конкуренції, багато питань потребують подальшого дослідження, зокрема механізм управління конкурентоспроможністю.

---

© Кириченко Л., 2009

У кожний історичний період існували свої рецепти виживання і поступового розвитку підприємства. Деякі з них втратили свою актуальність, а інші корисні [9]. Усі підприємства в швидкозмінних умовах існування повинні зосереджувати свою увагу не лише на внутрішньому стані справ, а й контролювати зміни, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Важливо здійснювати таке управління, яке забезпечуватиме пристосованість підприємства до різних непередбачених ситуацій у майбутньому. Вихід на ринок із конкурентоспроможним товаром – це лише початковий, вихідний момент у роботі підприємства з освоєння ринку і закріплення на ньому, далі проводиться складна, систематична робота з управління конкурентоспроможністю підприємства [2, с. 25].

Управління конкурентоспроможністю підприємства – це сукупність заходів, які спрямовані на систематичне вдосконалення виробу, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами. Його необхідно розглядати, як складову частину системи управління підприємством. Фактори управління конкурентоспроможністю підприємства можуть бути внутрішніми й зовнішніми:





Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства буде найбільш ефективнішим у тому випадку, коли він посилює мотивацію діяльності людей. При такому механізмі узгодженість інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів і ресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив. При неузгодженості інтересів неможливе здійснення ефективного впливу на внутрішні та зовнішні фактори і досягнення поставленої мети. Механізм управління конкурентоспроможністю є складною категорією управління. Він являє собою сукупність заходів, які спрямовані на досягнення поставлених цілей.

При розробці політики управління конкурентоспроможністю підприємствам необхідно дотримуватися певних умов:

- науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій виробництва;
- використання новітніх винаходів та відкриттів;
- впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва;
- конкурентоспроможні товари, які характеризуються нормативними, технічними, економічними параметрами;
- економічна ефективність використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових);
- фінансова стійкість підприємства, що визначається системою показників та коефіцієнтами активності підприємства, поточної ліквідності, автономії та ін.

Вирішальний фактор, що визначає стабільність конкурентоспроможності підприємства – це не просто його здатність виробляти високоякісні товари, а й можливість забезпечити комерційний успіх на ринку. Конкурентоспроможність товару і конкурентоспроможність підприємства – це як частина і ціле [3, с. 16]. Здатність підприємства конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і вдалого поєднання засобів діяльності підприємства, що надасть йому перевагу в конкурентній боротьбі.

Оскільки споживачі щоденно оцінюють підприємства, що реалізують товар, щоб вибрати саме те, яке, на їхню думку, є найбільш вигідним у задоволенні їх потреб, а підприємство, у свою чергу, повинно зробити все, щоб перевагу надали саме йому. Для цього підприємство має обрати пріоритетними в управлінні такі параметри, які важливі для споживача, а саме:

- широта асортименту товарів (як зазначив Г.Джоунз тут діє правило 80/20, тобто: 80 % прибутку приносить тільки 20 % товарів, саме ці 20 % і потрібно виявити і розмістити для продажу в магазинах);
- прийнятний рівень цін, який відповідає якості товарів;

- підвищення якості товарів (їх сучасний технічний рівень, відсутність дефектів, надійність в експлуатації, новизна);
- професійний рівень персоналу та культура обслуговування споживачів;
- ефективне розміщення товарів (кожна товарна група повинна знаходитися в постійній зоні, що допоможе споживачу при виборі товару);
- реклама;
- інтер'єр магазинів тощо.

Саме такий підхід дозволить спланувати потік покупців, скоротити час на відбір товарів, збільшити пропускну спроможність магазинів і зменшити затрати праці персоналу магазину.

Важливим аналітичним інструментом для визначення власних конкурентних переваг, необхідності подальшого їх розвитку, а також переваг конкурентів, тобто вад і недоліків певного підприємства стосовно його конкурентів, виступає концепція ланцюга формування вартості, запропонована М. Портером. Вартість, створювана на підприємстві, є результатом послідовного здійснення різних видів діяльності, їх розділяють на певну кількість функціональних підсистем (основних і допоміжних видів діяльності), після чого з'являється можливість оцінити внесок кожного виду діяльності в досягнення кінцевого результату та взаємодію між ними.

Формування конкурентної переваги, зважаючи на основні положення концепції ланцюга вартості, повинно передбачати рішення триєдиного завдання, а саме:

- оптимізацію рівня виконання базисних функцій;
- ефективну міжфункціональну координацію;
- погодження з впливом зовнішніх чинників [4].

Важливими умовами досягнення конкурентних переваг в сучасних умовах є розробка і впровадження концепції антикризового управління потенціалом підприємства, а також впровадження ефективної стратегії його діяльності, яка б стала гарантом створення такого механізму, який би забезпечив досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства.

Незважаючи на те, що вибір стратегії конкурентної боротьби залежить від особливостей діяльності підприємства, можна виділити низку загальних завдань, які стоять перед вітчизняними підприємствами на сучасному етапі: зниження собівартості, диференціація товару, сегментування ринку, впровадження інновацій, здатність до миттєвого реагування на потреби ринку.

При виборі стратегії, у першу чергу, потрібно добре вивчити власний ринок, його кон'юнктуру та тенденції розвитку. Загалом перспективні ринки мають високі вхідні бар'єри, підтримку з боку

державних органів влади та номенклатуру товарів, які не мають замінників. Вирішення проблем де конкурувати, з ким, за рахунок чого отримати великі прибутки є ключовими моментами в маркетинговій орієнтації фірми [5, с.52].

Проблема конкурентоспроможності має в сучасному світі універсальний характер. Від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить рівень економічного та соціального життя в будь-якій країні. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства базується на технічних, економічних, соціальних, психологічних, правових, комерційних, організаційних аспектах. Вони, хоч і є складовими однієї ланки забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому, але функціонують у певній послідовності відповідно до їх важливості. Не можна залишати поза увагою й роль держави, яка має сприяти створенню та підтримці умов досконалої конкуренції. Конкурентні позиції підприємства на ринку залежать від тієї підтримки, яку підприємство отримує з боку національних державних органів, від ефективної та обґрунтованої державної політики.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Должанський І.* Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. Должанський, Т. Загорна. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — 384 с.
2. *Костусев О.* Конкурентне середовище в Україні: стан та тенденції розвитку / О. Костусев, М. Пугачова // Конкуренція. — 2007. — № 4.
3. *Царенко О. В.* Генезис та еволюція теорії конкурентних переваг / О. В. Царенко // Економіка та держава. — 2007. — № 12.
4. *Пасічник В. Г.* Конкурентоспроможність фірми : навч. посіб. / В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна. — К. : Центр навч. л-ри, 2005. — 112 с.
5. *Царенко О. В.* Генезис концепції і методів управління конкурентоспроможності підприємств / О. В. Царенко // Економіка та держава. — 2007. — № 8.
6. *Коломієць І.* Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств в системі факторів інтернаціоналізації / І. Коломієць // Конкуренція. — 2007. — № 3. — С. 19.
7. *Фатхудинов Р. А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М. : ИНФРА-М., 2000. — 312 с.
8. *Азаров М.* Ми прагнемо сконцентрувати весь державний ресурс на розвиткові конкурентного середовища / М. Азаров // Конкуренція. — 2007. — № 3.
9. *Дідківська Л.* Методологічні підходи до трактування категорії "економічна конкуренція" та їх практичне значення / Л. Дідківська // Конкуренція. — 2006. — № 3.

УДК 338.43.02.005 (477)

## ПРОБЛЕМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

ШУЛЬГА О., аспірант Національного педагогічного університету  
ім. М. П. Драгоманова

Сьогодні в аграрному секторі України досить гострою є проблема оновлення та розвитку матеріально-технічних засобів, у вирішенні якої важливе місце займає формування ринку техніки та надання сільгоспвиробникам сервісних послуг. Розв'язання цих питань вирішення стримується важким фінансовим станом сільськогосподарських товаровиробників, їх низькою платоспроможністю, відсутністю системного довгострокового кредитного забезпечення аграрного виробництва.

Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільгосп-підприємств і формування ринку техніки досліджували такі вчені, як В. Яковенко, Я. Білоусько, Г. Підлісецький, В. Товстопят, В. Іванишин, В. Кравчук та ін. Однак з'ясування причин недостатнього матеріально-технічного забезпечення аграріїв і визначення шляхів подолання пов'язаних із цим негативних наслідків залишається актуальним і нині.

У сільськогосподарських підприємствах станом на кінець 2006 р. було близько 201 тис. тракторів, 44 тис. зернозбиральних комбайнів, 133 тис. вантажних автомобілів, сотні тисяч одиниць ґрунтообробної, посівної та іншої техніки [4, с. 145], але основними машинами сільське господарство забезпечене лише на 38–60 %. Зокрема, потреба в тракторах задовольняється на 60 %, а в зернозбиральних комбайнах – на 48 % [3, с. 34].

Майже 90 % техніки, що залишилася в господарствах, відпрацювала по одному та більше нормативних строків експлуатації. Зношеність машин та відсутність необхідних коштів у сільськогосподарських виробників на закупівлю запасних частин унеможливають виконання потрібних обсягів ремонту наявної техніки, а тому її готовність до сезонів польових робіт незадовільна.

Низький технічний стан машин негативно впливає на їх надійність. Через технічні неполадки не використовується майже чверта частина наявних тракторів і комбайнів. Унаслідок зношення щорічно списується значна кількість техніки. Наприклад, у 2000 р. було списано майже 17 тис. тракторів, близько 2 тис. кормозбиральних

комбайнів, а також інших машин. Закупівля запасних частин сільськогосподарськими підприємствами скоротилася, порівняно з 1990 р. у 4 рази. Не проводиться належний ремонт машин, вузлів, агрегатів. Зношену техніку розбирають на запасні частини і використовують для ремонту інших машин.

Темпи оновлення техніки різко знизилась. У 2003 р. закупівля сільськогосподарських машин порівняно з 1990 р. зменшилася: тракторів – у 9.7 рази, зернозбиральних комбайнів – у 10.2 рази, кормо- та бурякозбиральних комбайнів відповідно у 22.5 і 12.8 рази. Поновлення машинно-тракторного парку збиральною технікою відстає від її списання, кількість комбайнів щорічно зменшується на 8–10 %, вони фізично й морально старіють, а щорічна закупівля їх не перевищує 950–1500 одиниць [3, с. 36–37]. Таке становище призводить до збільшення в 1.9–2.2 рази навантаження на трактори, зернозбиральні комбайни та інші сільськогосподарські машини. До того ж не вистачає багатофункціональних агрегатів у рослинництві, а це забезпечило б виконання низки операцій в оптимальні строки, зменшило б деформацію поверхневого шару ґрунту, збереження ґрунтового покриву, його родючості, нагромадження та раціональне використання ґрунтових запасів вологи, що є передумовою для забезпечення одержання сталих врожаїв сільськогосподарських культур.

У господарствах не вистачає такої сучасної техніки, як ротаційні граблі, рулонні та великогабаритні прес-підбирачі, транспортні засоби великої місткості для перевезення подрібнених кормів та ін. Як наслідок – несвоєчасно виконуються збиральні роботи та збільшуються строки їх проведення, що призводить до втрат 30–40 % врожаю та 45–50 % його кормової цінності. У господарствах тваринницької галузі відсутні машини для реалізації прогресивних технологій приготування кормів, обладнання для заготівлі та консервації кормів з допомогою полімерної плівки та ін. Без реконструкції та модернізації матеріально-технічної бази ферм неможливо досягти значного підвищення виробництва продукції, зниження її собівартості.

Важливою складовою у збільшенні виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції є транспортне обслуговування. Якщо у 1990 р. вантажних автомобілів було 296.3 тис., то на початок 2004 р. налічувалось лише 166.5 тис. (при технологічній потребі 300 тис. одиниць рухомого складу загальною вантажопідйомністю 1.7 млн т), із яких технічно справних усього 67 % [3, с. 42].

Скорочення машинно-тракторного парку аграрного сектору призвело до значного зниження енергетичних потужностей сільськогосподарського виробництва. За рівнем енергоозброєності праці сільськогосподарські товаровиробники України більше ніж у 5 разів відстають від фермерів США.

Нині в Україні випуск технічних засобів, вузлів, агрегатів і запасних частин здійснюють близько 350 підприємств, сумарна потужність яких достатня для задоволення потреб агропромислового ком-

плексу. Однак через недостатнє бюджетне фінансування (в середньому 14.7 % від потреби) та недосконалий механізм надходження коштів на компенсацію вартості реалізованої техніки ефективність оборотних коштів підприємств зменшується, стримується виробництво.

У машинно-технологічних формуваннях аграрного сектору України використовується поки що невелика кількість техніки іноземного (крім країн СНД) виробництва. Перші партії тракторів і комбайнів (близько 2000 одиниць) було закуплено ще у другій половині 90-х років ХХ ст. за кредитними лініями фірм США та Німеччини під гарантії Уряду України на загальну суму 252 млн доларів США. У 2006 р. було придбано 12 тис. одиниць імпоротної техніки, а за вісім місяців 2007 р. – 10 тис. одиниць [1, с. 6]. Імпортна техніка користується великим попитом у сільгоспвиробників, які вважають, що один імпортний трактор (комбайн) виконує роботу, з якою може впоратися декілька одиниць аналогічної вітчизняної техніки. Такі агрегати і механізми сприяють підвищенню продуктивності праці у 10–20 разів, не кажучи вже про якість виконання робіт, збереження енергоресурсів, зниження собівартості виробленої продукції. Однак зарубіжна техніка дорога. Її ціни з урахуванням платежів (податок на додану вартість, акциз, мито) у 3–7 разів перевищують ціни на аналогічні вітчизняні, а також російські та білоруські зразки, а також експлуатаційні витрати по тракторах і комбайнах зарубіжного виробництва (крім СНД) теж вищі за вітчизняні в 1.5–2 рази. Зарубіжна сільськогосподарська техніка потребує високоякісних (дорогих) пально-мастильних матеріалів, а рівень її технічного обслуговування має бути значно вищий, ніж надається вітчизняними сервісними структурами. Крім того, зарубіжна техніка мало пристосована до агрегування з вітчизняними машинами. Саме тому аграрії визнають, що така техніка доступна великим господарствам, які мають більші можливості для її ефективного використання та окупності.

З огляду на викладене можна стверджувати, що неефективно орієнтуватися на масове придбання господарствами України сільськогосподарської техніки зарубіжних фірм. *По-перше*, малі та середні господарства при обмежених масштабах виробництва не можуть забезпечити її ефективної експлуатації, отже й окупності. *По-друге*, Україна має досить потужні заводи з виробництва сільськогосподарської техніки, а також наукові та конструкторські структури. У 2007 р. потужності вітчизняних заводів були використані лише на 40 %, у той час як за кордоном було закуплено техніки і обладнання на 6.2 млрд грн. Збереження цієї тенденції може призвести до повної деградації вітчизняного виробництва, що поставить під загрозу існування майже всього аграрного сектору.

Уряд України має намір відродити вітчизняне сільгоспмашинобудування і до 2010 р. наростити обсяги виробництва у 3.5–4 рази

й довести до 8 млрд грн при щорічній потребі в 10 млрд грн. Потрібно швидко провести матеріально-технічне переоснащення вітчизняного машинобудування для АПК і забезпечити аграріїв сучасною високоякісною технікою [2, с. 8].

У нинішній ситуації, коли Україна не може швидко нагромадити і сконцентрувати багатомільярдний капітал для інвестицій у машинобудування для АПК, найбільш ефективним вирішенням проблеми було б залучення провідних зарубіжних фірм, які вже мають потужний науково-технічний та економічний потенціал для створення спільних підприємств із виробництва базових моделей тракторів, комбайнів, інших сільгоспмашин, пристосованих до наших ґрунтово-кліматичних умов, а також здійснення їх сервісного технічного обслуговування. На сьогодні виробництвом сільськогосподарської техніки та обладнання займаються більше 10 спільних підприємств, але їх кількість до кінця 2009 р. може збільшитися до 50. Цей шлях є перспективним також і через оптимізацію в майбутньому розмірів господарств, що дозволить окупити таку техніку. Вирішення проблеми техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва саме таким чином дозволило б скористатися не тільки інвестиційними можливостями вітчизняних підприємств, а й залучити до цього іноземний капітал.

Це дозволить не лише врятувати вітчизняні заводи від банкрутства й закриття, їх працівників – від безробіття, а й швидко налагодити виробництво високоякісної, надійної, продуктивної техніки, яка користуватиметься попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках. Для українських аграріїв вона буде набагато дешевшою ніж імпортні аналоги за рахунок відсутності у структурі вартості 10 % митного збору, а також дешевших, порівняно із зарубіжними людських, технічних та енергетичних ресурсів.

Потрібно привести у відповідність до ринкових умов організаційну структуру всього вітчизняного машинобудування та обладнання для агропромислового комплексу. Таку систему потрібно зробити централізованою і розгалуженою. Важливо, щоб на шляху руху технічних засобів до споживачів було якомога менше посередників. Намагаючись вижити і повернути втрачені ринки збуту, заводи-виробники повинні здійснювати внутрішньо-фірмовий самоконтроль за цінами, бути зацікавленими в запобіганні необґрунтованого підвищення цін і максимальному врахуванні вимог сільськогосподарських товаровиробників.

Для проведення ефективної державної технічної політики Кабінету Міністрів України необхідно розробити науково обґрунтовану концепцію і програму технічного переозброєння аграрного сектору з визначенням не лише параметрів матеріально-технічного виробництва і постачання, а й шляхів ефективного підвищення рівня платоспроможності сільгоспвиробників.

Вирішення проблеми підвищення рівня технічної озброєності господарств АПК пов'язано з розв'язанням складного завдання, а саме:

послабленням цінового диспаритету на промислову та сільсько-господарську продукцію. Якщо на продукцію промисловості ціни за 1990–2005 рр. зросли майже у 12 разів, то на продукцію сільського господарства лише у 2 рази. Індекс цінового паритету в обміні між першою і другою сферами АПК становив 0.161, що означає перевищення зростання цін придбання над цінами реалізації у сільському господарстві в 6.2 раза. Причому домінуюча частка цього цінового зсуву припадає на період до 1996 р., коли ціни придбання випередили ціни реалізації за темпами зростання у 5.2 раза. У наступні роки темпи зростання цін майже вирівнялися і їх вплив на коливання рентабельності не простежується. Однак шестикратний диспаритет зберігся.

Якщо у 1990 р. для закупівлі трактора загального призначення Т-150К потрібно було продати 27.4 т молока, або 3.9 т великої рогатої худоби, 4.3 т свиней, то в 2003 р. – відповідно, 175.1, 45.6 і 29.1. Зернозбиральний комбайн СК-5 "Нива" в 1990 р. можна було купити за 34.2 т зерна, а у 2003 р. – за 293.2 т., а за бурякозбиральну машину КС-6 треба було віддати, відповідно, 368.5 і 1694.2 т цукрових буряків [3, с. 158]. Лише з 1991 по 2000 рік унаслідок цінового диспаритету сільськогосподарські підприємства втратили понад 57 млрд грн, що призвело до різкого погіршення обсягів капітальних вкладень аграрних виробників, практично призупинено оновлення матеріально-технічної бази [5, с.118].

Однак потрібно відзначити, що тричі (у 1991, 1999 і 2003 роках) індекс цінового паритету змінювався на користь сільського господарства, а в 1999–2001 рр. спостерігалось випередження темпів зростання середніх цін на сільгосппродукцію порівняно з цінами на промислову. В інші роки аграрна сфера програвала інфляційні перегони.

Отже, немає поки що підстав говорити про послаблення диспаритету цін у сфері аграрного товарообміну. Про це свідчить і співвідношення між індексами середніх цін на всю сільськогосподарську продукцію та індексами цін на найпоширеніші види промислової продукції. Якщо середні ціни на всю сільгосппродукцію в 1999 р. майже досягли цін 1990 р., то середні ціни на найважливіші види промислової продукції зросли, порівняно з 1990 р., у декілька разів, а на бензин і дизельне паливо – в десятки разів. І хоча спостерігається незначне зменшення співвідношення між цими індексами, проте рівень диспаритету залишається досить великим [6, с.121].

Потребує суттєвого вдосконалення внутрішня цінова політика на продукцію АПК. Фактичні середні ціни реалізації сільгосппродукції на внутрішньому ринку значно нижчі не тільки ніж еквівалентні, а й ніж світові. Наприклад, у 2001 р. середня ціна реалізації 1 т пшениці становила 386 грн, еквівалентна – 467 грн, а ціна на європейських ринках коливалась у межах 110–130 доларів, що в 1.3–1.5 раза перевищує внутрішні ціни. У 2001 р. підвищення врожайності зернових на 40 %, збільшення валового їх збору до 40 млн т завершилось майже двократним зменшенням ринкових цін на зерно при відносно стабільних



роздрібних цінах на хлібопродукти [4, с. 162–163]. Ідентичні розбіжності спостерігаються також за іншими видами сільгосппродукції. Така політика звужує можливості відтворення сільгоспвиробниками матеріально-технічної бази аграрного виробництва і породжує проблеми ринку сільськогосподарської техніки.

Для послаблення диспаритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію та встановлення справедливих цін на продукцію АПК необхідно здійснити перерозподіл прибутків між галузями АПК за принципом "рівний прибуток на рівновеликий капітал". Для цього потрібно посилити державне регулювання цін через встановлення коефіцієнтів і діапазонів зміни цін (тарифів), застосування граничних рівнів рентабельності, а головне – встановлення оптимального рівня інфляції та ін. Для проведення цих заходів необхідно створити державний орган, який має здійснювати дослідження в цій сфері, готувати обґрунтовані пропозиції Уряду й нести відповідальність за своєчасність і прийнятність таких заходів.

У забезпеченні еквівалентного міжгалузевого обміну певне місце належить компенсаційним платежам, які слід будувати за двома каналами: частину коштів розподіляти на 1 га посіву або на 1 голову тварин, а іншу – лише за умови виробництва такої продукції, що відповідає вимогам СОР, – на 1 т виробленої продукції. Це стимулюватиме, з одного боку, збереження та розширення посівних площ, збільшення поголів'я тварин, з іншого – нарощування обсягів виробництва лише конкурентоспроможної продукції.

Необхідно також передбачати пільгові цільові кредити, надання довгострокових кредитів строком від 5–6 до 11–12 років, наприклад, під заставу врожаю. Крім того, потребує вдосконалення державне регулювання аграрних ринків і цін на стратегічно важливі для України види сільгосппродукції – зерно, олію, цукор, м'ясо, молокопродукти.

Із метою забезпечення сільгоспвиробників технікою потрібно розвивати фінансовий лізинг, який дозволяє господарю, наприклад, оплатити лише 20–30 % вартості машин, а решту – протягом 3–5 років, тобто вже виробляючи продукцію придбаною технікою. Цей спосіб можна використати і для матеріально-технічного переоснащення заводів сільськогосподарського машинобудування.

Доцільно стимулювати і створення кооперативів зі спільного використання техніки, машинно-тракторних станцій у районах і областях. Це, завдяки збільшенню масивів оброблюваної землі, допоможе скоріше окупити техніку, ефективно її застосовувати й підтримувати в належному стані, дозволить її використовувати малими і середніми господарствами, витрати яких будуть значно нижчими порівняно з індивідуальним придбанням технічних засобів.

Таким чином, недостатнє матеріально-технічне забезпечення аграріїв спричинене як лібералізацією цін на матеріально-технічні ресурси та поглибленням нееквівалентності обміну між галузями АПК, так і недоліками у державному регулюванні відповідних ринків. Функ-

ціонування ринку техніки й агросервісних послуг вимагає державної підтримки, спрямованої як на поліпшення умов відновлення платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, так і на розвиток сільськогосподарської машинобудівної індустрії щодо випуску конкурентоспроможної техніки для агропромислового виробництва.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ищенко Г.* Визначено переможців "Жнив-2007" / Г. Ищенко // Уряд кур'єр. — 2007. — 4 жовт. — № 182.
2. *Ищенко Г.* Чи домовиться промисловість з аграріями? / Г. Ищенко // Уряд кур'єр. — 2008. — 8 квіт. — № 65.
3. *Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення* / В. П. Яковенко, Я. К. Білоусько, Г. М. Підлісецький, В. Л. Товстопят та ін. ; за ред. Г. М. Підлісецького. — К. : ННЦ ІАЕ, 2005. — 220 с.
4. *Статистичний щорічник України за 2006 рік* / Державний комітет статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2007. — 551 с.
5. *Шкляр В. Б.* Становлення і розвиток ринку матеріально-технічних засобів в аграрному виробництві / В. Б. Шкляр // Економіка АПК. — 2003. — № 5. — С. 117–121.
6. *Шморгун Л. Г.* Напрями послаблення цінового диспаритету / Л. Г. Шморгун // Економіка АПК. — 2005. — № 7. — С. 119–122.

удк 338.46

## МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В УПРАВЛІННІ КУРОРТНО- РЕКРЕАЦІЙНИМ КОМПЛЕКСОМ АВТОНОМНОЇ РЕСПУБЛІКИ КРИМ

ІРГЛАЧ М., аспірант Кримського гуманітарного університету

В економіці Автономної республіки Крим (АР Крим) існують певні проблеми, пов'язані з діяльністю її курортно-рекреаційного комплексу – найбільш вагомої складової системи господарювання на півострові. Сезонний характер споживання послуг комплексу суттєво впливає на результати його господарської діяльності. За даними здійсненого спостереження рівень рентабельності підприємств санаторно-курортного та туристичного комплексу Ялти за курортний сезон

© Ірглач М., 2009

ВІСНИК КНТЕУ 1/2009 73

ціонування ринку техніки й агросервісних послуг вимагає державної підтримки, спрямованої як на поліпшення умов відновлення платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, так і на розвиток сільськогосподарської машинобудівної індустрії щодо випуску конкурентоспроможної техніки для агропромислового виробництва.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ищенко Г.* Визначено переможців "Жнив-2007" / Г. Ищенко // Уряд кур'єр. — 2007. — 4 жовт. — № 182.
2. *Ищенко Г.* Чи домовиться промисловість з аграріями? / Г. Ищенко // Уряд кур'єр. — 2008. — 8 квіт. — № 65.
3. *Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення* / В. П. Яковенко, Я. К. Білоусько, Г. М. Підлісецький, В. Л. Товстопят та ін. ; за ред. Г. М. Підлісецького. — К. : ННЦ ІАЕ, 2005. — 220 с.
4. *Статистичний щорічник України за 2006 рік* / Державний комітет статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2007. — 551 с.
5. *Шкляр В. Б.* Становлення і розвиток ринку матеріально-технічних засобів в аграрному виробництві / В. Б. Шкляр // Економіка АПК. — 2003. — № 5. — С. 117–121.
6. *Шморгун Л. Г.* Напрями послаблення цінового диспаритету / Л. Г. Шморгун // Економіка АПК. — 2005. — № 7. — С. 119–122.

удк 338.46

## МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В УПРАВЛІННІ КУРОРТНО- РЕКРЕАЦІЙНИМ КОМПЛЕКСОМ АВТОНОМНОЇ РЕСПУБЛІКИ КРИМ

ІРТЛАЧ М., аспірант Кримського гуманітарного університету

В економіці Автономної республіки Крим (АР Крим) існують певні проблеми, пов'язані з діяльністю її курортно-рекреаційного комплексу – найбільш вагомої складової системи господарювання на півострові. Сезонний характер споживання послуг комплексу суттєво впливає на результати його господарської діяльності. За даними здійсненого спостереження рівень рентабельності підприємств санаторно-курортного та туристичного комплексу Ялти за курортний сезон

© Іртлач М., 2009

2008 р. дорівнював 69–98 %, однак середній показник за рік лише близько 20 % не можна вважати достатнім. Слід зауважити, що порівняно з 2007 р. спостерігається дуже повільне підвищення рівня рентабельності.

Основним напрямом суттєвого підвищення ефективності функціонування курортно-рекреаційного комплексу АР Крим є розширення сезону відпочинку на узбережжі, адже потужна рекреаційна база для обслуговування в міжсезонний період використовується менше ніж на половину. Важлива роль у збільшенні кількості користувачів послуг належить використанню маркетингових комунікацій.

Питанням організації маркетингу в туризмі та готельному бізнесі присвячено наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як М. Бойко [1], Н. Восколевич [2], А. Дурович [3], Д. Ісмаєв [4], Ф. Котлер, Дж. Боуен та Дж. Мейкенз [5], А. Лесник [6], П. Пуцентейло [7], Т. Розанова [8], Т. Ткаченко [9], Л. Шульгіна [10] та ін. Науковцями досить глибоко розглянуто проблеми загально методологічного характеру, надано комплексний маркетинговий підхід для їхнього вирішення. Однак дослідження питань щодо просування послуг курортно-рекреаційного комплексу АР Крим для ефективного використання його потужностей шляхом суттєвого розширення обслуговування населення України, а також залучення туристів з інших країн залишається актуальним.

Аналіз наукових джерел дозволяє визначити поняття "*курортно-рекреаційний комплекс*" як сукупність підприємств та установ, чия діяльність пов'язана з організацією лікувально-оздоровчих і культурно-пізнавальних заходів на території, яка має достатні рекреаційні ресурси та відповідний потенціал. Поняття "*послуга курортно-рекреаційного комплексу*" має розумітися як послуга, що надається споживачам цими суб'єктами господарювання.

На особливості просування послуг курортно-рекреаційного характеру впливає специфіка туристичної та санаторної діяльності. У роботах П. Пуцентейло зазначено, що туристичне підприємство може бути одночасно і туроператором, і турагентом. Бюро розробляє маршрути як туроператор і частково продає безпосередньо споживачеві, а більшу частину продає турагенту. Водночас турагент купує тури в іншого бюро і продає їх своїм туристам [7, с. 124]. Можна в цілому погодитися з думкою автора щодо розподілу маркетингових каналів продажу туристичного продукту на звичайні, вертикальні, горизонтальні, корпоративні, договірні та франшизу [7, с. 133].

Саме такі особливості характерні для санаторіїв та інших установ рекреації, оскільки ці суб'єкти господарювання, як і вузькоспеціалізовані туристичні організації, надають послуги з перевезення, проживання, харчування, організації екскурсій, спорту, дозвілля тощо. Наявність численних історичних, архітектурних і природних пам'яток

дозволяє їм надавати цілий комплекс послуг і бути привабливими для користувачів послуг. Крім цього, підприємства використовують унікальні природнокліматичні умови Криму для організації оздоровчої та лікувальної діяльності. Усі ці послуги є сутнісною складовою єдиного комплексного туристичного продукту.

Послуги курортно-рекреаційного характеру спрямовані на задоволення потреб фізичних осіб. Вони не є першою необхідністю для людини, а ринок туристичних послуг в Україні, зокрема в Кримському регіоні, є достатньо конкурентним. Через це для організацій, які здійснюють обслуговування, найважливіше значення має розробка системи комплексних маркетингових заходів щодо їхньої реалізації.

Невідривність формування асортименту та характеристик послуг, що надаються підприємствами курортно-рекреаційного комплексу, від об'єктивних кліматичних, бальнеологічних, природних, історичних та інших атрибутивних характеристик Криму, свідчить про необхідність використання засад маркетингу територій у цій діяльності.

Маркетинг територій (або територіальний маркетинг), за визначенням А. Панкрухіна, – це "маркетинг в інтересах території, її внутрішніх суб'єктів, а також зовнішніх суб'єктів, у залученні яких зацікавлена територія" [14, с. 11]. Автор виокремлює: маркетинг територій, що здійснюється як усередині територій, так і за її межами; маркетинг на територіях, об'єктом якого є відносини із приводу купівлі-продажу конкретних товарів, послуг тощо у межах території.

Цей підхід базується на розгляді регіону, муніципального утворення, території в цілому як сукупності ресурсів, за допомогою яких задовольняють не лише власні потреби мешканців території, а й потреби інших (поза територією) – зовнішніх споживачів. Саме споживання територіальних ресурсів (товарів, послуг) зовнішніми споживачами сприяє підвищенню добробуту населення певної території. Немає потреби доводити, що такий підхід є набагато ефективнішим ніж концентрація уваги регіону винятково на самому собі.

Невід'ємним елементом комплексу маркетингу територій є система маркетингових комунікацій (або система просування). У працях фахівців з маркетингу комплекс комунікацій характеризується наявністю основних і синтетичних засобів, що впливають на цільові сегменти ринку. До їхнього переліку можна віднести рекламу, стимулювання збуту, прямий маркетинг, зв'язки з громадськістю, участь у виставках, спонсорство, івент-маркетинг, продакт плейсмент, використання фірмових маркетингових комунікаційних констант, неформальні вербальні комунікації тощо [15, с. 31].

Традиційно потужну рекламу, спрямовану на наших співвітчизників, здійснюють країни, які мають багаті рекреаційні ресурси й розвинену інфраструктуру відпочинку. Загальні рекламні бюджети країн, що просувають туристичні послуги в Україну, сусідні Росію,

Білорусію та інші країни (населення яких є потенційними споживачами туристичних послуг курортно-рекреаційного комплексу Криму) обчислюються десятками мільйонів доларів США [16, с. 151].

Недобросовісні суб'єкти туристичних послуг, що представляють зарубіжні країни, нерідко вдаються до елементів інформаційної війни по відношенню до територій Криму. Майже щороку на початку сезону відпочинку в засобах масової інформації з'являються повідомлення про неготовність об'єктів санаторно-курортного та туристичного комплексу АРК Крим до сезону, про екологічні катастрофи на території півострова, міжетнічні конфлікти на території автономії, низький рівень сервісу в місцевих готелях і санаторіях, непомірно високі ціни на проживання тощо. Логічним наслідком цієї активності є сотні тисяч наших співвітчизників, що обирають місцем проведення відпуски зарубіжні країни, залишаючи там сотні мільйонів доларів США, частина з яких могла бути спрямована на подальший розвиток здравниць і готелів Криму.

На жаль, органи загальнодержавної та регіональної влади Криму не приділяють належної уваги активному просуванню оздоровчих послуг на внутрішньому національному ринку. Комунікаційна діяльність підприємств курортно-рекреаційного комплексу півострову здебільшого зводиться до реклами окремих туроператорів, готелів і санаторіїв. Єдина програма, що має на меті комплексне просування послуг регіону поки що залишається на рівні проектів.

Міністерство курортів і туризму Автономної Республіки Крим здійснило цілу низку комунікаційних заходів, зокрема: антикризовий паблік рилейшнз, прес-тури для українських та російських журналістів. Були використані також інструменти івент-маркетингу: організація екзотичних свят (наприклад, щорічний фестиваль феєрверків у місті Ялта), проведення міжнародних фестивалів, конференцій, різноманітних спортивних змагань, виставок і форумів. Ще в 1998 р. Міністерством на основі тендеру було прийнято основні фірмові константи, що символізували послуги всього санаторно-курортного та туристичного комплексу АР Крим, що можна назвати першим етапом формування бренду території.

Зарубіжні автори Н. Морган та А. Ричард приділяють багато уваги питанням формування брендів. Вони визначають, що на початку ХХІ ст. брендинг став сучасною маркетинговою стратегією тому, що бренд має здатність поляризувати споживачів, завдяки чому використання брендів стає дедалі актуальнішим і дуже важливим. Крім того, автори підкреслюють, що використання брендів стикається з багатьма труднощами такими, як обмеженість бюджетів, політичний тиск, відсутність контролю над продуктом і схожість продуктів (послуг) між собою [9, с. 293].

Сучасний брендинг пов'язаний не тільки з розробкою комунікаційних стратегій, що забезпечують привабливість туристичних і

курортно-оздоровчих послуг, він призначений підкреслити якість цих послуг, що відповідає, або навіть перевищує споживчі очікування. При формуванні брендів підприємства курортно-рекреаційного комплексу повинні ставити за мету досягнення чільного місця на відповідних світових цільових ринках послуг. Саме тому доцільно використовувати найсучасніші рекламні технології, зокрема Інтернет та цифрове телебачення, що мають інтегруватися з традиційним маркетинговим комплексом. Необхідно цілеспрямовано налагоджувати комунікації зі споживачами, щоб зайняти особливе місце в їхній свідомості для свого бренду. Існує три стратегії позиціонування компаній: стати першою; показати себе поряд із компанією, яка є першою на ринку; рекламувати свій бренд і заповнювати "дірки" на цільовому ринку.

Розробка систем комунікацій – це процес, який необхідно розглядати для кожної послуги окремо. Ефективність впливу системи багато в чому визначається правильним вибором засобів впливу, але неможливо здійснювати просування курортно-рекреаційних послуг АРК Крим, якщо підприємства цієї сфери майже невідомі споживачам. Отже, для підвищення ефективності просування цих послуг доцільно розробляти та впроваджувати у комунікаційні процеси елементи технологій брендингу. Однак, цей процес стримується відсутністю державних коштів, а представники приватного туристичного бізнесу регіону ще не готові для спільних дій щодо просування загальних інтересів санаторно-курортного та туристичного комплексу АРК Крим.

Не можна стверджувати, що послуги курортно-рекреаційного комплексу АРК Крим є новим продуктом для споживачів (тобто для громадян України та сусідніх держав). Слід також визнати, що Крим втратив значну частку цільового ринку туристичних послуг, яка була перехоплена відповідними операторами інших країн, а саме: Туреччини, Єгипту, Кіпру, Греції, Мальти, Тунісу, Об'єднаних Арабських Еміратів та ін. Повернення втрачених позицій вимагає підвищення рівня маркетингової активності регіональних суб'єктів АРК Крим принаймні до рівня зазначених країн.

Для суттєвого розширення обслуговування населення підприємствами курортно-рекреаційного комплексу АРК Крим необхідно провести перепозиціонування послуг, що надаються. При цьому слід пам'ятати, що стратегії перепозиціонування передбачають зміни продукту або цільового ринку, оновлення реклами або одночасне використання всіх трьох компонентів. Доцільно використовувати рекомендації науковців. Наприклад, Н. Морган та А. Ричард слушно пропонують для реалізації стратегій перепозиціонування використовувати рекламу та брендинг дестинацій, який фінансується за рахунок суспільного сектору [9, с. 54].

Здійснений аналіз дозволяє зробити певні висновки.

*По-перше*, для підвищення економічної ефективності підприємств курортно-рекреаційного комплексу АР Крим, а також його значущості в оздоровленні населення України та на світовому ринку відповідних послуг, доцільно використовувати засади маркетингу, зокрема маркетингу територій.

*По-друге*, на сьогодні комунікаційна складова комплексу маркетингу території Криму через недостатнє фінансування значно відстає від світового рівня.

*По-третьє*, органи державного управління повинні використовувати важелі та інструменти, що знаходяться в їхньому підпорядкуванні, для розвитку АР Крим як унікальної, найважливішої здравниці.

*По-четверте*, крім традиційних засобів реклами та паблік рилейшнз варто ширше використовувати інструменти івент-маркетингу, продакт плейсменту, інтернет-маркетингу та ін.

*По-п'яте*, заслуговує на увагу брендинг дестинацій з використанням web-сайтів, за допомогою яких органи регіонального управління разом з підприємствами курортно-рекреаційного комплексу зможуть рекламувати та просувати оздоровчі та рекреаційні послуги як на вітчизняному, так і на світовому ринках.

*По-шосте*, активізацію маркетингових комунікацій у комплексі маркетингу курортно-рекреаційного комплексу АРК Крим доцільно супроводжувати перепозиціюванням бренду "Крим" у свідомості цільової аудиторії. На сьогодні в іміджі території є небажані характеристики (наприклад, високі ціни при низькій якості послуг, що надаються), курорти Криму не завжди сприймаються як сучасні.

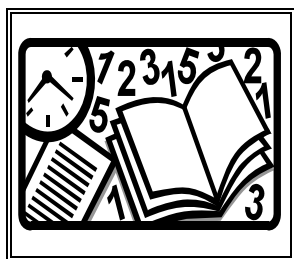
Об'єднання зусиль підприємств курортно-рекреаційного комплексу при підтримці органів державного управління сприятиме розгортанню широкої кампанії щодо активного залучення вітчизняних і зарубіжних споживачів послуг комплексу з використанням усього спектру маркетингових комунікацій на користь укріплення економіки АР Крим.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бойко М.* Наукові засади обґрунтування підприємницької стратегії у сфері готельного господарства / М. Бойко // Вісник КНТЕУ. — 2002. — № 3. — С. 45–51.
2. *Восколевич Н.* Маркетинг туристических услуг / Восколевич Н. — М. : МГУ : ТЕИС, 2001.
3. *Дурович А.* Маркетинг в туризме / А. Дурович. — М. : Ин-т дистанционного образования : МЭСИ, 2000.



4. *Исмаев Д.* Маркетинг и управление качеством гостиничных услуг : учеб. пособие. — М. : Моск. акад. турист. и гостинично-рестор. бизнеса при Правительстве Москвы, 2000.
5. *Котлер Ф.* Маркетинг. Гостеприимство в туризме : учеб. для вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. — М. : ЮНИТИ, 1998. — 787 с.
6. *Лесник А.* Практика маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе / А. Лесник. — М. : Товарищ, 2000. — 240 с.
7. *Пуцентейло П.* Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П. Пуцентейло. — К.: ЦУЛ, 2007. — 344 с.
8. *Розанова Т.* Маркетинг в туризме / Т. Розанова. — М. : Рос. экон. акад., 1998.
9. *Ткаченко Т. І.* Сталий розвиток туризму: теорія, методологія / Т. І. Ткаченко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 536 с.
10. *Шульгіна Л. М.* Маркетинг підприємств туристичного бізнесу : монографія / Л. М. Шульгіна. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. — 552 с.
11. *Морган Н.* Реклама в туризме и отдыхе : учеб. пособие для вузов / Н. Морган, А. Ричард. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 495 с.
12. *Мазур Ф.* Соціально-економічні умови розвитку рекреаційної індустрії : навч. посіб. / Ф. Мазур. — К. : Центр навч. л-ри, 2005. — 96 с.
13. *Хлопак С.* Особливості механізму управління підприємством туристичної галузі / С. Хлопак // Вісник КНТЕУ. — 2002. — № 5. — С. 33–46.
14. *Панкрухин А. П.* Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. — 2-е изд. — СПб. : ИД "Питер", 2006. — 416 с.
15. *Ромат Е. В.* Реклама : учеб. для вузов / Е. В. Ромат. — 7-е изд. — СПб. : ИД "Питер", 2008. — 540 с.
16. *Ромат Е. В.* Реклама в системе маркетинга / Е. В. Ромат. — К. : Студцентр, 2008. — 820 с.



УДК 657:334.72

## **РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ДОСЯГНЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ**

**КОРОЛЬ С.**, к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

**В** Україні домінує думка, що пов'язує соціальну відповідальність бізнесу з комплексом обов'язкових соціальних відрахувань до відповідних державних фондів, виплатою працівникам "білої" зарплати, своєчасною сплатою податків і дотриманням інших вимог законодавства. Однак слід зважати на те, що підприємства функціонують, використовуючи природні і трудові ресурси, транспортну і торговельну інфраструктуру міста, регіону і країни в цілому, а наслідки їх діяльності прямо чи опосередковано впливають на життя широкого кола людей – власників, працівників та їх сімей, постачальників і споживачів продукції, мешканців регіону тощо. Отже, підприємство можна розглядати як активного учасника соціальних і економічних процесів у країні.

Стаття 42 Господарського кодексу України визначає підприємництво як таку господарську діяльність, що здійснюється для досягнення *економічних і соціальних результатів* [1, с. 29]. Держава бере на себе, перш за все, контроль за дотриманням законодавчих норм і регулювання макроекономічних процесів, а суб'єкти господарювання повинні на власний ризик поєднувати підприємницьку діяльність, спрямовану на одержання прибутку – *економічного результату*, з соціальною діяльністю, яка пов'язана із досягненням певних *соціальних результатів*.

Соціальні проблеми діяльності підприємства сьогодні всебічно досліджуються науковцями у галузі філософії, юриспруденції, соціології, педагогіки, психології, державного управління. Аналізу піддаються ключові поняття, зміст принципів і вимог Глобального договору ООН щодо соціальної відповідальності бізнесу, окремі напрями соціальної діяльності, ставлення суспільства й бізнес-спільноти до соціальних проблем, питання соціального партнерства, роль засобів

масової інформації у розповсюдженні ідеї соціальної відповідальності, мотивації персоналу, підготовці фахівців тощо. Лише окремі автори звертаються до найбільш складних питань, пов'язаних із розумінням впливу соціальної активності на фінансові результати діяльності підприємства, визначенням та оцінкою соціального капіталу, інтелектуального капіталу, компенсаційним менеджментом тощо. Серед авторів, що мають найбільш значні доробки з цих проблем, слід назвати Ф. Котлера, Н. Лі, Р. Хендерсона, Дж. Мілковіча, Дж. Ньюмена, А. Каліну, Т. Надтонку, С. Єніна, Є. Смирнова, В. Білявського та ін.

Однак саме економісти, спираючись на вже сформовану теоретичну платформу, накопичений практичний досвід та методологічний апарат, повинні створити інформаційну основу та методіку обліку, контролю й аналізу для ефективного управління соціально-економічною діяльністю підприємства. Для досягнення зазначених стратегічних цілей необхідна координація роботи всіх структурних підрозділів підприємства через налагодження комунікації між ними та створення єдиної інформаційної бази.

Відповідною інформаційною базою можуть бути дані *управлінського обліку*. У свою чергу це вимагає переосмислення концепції управлінського обліку, розширення його завдань, адаптації методологічного апарату з урахуванням зобов'язань, які накладає на підприємство визнання принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Виявлення шляхів найкращого використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів з метою максимально можливого задоволення різноманітних потреб широкого кола людей пов'язане з постійною оцінкою та відбором альтернативних варіантів рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Розуміння потреб контрагентів та вміння задовольнити ці потреби одночасно з вирішенням завдань раціонального використання обмежених ресурсів стає вирішальною передумовою успіху підприємницької діяльності. Сучасний бізнес неможливий без оволодіння конкретною інформацією стосовно якісних параметрів, обсягу та динаміки потреб, їхнього прогнозування, а також активного впливу на формування обсягів і структури споживання.

Серед проблем розвитку соціальної відповідальності слід звернути увагу на *неспроможність бізнесу оцінити й адекватно представити свої досягнення у цій сфері*, у результаті – аргументовано вести соціальний діалог. Незважаючи на широкий розголос і активне обговорення зазначених питань в Україні, рівень соціальної відповідальності бізнесу дуже низький. В умовах невирішеності політичних, економічних і законодавчих питань переважна більшість вітчизняних підприємств стоять осторонь таких "глобальних проблем". Однак дотримання принципів соціальної відповідальності може бути вигідно бізнесу: *по-перше*, соціальна відповідальність є дієвим інструментом управління підприємством; *по-друге*, вона потребує вести справу більш ефективно [2, с. 30].

Важливим стимулом для підприємств має стати той факт, що соціально відповідальний підхід до діяльності підприємства впливає на його економічні показники. На сьогодні за результатами численних досліджень у США та Європі доведено, що компанії, які займаються доброчинністю, мають цілу низку економічних вигод: збільшення обсягів продажів та ринкової частки, зміцнення позиції бренду, покращення іміджу та посилення впливу, ширші можливості щодо залучення, мотивування та винагороди фахівців, залучення інвестицій, зменшення виробничих витрат тощо [3, с. 11].

Компанії, які намагаються вийти на більш високий рівень розвитку та орієнтуються на міжнародні стандарти ведення бізнесу, поступово починають розуміти, що активна соціальна позиція допоможе їм швидше цього досягти [4]. Отже, соціальна відповідальність вітчизняних підприємств має об'єктивні прагматичні підстави.

Слід відзначити, що на світовому ринку рейтинг продукції та послуг, конкурентоспроможність компаній визначаються споживачем, для якого важливі такі питання, як якість продукції, вплив виробництва на екологію, політика у сфері оплати праці та соціального забезпечення працівників тощо. Соціальний статус компанії, стан і перспективи кадрової політики відбиваються не тільки на ефективності роботи її персоналу, а й на рішеннях інвесторів. Як зазначає О. Данилін, "прагматичні інвестори вкладатимуть кошти не в ті підприємства, для котрих характерні найменші витрати виробництва, які іноді досягаються не зовсім сприятливими з точки зору соціальної та природоохоронної політики засобами, а в ті, де існує позитивне реноме компанії, яке дозволяє їй успішно розвиватися у довгостроковій перспективі. Часи мислення в термінах "чистої" економічної раціональності (максимізація прибутку будь-якими засобами) минають, все більшу вагу набувають гуманітарні фактори розвитку бізнесу" [5].

Разом з усвідомленням того, що соціально відповідальна поведінка служить підвищенню капіталізації компанії, її власники і керівники починають розглядати більшість соціальних витрат як інвестиції в нематеріальні активи підприємства. Найкращий спосіб соціальних інвестицій, вважає Б. Горовіц, – це "побудова соціальної стратегії, взаємопов'язаної з комерційною стратегією. При цьому кошти, що виділяються на соціальну сферу, повинні витратитися так само акуратно, як комерційні вкладення, які сприяють прибутковості компанії. Тоді будуть ефективно вирішуватись завдання суспільства і завдання самої компанії. Це баланс, до якого необхідно прагнути" [6].

До основних функцій бізнесу, які мають зв'язок з корпоративною соціальною відповідальністю, належить вирішення наведених нижче питань у сферах [7]:

- загальної політики та стратегії компанії;
- організації праці та виробничого процесу;

- закупівлі та управління поставками;
- збуту та продажу товарів;
- маркетингу та відносин з клієнтами;
- розвитку людських ресурсів і трудових відносин;
- фінансового управління та відносин з інвесторами;
- проектно-конструкторських робіт;
- відносин з владою та іншими зацікавленими сторонами;
- заходів з охорони довкілля.

Управління підприємством повинно враховувати як економічні, так і соціальні фактори. При цьому основні проблеми, які постають перед бізнесом, полягають у пошуку балансу між діловими і соціальними пріоритетами. Інстинкт самозбереження підказує, що "мораль не повинна гальмувати розвиток економіки. Суспільство не отримує вигоду з того, що споживачі, інвестори і підприємці будуть нехтувати економічними показниками і проголошувати соціальну відповідальність компаній заради абстрактного загального блага. Більшість компаній буде впроваджувати ідеї соціальної відповідальності в життя тільки за умови, що це буде мати практичний сенс" [8].

Отже, виникає питання визначення ефективності інвестицій соціального спрямування. Західні фахівці зазначають, "оскільки вигоди, пов'язані з соціальною корпоративною відповідальністю, безпосередньо неможливо виміряти, і більшість компаній не розголошують витрати на таку діяльність, то оцінити окупність інвестицій у соціальну корпоративну відповідальність вкрай важко" [3, с. 32]. На практиці все частіше виникає потреба порівняти ефективність добродійних програм з іншими маркетинговими заходами. Процес прийняття рішення у сфері соціальної відповідальності пов'язаний з вибором пріоритетів і спробою максимізувати доходи від соціальних інвестицій. При цьому слід оцінити потенційну вигоду як для підприємства-інвестора, так і для конкретної справи, встановити обсяг вкладених ресурсів та отриманих результатів.

Філіп Котлер і Ненсі Лі, узагальнюючи найкращий досвід американських компаній з оцінки та обчислення дохідності корпоративних соціальних інвестицій, рекомендують таку схему збору та узагальнення даних [3, с. 242]: визначити мету оцінювання та потрібні на це кошти; обсяг інвестицій; оцінити результат у порівнянні з поставленими цілями та завданнями, а також щодо потреб компанії; здійснювати моніторинг соціального заходу, на який спрямовані інвестиції.

Дослідження підтверджує, що нині відбувається трансформація поняття "результат діяльності підприємства". У науковій літературі та на практиці традиційно розглядають поняття економічної ефективності виробництва, а саме досягнення найвищих результатів при найменших витратах живої та уречевленої праці або зниженні сукупних витрат на

одиницю продукції. Такий підхід орієнтований перш за все на максимізацію прибутку, пошук дешевих ресурсів. Сучасний підхід до побудови моделі економічної ефективності підприємницької діяльності пов'язаний з необхідністю *максимально можливого задоволення різноманітних потреб суб'єктів економічних інтересів* за умови раціонального використання обмежених ресурсів. Тобто щодо ресурсів пріоритетною стає не ціна, а наявність ресурсів (у тому числі трудових), а щодо продукту та процесу його виробництва – не кількість чи ціна, а його якісні характеристики – відповідність існуючим вимогам.

Інший автор виокремлює такі види ефективності: технічну, економічну та соціально-економічну [9, с. 3–4]. Економічна ефективність виражається через результати роботи підприємства або їх структурних підрозділів. Соціально-економічна ефективність враховує задоволення потреб населення, умови роботи працівників, відповідність виробничих відносин рівню виробничих сил.

Визначають поняття "соціальний результат функціонування підприємства" та здійснюють його системну класифікацію Т. Надтонка та Є. Смірнов [10, с. 94–101]. Під *соціальним результатом* функціонування підприємства автори розуміють наслідки його *економічної діяльності* по відношенню до соціуму у вигляді працівників підприємства, споживачів продукції та інших соціальних груп і суспільства на місцевому, національному та світовому рівнях. Ієрархічну класифікацію соціальних результатів у статті здійснено за такими основними ознаками, як сфера, об'єкт, область та предмет проявлення. При фасетній класифікації соціальних результатів запропоновано низку ознак, які дозволяють їх деталізувати за характером виміру, масштабом проявлення, характером впливу тощо.

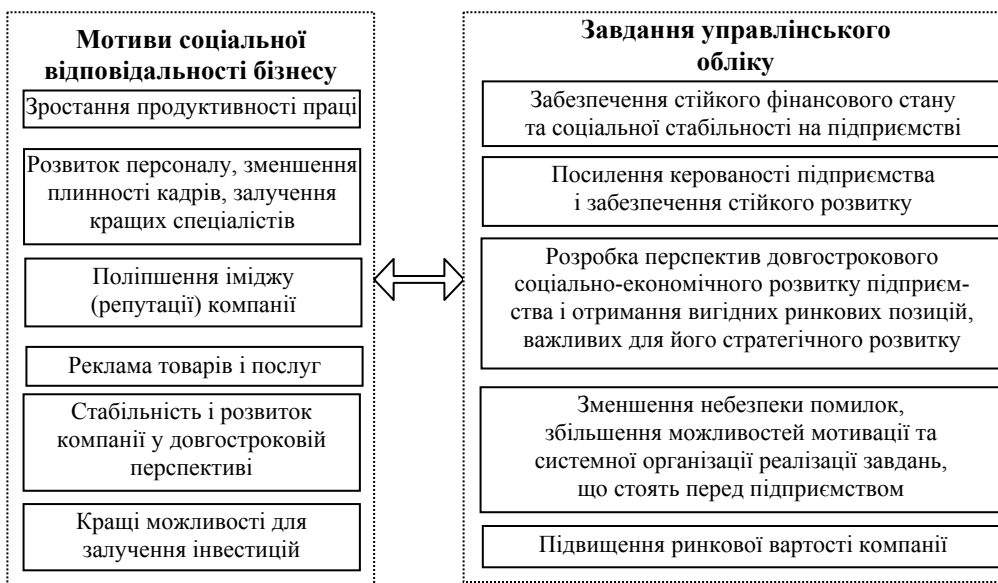
Наведені ознаки дозволяють зареєструвати різноманітні способи впливу економічної діяльності підприємства на основних соціальних суб'єктів, що знаходяться у сфері впливу підприємства. Однак у контексті публікації соціальні результати функціонування підприємства не розглядаються як мета його діяльності, а лише як побічний її наслідок. Саме тому запропонований авторами підхід не повною мірою відповідає принципам соціальної відповідальності бізнесу і є одностороннім, оскільки не враховує *економічний результат соціальної діяльності*. Водночас слід підкреслити значення їх дослідження для розробки системи показників та обґрунтування методики оцінки економічної ефективності соціальних інвестицій.

Прийняття рішень щодо досягнення соціальних та економічних результатів функціонування підприємства вимагає адаптації функцій управління до нових умов і завдань. При такому підході всі функції управління підприємством набувають виражений соціальний характер. Відбувається зміна стратегії управління підприємством, що пов'язано:

по-перше, з необхідністю введення в систему управління фактору соціальної відповідальності; по-друге, з переважною орієнтацією на соціально-економічний результат у довгостроковій перспективі.

Для отримання оптимального соціального та економічного ефекту підприємства повинні ставити соціальні завдання на один рівень з іншими завданнями бізнесу. Будь-які заходи соціального спрямування пов'язані з додатковим витрачанням коштів і ресурсів підприємства [11, с. 52–58]. Саме тому прийняття управлінського рішення щодо їх реалізації потребують чіткого обґрунтування на основі класифікації та оцінки можливих соціальних витрат і очікуваних соціальних вигод.

Джерелом інформації для проведення розрахунків є управлінський облік, який може бути зорієнтований на досягнення певних стратегічних цілей та використання не лише внутрішньої, а й зовнішньої інформації, надання необхідних даних для виконання соціально орієнтованих функцій бізнесу. Як зазначає С. Голов, "головною метою управлінського обліку є допомога компанії досягти її стратегічних цілей. Досягнення стратегічних цілей означає задоволення потреб клієнтів, акціонерів та інших учасників господарської діяльності (постачальників, персоналу тощо)" [12, с. 17]. Концептуальний зв'язок соціальної відповідальності бізнесу та завдань управлінського обліку наведено на *рисунку* \*.



\* Удосконалено на основі: *Програма розвитку ООН*. — Режим доступа: <http://www/un.by/ru/undp/gcompact/res/csr.html>; *Нападовська Л.В.* Управлінський облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська. — К.: Книга, 2004. — С. 15.

Управлінський облік спрямовується на виявлення шляхів найкращого застосування обмежених ресурсів з метою максимально можливого задоволення потреб суб'єктів економічних інтересів. Вирішення такого завдання пов'язане з постійною оцінкою та відбором альтернативних варіантів підвищення ефективності діяльності. "Розуміння потреб споживачів та вміння задовольнити ці потреби одночасно з вирішенням завдань раціонального використання обмежених ресурсів стає вирішальною передумовою успіху підприємницької діяльності. Сучасний бізнес неможливий без оволодіння чіткою інформацією стосовно якісних параметрів, обсягу та динаміки потреб, їхнього прогнозування, а також активного впливу на формування обсягів і структури споживання" [13, с. 54].

Зважаючи на особливості завдань, пов'язаних із реалізацією соціальних заходів, можна зробити такий висновок: *методологічні прийоми, що застосовуються в управлінському обліку, найбільше прийнятні для оцінки результатів соціальної діяльності підприємства.* При цьому має здійснюватися адаптація методології управлінського обліку відповідно до зміни стратегії управління підприємством у напрямі диференціації цінностей.

Міжнародними організаціями сформульовані основні принципи соціально відповідальної поведінки бізнесу, узгоджена система показників, розроблені загальні вимоги і форми звітності підприємств, Таким чином, існують певні зовнішні умови для практичного впровадження та реалізації соціально відповідальної політики на вітчизняних підприємствах.

Відповідно до Глобального договору ООН рівень соціально відповідальної діяльності підприємств оцінюється за такими основними групами показників [14]:

- економічна результативність;
- екологічна результативність;
- результативності організації праці;
- результативність у сфері прав людини;
- результативність взаємодії з суспільством;
- результативність у сфері відповідальності за продукцію.

Наведені показники узагальнюються та опубліковуються на добровільних засадах у складі соціальної звітності підприємств, які приєдналися до Глобального договору ООН щодо соціальної відповідальності бізнесу.

Отже, нагальною є проблема розробки і впровадження методики оцінки соціальних витрат і соціальних вигод, розрахунку системи



показників діяльності підприємства, яка дозволить його керівникам проводити збалансовану соціально-економічну політику й управляти компанією з дотриманням принципів соціальної відповідальності.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Господарський кодекс України* : прийнятий 16 січ. 2003 р. — К. : Істина, 2003.
2. *Мендоза-Вилсон Дж.* Локализация ответственности / Дж. Мендоза-Вилсон // *Експерт*. — 2008. — № 15.
3. *Котлер Ф.* Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Філіп Котлер, Ненсі Лі ; пер. з англ. С. Яринич. — К. : Стандарт, 2005.
4. *Туркин С.* Как выгодно быть добрым: сделайте свой бизнес социально ответственным. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 381 с.
5. *Данілін О.* Політика соціальної відповідальності серед малого і середнього бізнесу: інформування стейкхолдерів і зв'язки з громадськістю / Центр корпоративного громадянства. — Режим доступу : <http://www.corporate-citizen.org.ua/library>.
6. *Горовиц Б.* Социальная стратегия компании должна быть связана с ее коммерческой стратегией. — Режим доступа : <http://www.soc-otvet.ru/sob2/sob.nsf>.
7. *Туркин С.* Зачем бизнесу социальная ответственность / С. Туркин // *Управление компанией*. — 2004. — № 7.
8. *Сердюк О. О.* Постановка проблеми соціальної відповідальності бізнесу / О.О. Сердюк. — Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/filosofy>.
9. *Калина А. В.* Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) : учеб. пособие / А. В. Калина. — К. : МАУП, 2001.
10. *Надтонка Т. Б.* Сущность понятия "социальные результаты деятельности предприятия" и их классификация / Т. Б. Надтонка, Є. В. Смірнов // *Научные труды ДонНТУ*, 2007. — Вып. 32. — С. 94–101. — (Экономическая сер.).
11. *Король С. Я.* Фінансові аспекти вирішення соціальних проблем підприємства / С. Я. Король // *Вісн. КНТЕУ*. — 2006. — № 6. — С. 52–58.
12. *Голов С. Ф.* *Управлінський облік* : підручник / С. Ф. Голов. — К. : Лібра, 2003.
13. *Економічна теорія: політекономія* : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання-Прес, 2004.
14. <http://www.globalreporting.org/ReportingFramework/G3Online/LanguageSpecific/Russian>.

УДК 657.922

## НОВІ НАПРЯМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕРУХОМОСТІ

ВЕРЕНИЧ О., к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

ШАПОВАЛОВА А., к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

**В** умовах розвитку ринкових відносин набуває актуальності вивчення різних аспектів такого виду активів підприємства як нерухомість. Зокрема, потребують розробки питання бухгалтерського обліку нерухомості, який є основою інформаційного забезпечення користувачів для прийняття ефективних управлінських рішень. До недавнього часу в економічній літературі питанням обліку нерухомості приділялось недостатньо уваги, вони розглядалися вітчизняними вченими здебільшого у контексті загального обліку основних засобів підприємства.

З 1 січня 2008 р. введено в дію національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 32 "Інвестиційна нерухомість" [6]. Облікові аспекти впровадження цього стандарту розглядаються в роботах С. Голова, О. Миронової, Р. Чернецької та ін. [1; 2; 4]. Однак питання практичного застосування норм Положення, а також їх аналіз потребують подальшої розробки.

Відповідно до Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" до нерухомого майна (нерухомості) належать земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка з поліпшеннями, які з нею нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, передавальні пристрої [5].

П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість" виокремлює операційну та інвестиційну нерухомість. Порівняння операційної та інвестиційної нерухомості як об'єктів обліку свідчить про наявність не лише спільних рис, а й суттєвих відмінностей. Спільне охоплює умови визнання нерухомості активом, порядок визначення та збільшення первісної вартості об'єктів нерухомості, ведення обліку витрат на їх утримання і ремонт, критерії припинення визнання нерухомості активом підприємства.

Нерухомість (як операційна, так і інвестиційна) визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому від її використання економічні вигоди та її первісна вартість може бути достовірно визначена.

*Первісна вартість* придбаної нерухомості складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам (продавцям) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито й аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (утриманням) прав на нерухомість;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) нерухомості (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- юридичні послуги, комісійні винагороди, пов'язані з придбанням нерухомості;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням і доведенням об'єктів нерухомості до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісна вартість нерухомості створеної підприємством визначається, виходячи із загальної суми витрат на її створення. Первісною вартістю нерухомості, одержаної у фінансову оренду, є найменша на початок строку оренди оцінка: справедлива вартість активу або теперішня вартість суми мінімальних орендних платежів.

*Збільшення первісної вартості* об'єктів як операційної, так і інвестиційної нерухомості здійснюється на суму витрат, пов'язаних з їх поліпшенням (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання нерухомості. Витрати, що здійснюються для підтримання нерухомості в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від її використання (тобто *витрати на утримання і ремонт*) включаються до складу витрат звітного періоду.

Визнання нерухомості *припиняється* при вибутті об'єкта внаслідок продажу, передачі у фінансову оренду, ліквідації, внесення до статутного капіталу при невідповідності критеріям визнання активу з інших підстав, при переведенні з інвестиційної нерухомості до операційної нерухомості та запасів і навпаки.

Відмінності бухгалтерського обліку операційної та інвестиційної нерухомості проаналізовано в *табл. 1*. Визначальним критерієм розмежування операційної та інвестиційної нерухомості є мета їх використання. Інвестиційну нерухомість підприємство утримує для того, щоб одержувати орендні платежі на умовах операційної оренди та/або збільшити власний капітал. На жаль, П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість" не містить чітких ознак збільшення власного капіталу внаслідок використання інвестиційної нерухомості. Загальний контекст цього

стандарту дозволяє дійти висновку, що йдеться про збільшення прибутку як складової власного капіталу в результаті збільшення справедливої вартості інвестиційної нерухомості.

Таблиця 1

**Методологічні засади бухгалтерського обліку операційної та інвестиційної нерухомості**

	Операційна нерухомість	Інвестиційна нерухомість
Мета використання	Утримується для виробництва, постачання товарів, надання послуг або в адміністративних цілях, або для продажу в процесі звичайної діяльності	Утримується з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу
Оцінка нерухомості на дату балансу	Підприємство може переоцінювати об'єкт операційної нерухомості, якщо залишкова вартість об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу	Відображається у фінансовій звітності за справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити або за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення. Інвестиційна нерухомість, що обліковується за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення, переоцінці не підлягає
Облік переоцінки	Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта включається до складу додаткового капіталу, а сума уцінки – до складу інших витрат звичайної діяльності	Сума збільшення або зменшення справедливої вартості на дату балансу відображається у складі іншого операційного доходу або інших витрат операційної діяльності, відповідно
Нарахування амортизації	Об'єктом амортизації є вартість об'єктів операційної нерухомості (крім вартості землі та незавершених капітальних інвестицій). Амортизація нараховується із застосуванням методів, передбачених П(С)БО 7 "Основні засоби"	Якщо інвестиційна нерухомість оцінюється за справедливою вартістю, амортизація таких об'єктів не нараховується

Відповідно до П(С)БО 32 з метою бухгалтерського обліку *не вважається інвестиційною нерухомістю*:

- операційна нерухомість, а також нерухомість, що утримується для використання у майбутньому як операційна нерухомість;
- нерухомість, що утримується з метою продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- нерухомість, що будується або поліпшується за дорученням третіх сторін;
- нерухомість, що перебуває у процесі будівництва або поліпшення з метою використання у майбутньому як інвестиційна нерухомість;
- нерухомість, що надана в оренду іншому суб'єкту господарювання на умовах фінансової оренди.

На відміну від національного стандарту Міжнародний стандарт фінансової звітності 40 "Інвестиційна нерухомість" (IAS 40 "Investment property") [3] містить ще одну класифікаційну ознаку: інвестиційна нерухомість генерує грошові потоки значною мірою незалежно від інших активів, утримуваних суб'єктом господарювання. Це відрізняє інвестиційну нерухомість від операційної нерухомості. Виробництво продукції, постачання товарів чи надання послуг (або використання власності для адміністративних цілей) генерує грошові потоки, які мають відношення не тільки до нерухомості, а й до інших активів. Саме таке застосування було б доцільним і для вітчизняного обліку інвестиційної нерухомості.

Основною відмінністю в методологічних засадах формування інформації про інвестиційну та операційну нерухомість є порядок оцінки таких активів на дату балансу. Підприємство на дату балансу відображує у фінансовій звітності інвестиційну нерухомість за справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити, або за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації, з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення.

Порядок визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості відповідно до П(С)БО 32 передбачає наведені нижче підходи.

*По-перше, у разі відсутності інформації про ринкові ціни* справедлива вартість інвестиційної нерухомості визначається за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень від активу, обчисленого відповідно до П(С)БО 28 "Зменшення корисності активів";

*По-друге, за відсутності активного ринку* щодо інвестиційної нерухомості справедлива вартість може визначатись:

- за останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, в якому діє підприємство);

- за поточними ринковими цінами на нерухомість, що може перебувати в різному стані, місцевості, орендних та інших контрактних умовах, скоригованих з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей тощо інвестиційної нерухомості;
- за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на інвестиційну нерухомість.

*По-третє, за наявності активного ринку оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю ґрунтується на цінах активного ринку в тій самій місцевості в подібному стані за подібних умов договорів оренди або інших контрактів на дату балансу та не враховує майбутніх витрат на поліпшення нерухомості та відповідні майбутні вигоди у зв'язку з майбутніми витратами.*

У національному положенні бухгалтерського обліку зроблено акцент на те, що модель оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю застосовується тоді, коли справедливу вартість можна достовірно визначити. Потрібно безпосередньо у стандарті або в методичних рекомендаціях щодо його застосування визначити порядок документального підтвердження справедливої вартості інвестиційної нерухомості. Це має важливе значення для практичного впровадження принципів оцінки, регламентованих П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість".

Виділення інвестиційної нерухомості в окремий об'єкт обліку супроводжується такими операціями, як переведення нерухомості до інвестиційної нерухомості або виведення її зі складу інвестиційної нерухомості. Подібні операції здійснюються лише у разі зміни характеру використання нерухомості, що засвідчується:

- початком використання її як операційної нерухомості;
- початком підготовки її до продажу з переведенням об'єкту з інвестиційної нерухомості до складу запасів;
- підготовкою операційної нерухомості для використання як інвестиційної нерухомості;
- наданням її в операційну оренду іншій стороні;
- переведенням її із запасів або операційної нерухомості до інвестиційної нерухомості;
- завершенням будівництва з переведенням нерухомості зі складу незавершеного будівництва до інвестиційної нерухомості.

У разі переведення інвестиційної нерухомості, що оцінювалась за справедливою вартістю, до операційної нерухомості або до складу запасів собівартість таких основних засобів або запасів визначається за справедливою вартістю інвестиційної нерухомості на дату переведення.

Отже, Міністерство фінансів має внести зміни до П(С)БО 7 "Основні засоби" та П(С)БО 9 "Запаси" для забезпечення узгодженості окремих положень національних стандартів бухгалтерського обліку.

Для одержання показників, які необхідно наводити у примітках до фінансової звітності, передбачені П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість", пропонуються наведені нижче методичні підходи щодо поточного обліку операцій з об'єктами інвестиційної нерухомості (табл. 2).

Таблиця 2

### Облік операцій з об'єктами інвестиційної нерухомості

Показники	Пропозиції щодо ведення поточного обліку операцій з об'єктами інвестиційної нерухомості
Балансова вартість інвестиційної нерухомості, яка оцінюється за справедливою вартістю	Окремий субрахунок другого порядку до субрахунку 100 "Інвестиційна нерухомість"
Первісна вартість інвестиційної нерухомості, яка оцінюється за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації, з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення	Окремий субрахунок другого порядку до субрахунку 100 "Інвестиційна нерухомість"
Сума капітальних інвестицій в інвестиційну нерухомість	Окремий субрахунок до рахунку 15 "Капітальні інвестиції"
Сума доходу від оренди інвестиційної нерухомості	Субрахунок другого порядку до субрахунку 703 "Дохід від реалізації, робіт і послуг", якщо передача нерухомості в операційну оренду є основним видом діяльності підприємства, або до субрахунку 713 "Дохід від операційної оренди активів", якщо ця діяльність не є метою створення підприємства
Сума прямих витрат, що визнані у зв'язку з утриманням інвестиційної нерухомості, яка генерує дохід від оренди протягом звітного періоду	Окремий субрахунок до рахунку 23 "Виробництво", якщо передача в операційну оренду інвестиційної нерухомості є основною діяльністю, або субрахунок другого порядку до субрахунку 949 "Інші витрати операційної діяльності" за умови, що ця діяльність не є предметом створення підприємства. Витрати на ремонт і обслуговування інвестиційної нерухомості виділяються окремими статтями витрат
Сума іншого операційного доходу та інших витрат операційної діяльності, що виникли внаслідок зміни справедливої вартості інвестиційної нерухомості	Субрахунки другого порядку до субрахунків 719 "Інші доходи від операційної діяльності" та 949 "Інші витрати операційної діяльності"

Введення субрахунків другого порядку, наведених у *табл. 2*, сприятиме підвищенню аналітичності обліку інвестиційної нерухомості на підприємстві, а також дозволить без додаткових вибірок заповнювати відповідні показники приміток до фінансової звітності.

Слід зазначити, що у зв'язку із запровадженням П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість" облікова політика підприємства має охоплювати такі складові:

*по-перше*, критерії віднесення нерухомості до інвестиційної, якщо об'єкт одночасно використовується для виробництва, постачання товарів, надання послуг або в адміністративних цілях, а також з метою отримання орендних платежів внаслідок операційної оренди або збільшення власного капіталу;

*по-друге*, методи оцінки інвестиційної нерухомості на дату балансу;

*по-третє*, методи та суттєві припущення, що застосовуються при визначенні справедливої вартості інвестиційної нерухомості;

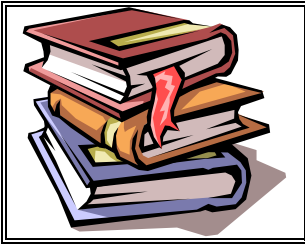
*по-четверте*, методи амортизації та діапазон строків корисності використання за умови оцінки інвестиційної нерухомості за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації, з урахуванням витрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення.

Отже, ці складові облікової політики визначають методи і процедури, що використовуються підприємством в обліку інвестиційної нерухомості.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Голов С.* Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку "Інвестиційна нерухомість" у вітчизняному форматі (коментар до П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість") / С. Голов // Бух. облік і аудит. — 2007. — № 9.
2. *Миронова О.* П(С)БО 32: перші запитання і перші поради / О. Миронова // Баланс. — 2007. — № 58.
3. *Международные стандарты финансовой отчетности 2005.* — М.: Аскери, 2005.
4. *Чернецька Р.* Коментар до П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість" / Р. Чернецька // Вісн. податкової служби України. — 2007. — № 32.
5. *Національний стандарт № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав"* : затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10 верес. 2003 р. № 1440.
6. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 "Інвестиційна нерухомість"*, затв. наказом М-ва фінансів України від 2 лип. 2007 р. № 779.





## ГУМАНІТАРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 336:94 (477)

### ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

БУЛГАКОВА С., к. е. н., професор, зав. кафедри фінансів КНТЕУ  
КОЛОДІЙ О., ст. викл. кафедри фінансів КНТЕУ

Значних збитків було завдано економіці України за роки Великої Вітчизняної війни. Через чотири місяці від початку вторгнення німці окупували майже всю Україну. До грудня 1941 р. вони контролювали територію з населенням 80 млн осіб, або 42 % населення Радянського Союзу й значну частину його економічного потенціалу [1]. На цій території до війни знаходилося 47 % посівних площ, вироблялось 84 % цукру, понад 30 % усієї промислової продукції, більше 40 % електроенергії, добувалося 63 % вугілля, виплавлялось 68 % чавуну, 58 % сталі. У Донбасі було затоплено майже всі шахти, зруйновано гігантський комплекс заводів на Дніпропетровщині, всі 54 домни республіки, всі мости через Дніпро, тисячі кілометрів залізничних колій, крім того знищувалась худоба і сільськогосподарський реманент [2, с. 448].

Усе, що можливо було евакуювати, вивозилось до Росії та Середньої Азії. Усього з України було вивезено близько тисячі заводів, понад 4 млн жителів, 30 тис. тракторів, понад 6 млн голів худоби. За роки війни було зруйновано 16.5 тис. лікувальних закладів, 33 тис. колгоспів, радгоспів. В Україні порівняно з повоєнним періодом залишились частково діючими лише 19 % промислових підприємств. Завдано збитків народному господарству СРСР (втрати від прямого знищення та пограбування майна) на 679 млрд крб у цінах 1941 р. (таблиця). Українській РСР було завдано найбільших збитків – 285 млрд крб, або 42 % від загальної суми, з яких збитки державних підприємств і установ становили 106 млрд крб, колгоспів – 88 млрд крб, громадян через вивезення чи ушкодження їх майна – 84.7 млрд крб.

---

© Булгакова С., Колодій О., 2009

## Збитки, завдані народному господарству СРСР

Союзні республіки	Загальна сума збитків, млрд крб	Частка, %
РРФСР	255	37.6
Українська РСР	285	42.0
Білоруська РСР	75	11.0
Латвійська РСР	20	3.0
Литовська РСР	17	2.5
Естонська РСР	16	2.3
Молдовська РСР	11	1.6
Усього	679	100

У військовій економіці СРСР істотну роль відігравала фінансова система. За її допомогою були мобілізовані матеріальні, людські та фінансові ресурси, необхідні для забезпечення перемоги. В умовах війни завданнями фінансової політики були:

- максимальна мобілізація фінансових ресурсів країни для повного та безперебійного фінансування потреб фронту в озброєнні, боєприпасах, грошовому забезпеченні особового складу;
- забезпечення безперебійного фінансування потреб тилу для виробництва воєнної продукції;
- забезпечення соціально-культурних потреб;
- здійснення жорсткого контролю за виробництвом, розподілом і використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Необхідно було у стислі строки, в перші ж дні та місяці війни досягти збільшення бюджетних доходів, щоб компенсувати збитки за втраченими джерелами надходження коштів і забезпечити зростаючі воєнні витрати. Потрібно було внести суттєві зміни у витратну частину бюджету, а це вимагало перебудови всієї системи фінансів відповідно до вимог воєнного часу.

За перші три з половиною роки війни витрати державного бюджету СРСР за кошторисами наркоматів оборони і Військово-морського флоту перевищили 420 млрд крб. До того ж було виплачено допомогу сім'ям військовослужбовців рядового, старшинського складу Червоної Армії, пенсій інвалідам війни і сім'ям, рідні яких загинули на фронті, на суму понад 30 млрд крб. Крім цього необхідно врахувати величезні витрати, пов'язані з перепрофілюванням промисловості та проведенням інших заходів під час переходу на виробництво воєнної продукції, перебазуванням підприємств із зони військових дій і близького до них тилу в східні райони країни, а також витрати, пов'язані з евакуацією населення. До того ж через окупацію частини території країни скоротилась дохідна база бюджету.

Максимальній концентрації фінансових ресурсів і переключенню їх на потреби оборони сприяла перебудова самої фінансової системи, яка провадилась з метою посилення старих і виявлення нових джерел фінансових ресурсів. Для покриття дедалі зростаючих воєнних витрат були зменшені витрати на народне господарство та соціально-культурні заходи, використані залишки бюджетних коштів.

Зростання випуску воєнної продукції, скорочення виробництва товарів народного споживання, збільшення позаринкового споживання і зумовлене цим зменшення товарообороту спричинило зменшення доходів від підприємств і, відповідно, надходжень за цими статтями до бюджету [3, с. 319].

Через це у перші роки війни утворився бюджетний дефіцит, який було покрито за рахунок додаткової емісії банківських і казначейських білетів для покриття воєнних витрат і фінансування евакуації значної частини промислових підприємств. Водночас потреба населення в готівкових грошових коштах стримувалась, було введено нормування в державній торгівлі по твердих цінах. Населення окупованих областей у грошовому обігу користувалося радянськими карбованцями і, переважно, німецькими окупаційними марками (1 марка = 1 червонцю) [4]. За весь час війни кількість грошей в обігу збільшилась у 4 рази, це пояснювалось тим, що в оборонній промисловості різко зросла заробітна плата (в десятки разів), значно зросли ціни на сільськогосподарські продукти, збільшилось грошове утримання військовослужбовців. У канали грошового обігу з тимчасово окупованих територій для підриву нашої економіки надходили значні суми радянських грошових купюр, що були захоплені німцями в банках.

Із метою вилучення радянської валюти та підвищення дієвості місцевих органів окупаційної влади була здійснена грошова реформа, суть якої полягала в тому, що з 6 по 25 липня 1942 р. населення мало обміняти радянські гроші номіналом 5 крб та більше на так звані "білети-карбованці" на суму 1195 млн марок [5]. Проведення цієї грошової реформи дозволило банкам окупантів отримати значні кошти в карбованцях для розширення своїх операцій з банківського обслуговування спеціальних товариств і окремих німецьких підприємств.

Війна висунула до фінансово-кредитної системи величезні вимоги, що не могло не спричинити фінансової напруги, особливо на її першому етапі. Джерелами покриття витрат у цей період були створені в довоєнні роки матеріальні та бюджетні резерви; вільні кошти банків, довгострокові вклади підприємств і організацій (невикористані залишки фондів директора, амортизаційних фондів, надлишки власних оборотних коштів підприємств тощо); державні резерви. Фінансові резерви державного бюджету СРСР, який до війни зводився з перевищенням доходів над витратами, склали до початку війни 8.2 млрд крб. Мобілізація внутрішніх ресурсів господарства і резервів дала близько 20 млрд крб.

Основною формою накопичення державних коштів був податок з обороту, надходження від якого зменшились з 105.9 млрд крб у 1940 р. до 66.4 млрд крб в 1942 р. Відрахування від прибутку зменшились з 21.7 до 15.3 млрд крб [6, с. 293]. Держава змушена була збільшити податки для задоволення військових потреб. На початку війни було вперше введено 100 % надбавку до прибуткового та сільськогосподарського податків. З січня 1942 р. вона замінена особливим воєнним податком, який був самим масовим і вагомим грошовим внеском населення. За 1942–1945 рр. його сума перевищила 72 млрд крб [7, с. 207].

У листопаді 1941 р. запроваджується податок на холостяків, одиноких і бездітних громадян, а в 1944 р. він розповсюджується і на малосімейних громадян. Надходження від цього податку за роки війни склали 8 млрд крб і, по-суті, були цільовим доходом держави, який витрачався на утримання дітей, що втратили батьків, надання допомоги багатодітним і одиноким матерям

Скорочення державної та кооперативної торгівлі товарами широкого вжитку призвело до збільшення попиту та різкого підвищення цін на колгоспних ринках. Для приведення у відповідність оподаткування і прибутків, які зросли у сільського населення, й для зниження осідання грошей на селі були підвищені (1941–1943 рр.) норми прибутковості і ставки обкладання по сільськогосподарському податку. Підвищення норм прибутковості приблизно в 3–4 рази в 1943 р. зумовило збільшення надходжень за цим податком до 5.6 млрд крб, порівняно з 2.1 млрд крб у 1942 р.

У квітні 1942 р. Президією Верховної Ради СРСР видно указ "Про місцеві податки та збори", яким було встановлено п'ять основних місячних податків і зборів, а саме:

- податок з будівель;
- земельна рента (збір за використання ділянок землі);
- збір з власників транспортних засобів;
- збір з власників худоби;
- разовий збір на колгоспних ринках.

У 1944 р. надходження за цими зборами збільшилися в 3 рази порівняно з 1940 р. і становили 20 % усіх доходів місцевих бюджетів.

Під час Великої Вітчизняної війни, особливо в перший її період, важливе значення мало залучення добровільних внесків населення – пожертви у Фонди Оборони і Червоної Армії на будівництво танків, літаків тощо. За роки війни у Фонд Оборони від населення поступило понад 16 млрд крб грішми, 13 кг платини, 131 кг золота, 9519 кг срібла і багато інших коштовностей [6, с. 293].

Значну частину бюджетних доходів у цей період становили державні позики. Першу воєнну позику було здійснено у 1942 р., у 1943 р. – другу, у 1944 р. – третю, у 1945 р. – четверту. За підпискою

на чотири воєнних позики було мобілізовано близько 90 млрд крб, що майже вдвічі перевищило обсяг таких надходжень за весь довоєнний період. Питома вага надходжень від позик у загальному обсязі доходів бюджету збільшилась з 3.5 % у 1940 р. до 10 % у 1944 р. Ці кошти покрили близько 15 % прямих воєнних витрат. За 1941–1944 рр. були реалізовані білети по чотирьох грошово-речових лотереях на суму понад 13 млрд крб. Лише на кошти, отримані від реалізації державних позик і грошово-речових лотерей, країна могла вести війну приблизно впродовж 222 днів [8, с. 203].

Своєрідну форму державного кредиту надавали спеціальні заощадження в ощадних касах у вигляді перерахувань компенсацій за невикористані відпустки у зв'язку з їхнім припиненням на час війни. Сума цих заощаджень становила 10 млрд крб і надійшла до державного бюджету СРСР у порядку надзвичайної державної позики.

Обмежувалась видача грошей по довоєнних заощадженнях. Разом із тим застосовувались заходи щодо збільшення потоку нових заощаджень. По заощадженнях, які здійснено з 23 червня 1941 р., гроші видавали без всяких обмежень, а для підвищення зацікавленості населення в збереженні грошей у ощадних касах вводились виграшні заощадження. На 1 січня 1946 р. загальна сума заощаджень в ощадних касах (без спеціальних заощаджень) перевищила 8.5 млрд крб, тобто на 1.5 млрд крб більше, ніж до війни.

Одним із способів залучення коштів населення, колгоспів і кооперації було страхування державного майна та особисте страхування. В порядку купівлі облігацій державних позик і відрахувань від прибутків Держстрах СРСР передав у держбюджет за 1941–1944 рр. близько 6 млрд крб.

Усе це свідчить, що фінансова напруга не тільки не переросла у фінансову кризу, а навпаки під час війни фінансова могутність держави зросла. Створення злагодженої і швидко зростаючої економіки відбилось на динаміці надходжень до бюджету податку з обороту та відрахувань від прибутку. Уже в 1944 р. вони досягли довоєнного рівня, а в 1945 р. перевищили його майже вдвічі й продовжували зростати. На збільшення цих надходжень вплинуло запровадження на початку 1944 р. комерційної торгівлі, яка значно розширила межі задоволення попиту населення.

Чітка й цілеспрямована фінансова політика СРСР дозволила не тільки повністю забезпечити фінансовими ресурсами зростаючі військові витрати, безперервне фінансування потреб фронту і тилу, а й уже в часи війни спрямувати значні та зростаючі кошти із державного бюджету на відновлювальні роботи у визволених від окупантів районах і на подальший розвиток народного господарства і культури.

У воєнній економіці СРСР, а також у післявоєнному її становленні, істотну роль відіграла фінансова система Української РСР,

робота з відновлення якої велася вже з березня 1942 р., після перемоги радянських військ під Москвою. Представники Народного комісаріату фінансів (НКФ) УРСР спільно з працівниками Народного комісаріату фінансів СРСР зробили розрахунки бюджетно-касового плану республіки на один квартал 1942 р. Перш за все обсяг видатків було розраховано на Ворошиловградську, Харківську і Сталінську області, які повністю або частково визволені від фашистських загарбників. У цих областях НКФ УРСР проводив також роботу з укомплектування кадрами обласних, міських і районах фінансових органів. На звільнених територіях у першу чергу на облік бралися школи, лікарні, інші соціально-культурні установи, підприємства й організації, які фінансувалися з бюджету повністю або частково.

У 1943 р. бюджетне фінансування проводилось на основі бюджетів, які приймалися Раднаркомом (РНК) УРСР окремо на кожний квартал. У міру визволення території УРСР із кварталу в квартал зростав обсяг бюджетних доходів і видатків. У 1943 р. бюджетні доходи становили 740.3 млн крб, видатки – 673.3 млн крб, тобто доходи перевищували видатки на 67 млн крб. Із союзного бюджету на відбудовні роботи в республіці було спрямовано 416 млн крб [9, с. 164, 194]. Затрати на відновлення об'єктів народного господарства у 1943 р. становили 200 млн крб, соціально-культурних установ – 315 млн.

Шоста сесія Верховної Ради УРСР затвердила державний бюджет Української РСР на 1944 р. по доходах і витратах у сумі 3733 млн крб. Цей бюджет повністю охоплював заходи по восьми областях республіки (Ворошиловградській, Харківській, Сталінській, Полтавській, Сумській, Чернігівській, Дніпропетровській, Запорізькій), а також частково по Київській області й місту Києву, визволених на час затвердження бюджету. Після визволення областей Правобережної України були відновлені в I та II кварталах місцеві бюджети ще 11 областей, а у другій половині 1944 р. – 4 областей. Поступово на визволеній території УРСР налагоджувалось фінансування народного господарства із коштів республіканського бюджету. Пов'язані з цим зміни державних заходів проводились через квартальні бюджети, які затверджував РНК УРСР.

У зв'язку зі слабкістю дохідної бази державного бюджету УРСР (його власні доходи покривали лише 14.4 % видатків) вищі союзні органи передбачили певні заходи щодо її зміцнення. Затверджуючи державний бюджет на 1944 р., десята сесія Верховної Ради СРСР з метою забезпечення рівномірної дохідності республіканських і місцевих бюджетів і встановлення правильних взаємозв'язків між ними внесла зміни розмірів відрахувань у ці бюджети від загальносоюзних податків і доходів. Крім того, планувалось надання дотації із союзного бюджету в розмірі 1019 млн крб [10].

НКФ УРСР за допомогою НКФ СРСР розгорнув активну роботу по відбудові місцевих бюджетів. Уже в 1943 р. почали складати і затверджувати річні районні бюджети. Видатки сільських бюджетів спочатку відносились на районні бюджети. У наступні півтора роки структура місцевих бюджетів була відновлена в повному обсязі. Розміри їх доходів та видаткової частини наблизилися до довоєнного рівня. Загальна сума уточненого бюджету в 1944 р. становила 6795.2 млн крб. По доходах цей бюджет виконано на суму 5956.7 млн крб, по видатках – на 5550.3 млн крб, тобто з перевищенням доходів на 406.4 млн. На фінансування об'єктів народного господарства витрачено 1355 млн крб, на соціально-культурні заходи – 3156 млн крб, що становило 81.2 % всіх видатків бюджету.

Крім ресурсів державного бюджету УРСР і прямої дотації з союзного бюджету, величезні кошти на відбудову народного господарства Радянської України витрачались союзними наркоматами (за рахунок союзного бюджету).

Відновлення фінансової системи Української РСР завершилось у 1945 р., коли доходи державного бюджету УРСР дорівнювали 8545 млн крб з перевищенням над видатками на 248 млн. На відбудову народного господарства республіки було витрачено 1733 млн крб, або на 27.9 % більше, ніж у 1944 р. Видатки на соціально-культурні заходи у 1945 р. становили 5097 млн крб і перевищували рівень 1944 р. на 1940 млн [11].

Таким чином, уже в ході війни був не тільки ліквідований бюджетний дефіцит, а й досягнуто перевищення прибутків над витратами. Поступово налагоджувалася робота промислових підприємств, соціально-культурних установ – лікарень, шкіл, середніх і вищих навчальних закладів, театрів, музеїв тощо.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Субтельний О.* Україна. Історія / О. Субтельний. — К. : Либідь, 1991. — 398 с.
2. *Лановик Б. Д.* Історія господарства: Україна і світ / Б. Д. Лановик, З. М. Матисякевич, Р. М. Матейко. — К., 1996.
3. *Александров А. М.* Финансы и кредит СССР / А. М. Александров. — М. : Госфиниздат, 1948. — С. 319.
4. *Рябченко П.* Развитие денежных отношений в СССР и Украине в период между реформами 1922–1924 гг. и 1947 г. / П. Рябченко // Мир денег. — 1999. — № 10–12.
5. *Гусаков А. Д.* Планирование денежного обращения в СССР / А. Д. Гусаков. — М. : Финансы, 1974. — 255 с.

6. Плотников К. Н. Очерки истории бюджета Советского государства / К. Н. Плотников. — М. : 1954.
7. Марьяхин Г. Л. Очерки истории налогов с населения в СССР / Г. Л. Марьяхин. — М. : Финансы, 1964.
8. Сеницын. Всенародная помощь фронту / Сеницын. — М. : Воениздат, 1975.
9. Сьома сесія Верховної Ради УРСР 1-го скликання 28–30 червня 1945 р. : стеногр. звіт. — К. : Укрполітвидав, 1945.
10. Зверев А. Г. Государственные бюджеты Союза ССР (1939–1945 гг.) / А. Г. Зверев. — М. : Госфиниздат, 1957. — 46 с.
11. Пятаченко Г. О. Становлення та розвиток фінансів України (1917–2003 рр.) / Г. О. Пятаченко, Кухарцев Л. В. — К. : НДФІ, 2005.

удк 330.8

## ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ В ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ XVIII–XX СТОЛІТЬ

ГЕРАСИМЕНКО А., к. е. н., ст. викладач кафедри економічної теорії та конкурентної політики КНТЕУ

**К**атегорія "конкуренція" як і явище, що нею описується, мають дуже давню історію. Однак до кінця XVIII ст. конкуренція не являла собою предмет систематичного дослідження вчених-економістів. З одного боку, це обумовлено слабкістю позицій конкуренції в середньовіччі, за часів існування цехової системи організації виробництва, а з іншого – недостатньою спеціалізацією економічної науки того часу. Дж. Стіглер зазначає: "Конкуренція ввійшла в економічну теорію з побутової мови, і тривалий час це слово означало лише незалежне суперництво двох або більше осіб" [24]. З розвитком економічної думки внутрішній зміст та форми прояву конкуренції змінювалися, а сама категорія – наповнювалася та розросталася.

Проблемам розвитку конкуренції присвятили свої роботи корифеї економічної думки А. Сміт, Дж. Мілль, Дж. Кларк, В. Джевонс, П. Сраффа, А. Пігу, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Ф. Хайек, М. Портер, а також сучасні українські економісти-дослідники В. Базилевич, Л. Дідківська, А. Ігнатюк, О. Костусева, В. Лагутін, Г. Лозова, С. Черненко та ін. Кожен із них вніс свій вклад у теорію конкуренції.

---

© Герасименко А., 2009



6. Плотников К. Н. Очерки истории бюджета Советского государства / К. Н. Плотников. — М. : 1954.
7. Марьяхин Г. Л. Очерки истории налогов с населения в СССР / Г. Л. Марьяхин. — М. : Финансы, 1964.
8. Сеницын. Всенародная помощь фронту / Сеницын. — М. : Воениздат, 1975.
9. Сьома сесія Верховної Ради УРСР 1-го скликання 28–30 червня 1945 р. : стеногр. звіт. — К. : Укрполітвидав, 1945.
10. Зверев А. Г. Государственные бюджеты Союза ССР (1939–1945 гг.) / А. Г. Зверев. — М. : Госфиниздат, 1957. — 46 с.
11. Пятаченко Г. О. Становлення та розвиток фінансів України (1917–2003 рр.) / Г. О. Пятаченко, Кухарцев Л. В. — К. : НДФІ, 2005.

удк 330.8

## ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ В ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ XVIII–XX СТОЛІТЬ

ГЕРАСИМЕНКО А., к. е. н., ст. викладач кафедри економічної теорії та конкурентної політики КНТЕУ

**К**атегорія "конкуренція" як і явище, що нею описується, мають дуже давню історію. Однак до кінця XVIII ст. конкуренція не являла собою предмет систематичного дослідження вчених-економістів. З одного боку, це обумовлено слабкістю позицій конкуренції в середньовіччі, за часів існування цехової системи організації виробництва, а з іншого – недостатньою спеціалізацією економічної науки того часу. Дж. Стіглер зазначає: "Конкуренція ввійшла в економічну теорію з побутової мови, і тривалий час це слово означало лише незалежне суперництво двох або більше осіб" [24]. З розвитком економічної думки внутрішній зміст та форми прояву конкуренції змінювалися, а сама категорія – наповнювалася та розросталася.

Проблемам розвитку конкуренції присвятили свої роботи корифеї економічної думки А. Сміт, Дж. Мілль, Дж. Кларк, В. Джевонс, П. Сраффа, А. Пігу, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Ф. Хайек, М. Портер, а також сучасні українські економісти-дослідники В. Базилевич, Л. Дідківська, А. Ігнатюк, О. Костусева, В. Лагутін, Г. Лозова, С. Черненко та ін. Кожен із них вніс свій вклад у теорію конкуренції.

---

© Герасименко А., 2009

Вперше про конкуренцію як про силу, здатну встановлювати та регулювати рівновагу на ринку заговорив А. Сміт. Він зазначав, що скорочення пропозиції зумовлює конкуренцію серед покупців – гонитву за обмеженою пропозицією, що піднімає ціни; а надлишок пропозиції спричиняє суперництво між виробниками заради позбавлення від надлишку, що призводить до зниження цін. Конкуренція позбавляє учасників ринкового процесу влади над ціною [10]. Чим численнішими є економічні суперники, тим швидше між ними виникає боротьба за переваги за допомогою збивання та нарощування цін. "Якщо капітал розділено між двома торговцями бакалією, то взаємна конкуренція буде змушувати їх обох продавати свої товари дешевше, ніж якби товар знаходився в одних руках. Якщо ж весь капітал виявився б розподіленим серед двадцяти торговців, то їх конкуренція була б набагато сильнішою, а ймовірність змови між ними з метою підвищення цін – набагато меншою" [23, с. 503].

Отже можна зробити висновок про те, що однією із визначальних характеристик конкуренції є велика кількість учасників ринку. Іншими визначальними характеристиками конкуренції А. Сміт називає досконалу інформацію та досконалу мобільність ресурсів. Наприклад, він пише "коли внаслідок збільшення дійсного попиту ринкова ціна зросла значно вище від його природної ціни, особи, що витрачають свої капітали для забезпечення ринку цим товаром, зазвичай намагаються приховати таку зміну. Якби вона стала загальновідомою, їхній великий прибуток спонукав би таку значну кількість нових конкурентів вкласти в цю справу свої капітали, що дійсний попит виявився б цілком задоволеним і ринкова ціна невдовзі знизилася б до рівня природної ціни" [23].

Формування А. Смітом визначальних характеристик конкуренції суттєво наближує його вчення до трактування теорії конкуренції, властивого економічній думці середини ХХ ст., яке ще й сьогодні можна зустріти в переважній більшості підручників з мікроекономіки. Однак аналіз конкуренції А. Сміта не співпадає зі статичною концепцією досконалої конкуренції, адже він має на увазі перш за все процес суперництва, завдяки якому ринкові ціни рухаються у напрямі до природних, а не фактично задані характеристики кінцевого стану досконалої конкуренції [10, с. 39]. Тобто конкуренція у А. Сміта – це динамічний процес, механізм саморегулювання ринку, який класик називає "невидимою рукою", що спрямовує егоїстичні інтереси окремих учасників ринку на досягнення більш високих суспільних цілей [10, с. 51].

Продовжуючи дослідження Сміта, Дж. Кернс визначив вільну конкуренцію як стан, за якого товари обмінюються пропорційно витратам (праці й капіталу) на їх виробництво [24, с. 303]. Це розширює межі застосування категорії "конкуренція" із окремої галузі до економіки в цілому. Фактично мова йде про появу поняття "міжгалузева

конкуренція", яка вирівнює норми прибутку, оптимізуючи розміщення ресурсів у економіці, хоча сама категорія "міжгалузєва конкуренція" ні Смітом, ні Кернсом не вживалася.

Не менш важливе місце в економічній теорії відводить конкуренції Дж. Мілль. Він зазначає: "...лише завдяки принципу конкуренції політична економія має право претендувати на науковий характер. У тій мірі, в якій розмір ренти, прибутку, заробітної платні і цін визначається конкуренцією, для них можна встановити закони" [16, с. 394]. Водночас Дж. Мілль застерігає від надмірного захоплення рівноважною здатністю конкуренції. Він зазначає, що політична економія використовує механізм конкуренції для побудови абстрактної моделі економіки, а не для розробки безпосереднього плану дій [16, с. 394].

Говорячи про таку абстрактну модель економіки Дж. Мілль своєрідно передбачив подальший напрям розвитку економічної теорії в роботах представників математичної школи, неокласиків тощо. Наприклад А. Курно, використовуючи тезу А. Сміта про відсутність в учасників конкурентного ринку влади над цінами, у властивому йому математизованому вигляді визначає горизонтальний характер індивідуальної кривої попиту в умовах конкуренції [1, с. 90]. Цим самим він зробив перший крок до формування моделі ринку досконалої конкуренції, яка видозмінила значення категорії "конкуренція" на десятки років. Відбулася заміна динамічного підходу до розуміння конкуренції як процесу, що забезпечує розвиток економіки, рух від нерівноважного до рівноважного стану економіки, на статичний підхід, що визначає конкуренцію як певний, визначений стан ринку – "стандарт для оцінки результатів дії неконкурентних ринкових структур"[10, с. 297].

Найбільш ілюстративно зазначені зміни відображає робота В. Джевонса "Теорія політичної економії". Його концепція конкуренції складала частину концепції ринку, а досконалий ринок характеризувався двома умовами: ринок теоретично ідеальний, коли всі торговці володіють вичерпними знаннями про умови пропозиції та попиту, а також цінові пропорції, що звідси впливають; на ринку існує вільна конкуренція [4, с. 92]. В. Джевонс змішав поняття "конкуренція" та "ринок", і це було значною мірою повторено його послідовниками. Отже, наприкінці ХІХ ст. в теорії конкуренції відбулася зміна теоретичної парадигми дослідження та розуміння конкуренції, сформувався передумови для активного розвитку теорії статичної конкуренції або теорії досконалого конкурентного ринку.

Останній в неокласичній економічній теорії являє собою ринкову структуру, що характеризується:

- великою кількістю учасників ринку, жоден з яких не в змозі самостійно впливати на умови обороту товару на ринку;
- однорідністю продукції, що реалізується на ринку;

- відсутністю бар'єрів входження в ринок (виходу з ринку);
- повною поінформованістю усіх учасників ринку про умови господарювання на ринку.

Струнка модель ринку досконалої конкуренції мала не тільки прихильників, що визнавали її переваги, а й критиків як моделі в цілому, так і окремих її положень. Наприклад, Дж. Кларк, розвиваючи концепцію статичної економіки (конкуренція тут розглядається як елемент статичної економіки), приписує всі динамічні зрушення п'яти силам: приросту населення; приросту капіталу; удосконаленню технології виробництва; зміні форм організації промислових підприємств; зростанню потреб споживачів [14, с. 333–334].

При цьому статичний стан економіки Дж. Кларк вважає таким, якого суспільство постійно прагне досягти під дією конкуренції [14, с. 333–334]. Тобто спостерігається певний дуалізм підходів до розуміння конкуренції як такої: з одного боку, конкуренція – це рівноважний стан ринкової економіки, з іншого – певна динамічна сила, що спрямовує суспільство до цього рівноважного стану. Проте сам Дж. Кларк не вбачав у цьому протиріччя. Він говорить, що коли всі ці п'ять сил діють разом, то вони "значною мірою нейтралізують одна одну, оскільки мова йде про групове координування, і завдяки цьому дійсна форма суспільства є набагато ближчою до теоретичної статичної форми, ніж це було б можливо у випадку, якби ці впливи діяли окремо; цінності, зарплатня, відсоток і прибутки є набагато ближчими до тих, якими вони були б під впливом однієї конкуренції, ніж це було б можливим, якби діяла менша кількість факторів" [14, с. 333–334]. Стаціонарний стан за умов досконалої конкуренції – це параметри довгострокової рівноваги, до яких прямують фактичні показники. Таким чином, Дж. Кларк не тільки не розвінчує теорію досконалої (статичної) конкуренції, а ще й посилює позиції останньої в економічній теорії.

Більш вдалою видається критика не самої теорії досконалої конкуренції як абстрактної теоретичної конструкції, а можливостей її практичного застосування. Ще у середині XIX ст. Дж. Мілль зазначав: "Для того, щоб запобігти помилці ми повинні застосовуючи висновки політичної економії до подій реального життя, враховувати не лише те, що відбудеться за умов максимального панування конкуренції, але і те, наскільки зміниться результат, якщо панування конкуренції буде неповним" [16, с. 401]. Досконала конкуренція є нереалістичною, вона дає, за словами П. Самуельсона, "емпірично недосконалу модель реального світу" [22, с. 357]. Якщо вимоги щодо великої кількості учасників ринку або відсутності бар'єрів входження в умовах сучасної економіки є потенційно виконуваними, то, наприклад, вимога щодо інформаційної прозорості ринку на жодному із нерегульованих ринків повністю не може бути виконана.

На це ще на початку ХХ ст. звернув увагу В. Войтінський. "Повна поінформованість, якою економісти наділяють купців і покупців сучасного ринку, не лише не є їх дійсною властивістю на реальному ринку, а й навіть у вигляді тенденції не спостерігається в типовій дійсності... історично "поінформованість щодо всіх умов" виявляє швидше тенденцію до пониження, ніж до підвищення, швидше належить минулому, ніж теперішньому" [11, с. 249].

Отже, інформаційно досконалого ринку, як його визначив Дж. Стіглер, насправді не існує. Звідси випливає практична непридатність ще однієї характеристики ринку досконалої конкуренції – єдиної ринкової ціни (горизонтальної кривої попиту). В. Войтінський пише: "в дійсності ринкової ціни як особливої самостійної єдності не існує взагалі: ринкова ціна являє собою не що інше, як сумарне позначення для всіх різних цін на даний товар, встановлених у різних магазинах ринку" [11, с. 137–141]. Має місце так звана "дисперсія цін", що "розмиває" функції попиту і пропозиції. Вона дозволяє визначити не єдину ринкову ціну як спільну точку для точних функцій попиту і пропозиції, втілених у чітких кривих і точних рівняннях [12, с. 51–52], а певний набір ринкових цін, або середню ринкову ціну.

Існують й інші причини для критики положення щодо існування єдиної ринкової ціни. Зокрема Р. Тріффін критикував критерій абсолютної еластичності попиту (єдиної ринкової ціни для будь-якого обсягу випуску продукції), виходячи з того, що попит на ринку, крім іншого, є функцією фундаментальних технологічних і поведінкових факторів, напрям дії яких для кожного окремого випадку не є визначеним [8, с. 137–141]. Фактично мова йде про дію низки інституціональних факторів. Серед таких, наприклад, Дж. Мілль називає звичай. "Лише у великих ділових центрах роздрібні ціни були визначені головним чином або хоча б значною мірою конкуренцією. В інших місцях конкуренція... діє, лише викликаючи тимчасове коливання цін; звичним регулятором цін є звичай, що час від часу змінюється існуючими в умах покупців і продавців уявленнями про якусь справедливість чи відповідність цін" [16, с. 400].

На інше звертає увагу Д. Норт. "Постулат інструментальної раціональності, прийнятий неокласичною теорією, передбачає, що діючі особи мають всю необхідну інформацію для коректної оцінки альтернатив вибору та їхніх наслідків. Це дозволяє їм досягти бажаного результату" [18, с. 14]. Однак насправді учасники ринку не мають повної інформації про можливі наслідки своїх дій. Ця проблема отримала назву "феномен неповноти угод".

Засобом подолання непевності, що випливає з феномену неповноти угод, є інститути – структура, на яку люди накладають на свої взаємини, визначаючи в такий спосіб стимули, що поряд з іншими обмеженнями (бюджетними, технологічними тощо) окреслюють межі

вибору, а вони, у свою чергу, задають і межі функціонування економіки та суспільства протягом того або іншого періоду. Інститути не визначають цілковито поведінку людини, а лише обмежують набір альтернатив, з яких індивід може обирати згідно зі своєю критеріальною функцією [27, с. 23]. Інститути, як і розмиті криві попиту та пропозиції, не відкидають повністю статичну теорію конкуренції. Вони пристосовуються до вже існуючої стандартної аналітичної моделі дослідження ринків, збільшуючи невизначеність останньої, проте зберігаючи її роль як методологічної основи економічних досліджень.

Критика теорії досконалої конкуренції на цьому не припиняється. П. Сраффа у своїй статті "Закони отримання доходу в умовах конкуренції" говорить про те, що кількість накопичених критичних зауважень щодо неспроможності досконалої конкуренції як світоглядної моделі економічної дійсності вже досягла тієї межі, за якою виникає об'єктивна потреба зміни світоглядної установки. "Нас... схилили до того погляду, що коли виробництво здійснюється великою кількістю підприємств, абсолютно незалежних – в сенсі контролю – один від одного, то теоретичні висновки, цілком відповідні умовам конкуренції, можуть застосовуватись навіть до тих випадків, коли ринок, на якому здійснюється обмін товарів, не є досконалим; нас хочуть переконати, що ці висновки можуть застосовуватись тому, що недосконалості конкуренції впливають в цілому із явищ тертя (*friction*), здатних лише затримувати в часі або злегка модифікувати дію активних сил конкуренції, яким в кінцевому рахунку вдається подолати ці явища. Подібні погляди видаються неприйнятними. Багато із перешкод, які порушують єдність ринку, що є головною умовою конкуренції, за своєю природою не відносяться до явищ "тертя"; вони самі по собі є активними силами, що здійснюють перманентний і навіть кумулятивний вплив" [7, с. 542]. Сучасна йому дійсність, вважає Сраффа, все більшою мірою стає ближчою до теоретичної моделі монополії (хоча визнає і її недостатню реалістичність), ніж до моделі досконалої конкуренції, тоді як саме остання являлась основою багатьох теоретико-економічних досліджень того часу.

Продовжуючи цю думку Г. Хотеллінг піддає економічну теорію досконалої конкуренції критиці за те, що вона не враховувала, що "у кожного продавця є групи покупців, які, незважаючи на різницю в цінах, віддають перевагу купівлі саме у нього, а не в його конкурентів... Існування таких груп клієнтів перетворює кожного підприємця, в межах обмеженого класу товарів і обмеженого району, в монополіста, а монополії, дія якої не була б обмежена певним класом товарів і певним районом, не існує взагалі. Різниця між "Standard Oil Co" часів її розквіту та дрібною бакалійною лавкою є швидше

кількісною, ніж якісною. Область реальних явищ розміщена між тим, що в теорії називається досконалою конкуренцією, і тим, що називається досконалою монополією" [3, с. 44].

Джерелом монопольної влади, описаним Хотеллінгом, є диференціація продукції. Продукти загального виду є диференційованими тоді, коли існують будь-які суттєві підстави для того, щоб відрізнити товари (або послуги) одного продавця від товарів (або послуг) іншого. Такі підстави можуть бути реальними або уявними, головне – щоб вони мали якесь значення для покупців і призводили в результаті до того, що покупці віддавали б перевагу одному різновиду продуктів порівняно з іншим [26, с. 103–104]. Саме так визначає диференційований продукт Е. Чемберлін – автор теорії монополістичної конкуренції. Ця теорія, побачивши світ у 30-х роках ХХ ст., одночасно з теорією недосконалої конкуренції Дж. Робінсон, одразу ж здобула багато прихильників, як така, що здатна пояснити емпіричні відхилення від досконалої конкуренції. Сам Е. Чемберлін, оцінюючи значення цієї теорії в економічній науці, пише: "Поняття монополістичної конкуренції – це виклик традиційній точці зору економічної науки, згідно якої конкуренція і монополія – альтернативні поняття і окремі ціни слід пояснювати або в категоріях конкуренції, або в категоріях монополії. Ми, навпаки, вважаємо, що більшість економічних ситуацій являє собою складні явища, що включають і конкуренцію і монополію" [26, с. 281–282].

Для пояснення передумов і джерел такого синтезу Е. Чемберлін звертається до робіт своїх попередників. Зокрема, А. Маршал у своїх "Принципах політичної економії" зазначав: "коли ми розглядаємо індивідуального виробника, ми повинні зіставляти його криву пропозиції не з загальною кривою попиту, а з особливою кривою попиту на його власному особливому ринку" [10, с. 382]. Беручи цю тезу за основу, Чемберлін доводить існування спадної кривої попиту на диференційований товар, що, по суті, відображає існування "власного особливого ринку" А. Маршалла. Він показує наявність логічного, причинно-наслідкового зв'язку між такими поняттями як ступінь диференціації продукції, еластичність попиту та ринкова (монопольна) влада. Водночас дійсним у моделі монополістичної конкуренції залишається суперництво між безліччю ринкових гравців, наявність яких не притаманна монополії. Більше того, вперше за тривалий час панування неокласичної парадигми статичної конкуренції з-під пера Е. Чемберліна виходить теорія, що збагачує внутрішній зміст поняття "конкуренція". Починаючи з А. Сміта конкуренція як засіб встановлення ринкової рівноваги розглядалася переважно у своїй ціновій формі, а Е. Чемберлін наголошує на тому, що нецінова конкуренція, що виникає між товарами-замінниками та, відповідно, їх виробниками, є не

гіршим ринковим регулятором за її ціновий аналог. Нецінова конкуренція дозволяє охопити ті сфери в яких цінова конкуренція потерпіла поразку з огляду на товарну неоднорідність ринку.

За умови існування великої кількості заміників товару, зазначає Дж. Робінсон, монополістична конкуренція здатна перетворитися на досконалу. Вона пише, що нові фірми, так би мовити, "вклинюються між старими (або географічно, або відносно спеціальних якостей, якими їх товари різною мірою приваблюють різних покупців). Таким чином, з точки зору покупця різниця між двома суміжними підприємствами зменшується, клієнти кожного підприємства починають відноситися до нього все байдужіше й еластичність попиту зростає... Послідовне збільшення еластичності попиту, що відбувається таким чином, в кінцевому рахунку повністю усуне недосконалості ринку" [6, с. 101]. Таким чином, Дж. Робінсон несвідомо переносить акценти із дійсної конкуренції між безпосередніми учасниками ринку у сферу особливої форми потенційної конкуренції – конкуренції з боку товарів-замінників. Свобода входження в ринок у цьому сенсі носить універсальний характер, адже ступінь замінності – величина відносна.

Однак існує ціла низка обмежень, здатних запобігти реалізації перетворення монополістично конкурентного ринку в досконалий. Дія таких обмежень свого часу викликала гострі дискусії щодо спроможності монополістичної конкуренції як теоретичної моделі, здатної пояснювати реальну дійсність. Значення роботи Чемберліна, пише Блауг, було перебільшено: монополістична конкуренція може бути таким же рідкісним випадком, як і досконала конкуренція. Справа в тому, що більшість ринків і, що особливо важливо, роздрібна торгівля та ринок послуг, які, як здавалося багатьом, і являють собою ринки монополістичної конкуренції, демонструють наявність взаємозалежності припущень, характерну для олігополії. Така ситуація, вважає Д. Крепс, відрізняється від описаної в моделі монополістичної конкуренції; це модель локальної олігополії із вільним входом [10, с. 368].

Олігополія стала об'єктом дослідження вчених економістів ще в середині XIX ст. Щоправда сам термін "олігополія", будучи введеним в європейську лексику в 1516 р. Томасом Мором у його всесвітньо відомому романі "Утопія" [17, с. 59], до початку XX ст. майже не використовувався. Наприклад, А. Пігу для ідентифікації типу ринку, якому відповідає конкуренція між декількома продавцями, кожен із яких виробляє значну частку продукції, що поставляється на ринок, використовує термін "монополістична конкуренція" [20, с. 262].

Термін "олігополія" використовується економістами як такий, що означає певний тип побудови ринку, за якого сторона пропозиції представлена невеликою кількістю порівняно великих підприємств-продавців однорідної продукції або близьких субститутів [12, с. 164]. Щоправда, деякі економісти визначають олігополію не як ринок



небагатьох (як це робив Т. Мор), а як "конкуренцію небагатьох" [2, с. 309], підкреслюючи тим самим основну особливість цього типу побудови ринку. На ринках досконалої конкуренції та монополії відсутні будь-які види змагальності між продавцями. Особливість же олігополії полягає у загальній взаємозалежності поведінки підприємств-продавців. Підприємство-олігополіст не може не зважати на те, що обране ним співвідношення між рівнем ціни і кількістю продукції, яку воно зможе продати за цією ціною, залежить від поведінки його конкурентів, яка, у свою чергу, залежить від прийнятого ним рішення, тобто виникає новий тип конкурентних відносин – стратегічна конкуренція.

Стратегічною конкуренцією, спираючись на визначення стратегії в теорії ігор, можна вважати такий вид підприємницької поведінки, що враховує можливі варіанти поведінки його конкурентів і змінюється відповідно до останніх. При цьому взаємозалежними суб'єктами та, відповідно, суб'єктами стратегічної конкуренції можуть бути не тільки дійсні, а й потенційні учасники ринку. Адже при формуванні набору реакцій суб'єкти господарювання здатні враховувати можливі загрози входження нових конкурентів у ринок та запобігати їм, формуючи відповідні конкурентні стратегії. Йдеться про створення так званих "стратегічних бар'єрів входження в ринок". До числа останніх відносять надмірне розширення обсягу випуску, яке обмежує залишковий попит настільки, що входження нового учасника в ринок стає неприбутковим [9, с. 231], хижацьке ціноутворення, розмноження торговельних марок\* тощо. Проблеми стратегічної протидії потенційній конкуренції досліджували такі класики теорії галузевої організації, як А. Діксіт, Дж. Бейн, Ж. Тіроль та ін. [13].

У більш абстрактній формі проблема бар'єрів та їх впливу на конкуренцію піднімалася і раніше. На межі XIX—XX ст. А. Маршалл зазначав, що конкуренція є досконалою тільки тоді, коли входження в галузь є вільним [10, с. 359]. Продовжуючи цю думку декілька десятиліть потому В. Ойкен стверджував, що в рамках окремого закритого бар'єрами ринку конкуренція все ще може залишатися ефективною, проте досягнення загальноекономічної рівноваги виключає наявність бар'єрів, які формують перешкоди для вільного переливу капіталу та інших виробничих ресурсів між галузями [19, с. 349].

Ці та подальші дослідження Дж. Бейна, Г. Демсеца, Е. Фама і А. Лаффера стали джерелом революційного відкриття В. Баумолем, Д. Панцаром і Р. Віллігом феномену змагального ринку. Його революційність на відміну від аналогічних досягнень попереднього періоду (наприклад, розробки теорії монополістичної конкуренції, олігополії

---

\* Розмноженням торговельних марок називається стратегія дійсних учасників ринку, які пропонують усе нові й нові торговельні марки, аби заповнити всі ніші на ринку, що можуть забезпечити новим учасникам простір для прибуткового входження.

тощо) полягає не стільки у наближенні існуючої теорії конкуренції до реальної дійсності, скільки у формуванні нової теоретичної моделі конкуренції, ширшої за модель досконалої (чи навіть монополістичної) конкуренції, а отже більш прийнятної для пояснення основоположних засад поведінки реальних економічних агентів.

Замінити ідеал досконало конкурентного ринку на ідеал змагального, пропонують В. Баумоль, Д. Панцар і Р. Вілліг. При цьому змагальним ринком визнається ринок, входження на який є абсолютно вільним, а вихід – абсолютно безкоштовним [9, с. 116]. Легкий вхід на ринок і вихід з ринку забезпечують у рамках теорії змагальних ринків низькі ціни на рівні граничних витрат, вільний перелив капіталу між галузями та захист від неефективності виробництва незалежно від структури ринку. Автори теорії змагальних ринків зазначають, що ідеальна поведінка змагальних олігополій чи наявність у змагальній монополії стимулів до обмеження монополістичної діяльності не може без застережень відноситися до всіх олігополій чи нерегульованих монополій, що існують на практиці. Реальні ринки рідко бувають абсолютно змагальними, як і абсолютно конкурентними. Однак критерій змагальності формує більш широкий ідеал ринку, точку відліку для більшої спільності, ніж досконала конкуренція; він розширює область, у якій править "невидима рука" [9, с. 114].

Таким чином, статична теорія конкуренції із розвитком теорії олігополії та появою понять стратегічної та потенційної конкуренції позбувається своєї стрункості. Все частіше конкуренція проявляє свою дуалістичну природу. З одного боку, конкуренція являє собою ідеальну аналітичну модель ринку, що є методологічною основою дослідження економічної дійсності у певний визначений період часу; з іншого – це динамічна основа розвитку економіки, механізм досягнення та порушення рівноважного стану економіки, що відбувається у процесі боротьби внутріконкурентних протиріч.

Аналізуючи критичну масу наведених вище суперечностей між статичним та динамічним підходом до конкуренції, накопичену протягом тривалого періоду панування неокласичної парадигми в економічній теорії загалом та у теорії конкуренції зокрема, Ф. Хайек розводить поняття конкуренція та конкурентний ринок, що були недбало поєднані В. Джевонсом понад сто років тому і визначили характер і напрям розвитку економічної науки упродовж відповідного періоду. Він пише, що конкуренція є динамічним за своєю природою процесом, загальним принципом відбору ефективних форм економічного життя, тоді як конкурентна рівновага (досконала конкуренція) – являє собою статичну модель ринку, лише одну із можливих точок реального конкурентного процесу, що не є єдиною можливою і детермінованою [27, с. 38].

Конкуренція у Ф. Хайека – це процедура відкриття, цінність якої полягає в тому, що вона є непередбачуваною. Він називає її "методом виховання людського розуму" [25, с. 51]. Конкуренція з необхідністю, потребує раціональної поведінки як умови перебування на ринку. Шляхом конкуренції одні учасники як більш розумні примушують інших до змагання, до оспорювання результатів. У суспільстві, де раціональна поведінка приносить свої плоди, такі методи інші намагаються наслідувати. На думку Хайека, загальним правилом інтелектуального зростання суспільства є поразка консерваторів, що здійснюють опір новому. Конкуренція для нього – це процес доказу правоти меншості, коли більшість схиляється до дій, яких раніше не бажала. Вона посилює ефективність, змінює звички, закликає до більшої уважності, що є марним в безконкурентних умовах. "Конкурентів, – пише Хайек, – ми сприймаємо з роздратуванням, оскільки вони заважають нам спокійно жити. Однак за цими зовнішніми ефектами приховується непряма вигода решти" [25, с. 52].

Продовжуючи цю думку, представники теорії конкурентної еволюції, зокрема С. Уінтер і Р. Нельсон, зазначають, що наявність конкурентних відмінностей між фірмами у процесі суперництва обумовлює економічний розвиток системи в цілому, в якій фірма, з одного боку, є членом ділової популяції, тому неминуче відчуває на собі всі наслідки еволюції даного співтовариства, а з іншого боку – володіє власними традиціями у визначенні напрямку діяльності, обсягів потрібних ресурсів і технологій, тобто так званими "ключовими можливостями", що визначають характер її конкурентної стратегії [15, с. 23].

Отже, головна проблема економічного розвитку сьогодні полягає не в пошуку ефективного розподілу ресурсів із врахуванням технологій, як вважали представники теорії загальної рівноваги. У центрі уваги повинно опинитися питання специфіки динамічного розвитку фірм, виявлення сил, які потенційно можуть викликати позитивні зміни самої фірми, чи її оточення. Особливе місце серед таких сил, на думку автора статті, належить конкуренції в інтегрованому значенні цього терміна, запропонованому М. Портером. Він визначає конкуренцію на ринку як результат дії п'яти сил: суперництва між продавцями-конкурентами (горизонтальної конкуренції), загрозою появи нових конкурентів та загрозою появи товарів-замінників (потенційної конкуренції), контролю з боку постачальників та контролю з боку покупців (вертикальної конкуренції) [21, с. 32–33].

Саме таким стратегічним і динамічним є сучасне бачення конкуренції та її ролі в економічній теорії і практиці господарської діяльності. Пройшовши довгий шлях еволюції, категорія "конкуренція" збагатилася внутрішньо і проявилася у великій кількості різноманітних форм, про які йшлося вище. Вона стала більш об'ємним, універсальним індикатором економічного розвитку країни, регіону, світу як на сучасному етапі, так і в перспективі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Cournot A.* Mathematical Principles of the Theory of Wealth / A. Cournot. — New York, 1929.
2. *Gravelle H.* Microeconomics London / H. Gravelle, R. Rees. — New York, 1990.
3. *Hotelling H.* Stability in Competition / H. Hotelling // Economic Journal. — 1929. — Vol. 39.
4. *Jevons W. S.* Theory of Political Economy / W. S. Jevons. — 1<sup>st</sup> ed. — London, 1871.
5. *Kreps D. A.* Course in Microeconomic Theory / D. A. Kreps. — New York, 1990.
6. *Robinson J.* The Economics of Imperfect Competition / Robinson J. — London : Macmillan, 1933.
7. *Sraffa P.* The Lows of Returns under Competitive Conditions / P. Sraffa // Economic Journal. — 1926. — Vol. 36. — No 144. — Dec.
8. *Triffin R. M.* Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory / R. M. Triffin. — Cambridge, 1940. — P. 137–141.
9. *Баумоль В. Дж.* Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли / В. Дж. Баумоль // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5 : под общ. ред. А. Г. Слуцкого. — СПб. : Эконом. шк., 2003.
10. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг : пер. с англ., 4-е из. — М. : Дело Лтд, 1994.
11. *Войтинский В.* Рынок и цены: теория потребления, рынка и рыночных цен / В. Войтинский. — СПб., 1906.
12. *Гальперин В. М.* Микроэкономика : в 2 т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов ; общ. ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Эконом. шк., 1998. — Т. 2.
13. *Диксит А.* Роль инвестиций в предотвращении входа / А. Диксит // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5 : под общ. ред. А. Г. Слуцкого. — СПб. : Эконом. шк., 2003 ; *Bain J. S.* Barriers to New Competition / Joe S. Bain. — Cambridge : Harvard University Press, 1956 ; *Tirole J.* Dynamic Models of Oligopoly / Jean Tirole. — London : Harwood, 1986.
14. *Кларк Дж. Б.* Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. — М. : Гелиос АРВ, 2000.
15. *Лозова Г.М.* Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці : дисертація на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. [рукопис] / Г. М. Лозова. — К., 2002.
16. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии / Дж. С. Милль : пер. с англ. ; общ. ред. А. Г. Милейковсукого. — М. : Прогресс, 1980. — В 2 т. — Т. 1.
17. *Мор Т.* Утопия / Томас Мор : пер. с англ. А. И. Малеина. — М. ; Л., 1947.
18. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. — 1997. — № 3.
19. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики / В. Ойкен : пер. с нем. ; общ. ред. Л. И. Цедилина, К. Херрмани-Пиллата ; вступ. сл. О. Р. Лациса. — М. : Прогресс, 1995.

20. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. — М. : Прогресс, 1985. — В 2 т. — Т. 1.
21. *Портер М. Э.* Конкуренция / М. Э. Портер : пер. с англ. — М. : Вильямс, 2002.
22. *Самуэльсон П. Э.* Монополистическая конкуренция – революция в теории / П. Э. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы ; под. ред. В. М. Гальперина. — СПб., 1995.
23. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. — К. : Port-Royal, 2001.
24. *Стиглер Дж.* Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Эконом. шк., 2000.
25. *Хайек Ф. А.* Познание, конкуренция и свобода / Ф. А. Хайек. — СПб. : Пневма, 1999.
26. *Чемберлин Э. Х.* Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Э. Х. Чемберлин. — М. : Изд-во иностран. лит., 1959.
27. *Черненко С. О.* Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні : монографія / С. О. Черненко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006.

удк 168.33

## ПАРАДОКСИ НЕСКІНЧЕННОГО РЕГРЕСУ ТА РОЗПОДІЛУ СИНГУЛЯРНОСТЕЙ ЯК СТРУКТУРОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ "ЕКЗИСТЕНЦІЙНОГО ВАКУУМУ"

НІМЧИН С., викладач Української медичної стоматологічної академії (м. Полтава)

**Н**а сучасному етапі становлення європейської філософії та культури вагому роль відведено висвітленню питань, пов'язаних із означенням явищ, що впливають на зміну суб'єкта "безособистісним та доіндивідуальним полем". Ці так звані "сингулярності" утворюють множини, які не підкоряються ієрархічним і авторитарним законам. Вони являють собою чисті відмінності, антизагальності, котрі є безособовими та доіндивідуальними, займають простір несвідомого і мають здібність до комунікації, завдяки наявності своїх відмінностей. Відношення, яке передбачало відмежованість суб'єкта від усього іншого світу, в постінформаційному суспільстві має нагоду зберегтися лише як нередукований залишок "самості" індивіда, як структуро-

---

© Німчин С., 2009

20. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. — М. : Прогресс, 1985. — В 2 т. — Т. 1.
21. *Портер М. Э.* Конкуренция / М. Э. Портер : пер. с англ. — М. : Вильямс, 2002.
22. *Самуэльсон П. Э.* Монополистическая конкуренция – революция в теории / П. Э. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы ; под. ред. В. М. Гальперина. — СПб., 1995.
23. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. — К. : Port-Royal, 2001.
24. *Стиглер Дж.* Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Эконом. шк., 2000.
25. *Хайек Ф. А.* Познание, конкуренция и свобода / Ф. А. Хайек. — СПб. : Пневма, 1999.
26. *Чемберлин Э. Х.* Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Э. Х. Чемберлин. — М. : Изд-во иностран. лит., 1959.
27. *Черненко С. О.* Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні : монографія / С. О. Черненко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006.

удк 168.33

## ПАРАДОКСИ НЕСКІНЧЕННОГО РЕГРЕСУ ТА РОЗПОДІЛУ СИНГУЛЯРНОСТЕЙ ЯК СТРУКТУРОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ "ЕКЗИСТЕНЦІЙНОГО ВАКУУМУ"

НІМЧИН С., викладач Української медичної стоматологічної академії (м. Полтава)

**Н**а сучасному етапі становлення європейської філософії та культури вагому роль відведено висвітленню питань, пов'язаних із означенням явищ, що впливають на зміну суб'єкта "безособистісним та доіндивідуальним полем". Ці так звані "сингулярності" утворюють множини, які не підкоряються ієрархічним і авторитарним законам. Вони являють собою чисті відмінності, антизагальності, котрі є безособовими та доіндивідуальними, займають простір несвідомого і мають здібність до комунікації, завдяки наявності своїх відмінностей. Відношення, яке передбачало відмежованість суб'єкта від усього іншого світу, в постінформаційному суспільстві має нагоду зберегтися лише як нередукований залишок "самості" індивіда, як структуро-

---

© Німчин С., 2009

логічна характеристика реальності. Саме тому зрозуміле проголошення сучасною західною (особливо французькою) філософією несуттєвості дуалізму суб'єкта та об'єкта, буття та свідомості, сутності та явища. Утворюючи не тільки парадокси нескінченного регресу, а й являючи собою модифіковану структурологічну складову "екзистенційного вакууму" як такого, сингулярності не позбавлені акцентуації в сучасному європейському мисленні та займають провідне місце у багатьох філософських розвідках.

У контексті досліджуваної проблематики варті уваги наукові доробки Ж.-П. Сартра, Ж. Дельоза, Ж. Батая, Ж. Бодрійара. Автори, виводячи на авансцену розгляду нові поняття та категорії, примушують їх виконувати надзвичайно важливі функції: поєднувати протилежні сенси, руйнуючи будівлю раціо та водночас виступати найвагомішою характеристикою міркувального процесу, доводячи можливість неможливого. Виокремлений із речення, сенс стає незалежним від останнього, оскільки призупиняє як його ствердження, так і заперечення. І тим не менш, сенс – це всього лише швидкоплинний, перебіжний, тонучий двійник речення, наприклад: світло без сонця, дим без вогню. Ці парадокси (парадокс нескінченного регресу та парадокс стерильного подвоєння) складають два терміни альтернативи: або одне, або інше. Перший примушує з'єднати разом найвеличнішу силу з повним знесилення. Другий ставить споріднену задачу, яку пізніше буде вирішено, а саме: як пов'язати стерильність сенсу по відношенню його щодо речення, із якого його власне і було виділено, із могутністю його генези по відношенню до відносин речення. В усякому випадку, напевно навіть, у першому, більш-менш детальному наближенні, чітко усвідомлюється той факт, що ці обидва парадокси протистоять один одному.

Головний персонаж Ж.-П. Сартра – Пабло Іббіста – має тільки два шляхи як відповісти суб'єкту і цивільному, в разі допиту. Перший, і це ймовірно, не припустимо з точки зору здорового глузду – сказати відверто, щиро правду, щодо приховування Рамона Гріса; та інший, який і було застосовано головним героєм – відповідь, що начебто не повинна мати нічого спільного зі здоровим глуздом: шукати там, де ймовірніше за все поміркована, розсудлива людина, не повинна була б бути на той час – на цвинтарі "Безумовно, мені було б достеменно відомо, де знаходиться Гріс. Він приховувався у своїх двоюрідних братів, у чотирьох милях за містом. Також, чітко я знав, що не видам його сховища, тільки якщо вони не почнуть чинити мені тортури (але, здається, вони про це навіть і не розмірковували). Все це було для мене стовідсотково зрозуміло, не викликало жодного сумніву і, в цілому, не скільки не цікавило" [1, с. 177–195]. "Прагнення до кращого для людини просто необхідно, інакше всі його зусилля буде зведено нанівець. Але і в той самий час вона повинна вміти задовольнятися лише поступовим процесом наближення до мети, який ніколи не

передбачає її повного досягнення" [2, с. 190]. Якщо це дійсно так, то у чому ж тоді сенс життя? Необхідно чітко та ясно усвідомити собі ту істину, що людина існує в іншій площині буття, ніж, скажімо, свічка, яка стоїть на столі та поступово тоне згоряючи, доки не згасне взагалі. Існування свічки (за висловом Гайдегера "Vorhanden – Sein") можливо пояснити, як власне процес згоряння. Людині ж притаманна принципово інша форма буття. Людське існування приймає форму історичного буття, яке – на відміну від тварин – завжди входить до історичного простору ("структурований" простір, за Л. Бінсвангером, та "темпоральна динаміка" як таємниця (секрет) статичного устрою часу за Сартром) і невід'ємні від системи закони та відносини, що покладено у фундацію цього простору. "Деякою мірою закони природи здорового глузду, логіки, являють собою панацею від невідомості, а сама віра у непорушність законів виявляється більш ірраціональною та менш логічною, ніж просто неупереджений погляд на речі: логічно не гарантовано, що завтра під операцією додавання буде розумітися те саме, що сьогодні (американський філософ-аналітик Сол Кринке), нічим не гарантовано, що взагалі буде "завтра" [3, с. 156].

Цією системою відносин завжди керує сенс, хоча він може бути і не вираженим чітко, а ймовірно, і зовсім не підпадати під змогу бути висловленим. Можливо життєдіяльність мурашника і можна вважати цілеспрямованою, але, напевне, ніяк не усвідомленою; а там, де відсутній сенс, історичний процес стає унеможливленим. Мурашникове "угруповання" не має історії, й у разі порівняння із замкненим людським угрупованням, вони стають прикладом тотожності та онтологічної темпоральності. "...Час – це не лише незмінний порядок для визначеної множини: за пильнішого розгляду темпоральності констатуємо *факт* послідовності, тобто факт, що деяке "після" *стає* якимось "перед", що теперішнє *стає* минулим, а майбутнє – попереднім майбутнім" [4, с. 205]. Саме це у Ж.-П. Сартра носить назву "темпоральної динаміки". У темпоральній динаміці й слід шукати секрет статичного устрою часу. Отже, слід розмежовувати ускладнення. Дійсно можливо розглядати темпоральну статистику як певну формальну структуру темпоральності – це саме те, що Кант проголошує порядком часу і що відповідає матеріальному потоку як динаміка, чи ще простіше "ходом часу". "Нормальна" людина (і з позиції сенсу "середньої", й у сенсі "що відповідає етичним нормам та вимірам") тільки інколи може дозволити собі відключитися від усього, крім моменту, що переживається, і то лише до деякого ступеню" [2, с. 159].

На сьогодні у більшості випадків люди позбавлені напруги. Цим вони зобов'язані перш за все описуваній втраті сенсу, що за роздумами В. Франкла має назву "екзистенційного вакууму", чи "фрустрації прагнення до сенсу" [2, с. 308]. "Він примушує себе жити виключно тим, що йому відомо, обходитись лише тим, що є, і не припускатися втручання того, у чому немає впевненості" [5, с. 48].



Однак людина, полишена напруги, схильна до того, щоб створювати її іншим, і це, ймовірно, може набувати як здорові, так і хворобливі форми. "Естетична достовірність надає множинність істин, котрі, однак, не поєднуються з думкою у процесі пізнання. Вони істинні остільки, оскільки існують, оскільки вони опуклі та рельєфні. Водночас вони абсурдні, оскільки не задовольняють вимогам і запитам розуму, протистоять йому у своїй холодній ірраціональності. Ця, з'явившись невідомо звідки, ірраціональність видає глибинні мотиви, далекі від здорового глузду: "Аби думка спроможна була відкрити у мерехтливому люстерку явищ одвічні зв'язки, які здатні звести ці явища і одночасно самих себе до єдиного принципу, тоді можливо було б говорити про її вдачу, порівняно з якою міф про райську царину мав би лише вигляд посміховища, що водночас ще й є підробкою" [5, с. 19].

Щодо здорових форм, то функція спорту як хобі, чи просто хобі у чистому вигляді, як раз і можуть бути запропоновані у вигляді прикладу своєрідної вседозволеності людини щодо реалізації своїх потреб у напрузі, які добровільно постають перед самим собою і тих яких їм власне і бракує з боку невибагливого суспільства. Таким чином, немає жодної підстави разом із німецьким антропологом (*Antropologische Forschung. Rowohlt, Hamburg, 2006*) сумувати з приводу відсутності сучасного світського аналогу, що існував у Середньовіччі – цноти аскетизму [6]. Що стосується нездорових форм створення напруги безпосередньо поміж молоді, то можна навести приклад: у разі коли молода особа уникає своїх повсякденних обов'язків зазначених у темпоральній динаміці, тетично порівнюючи їх із формою "замкненого суспільства" з його ситуацією безвиході, шляхом свідомого пошуку забуття у позаетичних вимірах. У періоди таких мимоволі та штучно спричинених ситуацій позаконтрольного стану, людина, час від часу, свідомо скидає з себе тягар власної, дійсної відповідальності. Однак за своєю суттю, в кінцевому результаті, людина постійно підпорядкована диктату вимог і настанов, які і повинна "творчо" перетворювати у життя. "Творчо" взято у лапки, бо принаймні тільки мізерна частина фахівців та професіоналів у різних верствах, галузях і прошарках суспільства здатна виконати це на рівні справжніх, творчих (!!!) вимог. Це і позначає, що більшість направляє свій "творчий" потенціал на те, аби потрапити у позаетичний вимір та поглинутися відчуттям власного бажання. "Виразність перетворюється у "позу", завжди єдину у своєму роді: "І все таки випадали хвилини, коли він, повернувшись до себе в кімнату, в абсолют зосереджений на самому собі, міг відчувати не висловлюване гумористичне задоволення, постоявши на одній нозі у виразній позі, чи, викинувши антраша, дати стусана усьому світу і заслати його до Дідька" [7, с. 42].

Ніхто з нас не гарантований від цієї небезпеки, яку Шелер характеризував як захопленість засобами здійснення таких диктатів, за

умов існування яких, забуто головну мету – саме ці вимоги. Сюди ж слід додати численну множинність тих, хто, напружено працюючи упродовж усього тижня, наприкінці (скажімо умовно в неділю, хоча й не факт) опиняються охопленими відчуттям спустошеності та беззмістовності власного життя, – день чи час (як відрізок існування), вільний від справ, примушує їх усвідомлювати це відчуття. Такі люди, свого роду жертви екзистенційного абсурду, намагаються увійти в позаетичний вимір для порятунку від жаху внутрішньої спустошеності.

Хоча питання щодо сенсу життя найбільш часто та особливо суттєво мають прояв у юності, вони можуть виникати й у більш зрілому віці, наприклад, як наслідок глибокого душевного потрясіння. Так само як і занепокоєність підлітка цим питанням ніяк не є хворобливим симптомом, душевні страждання та кризи вже дорослої, доволі сформованої людини, що переймається пошуками змісту власного життя, також не мають нічого спільного із патологією. "І все ж, мені хотілося б зрозуміти, чому я себе поводжу так, а не інакше. Чому я передбачаю здохнути але не видати Рамона Гріса? Чому? Адже я більше не любив Рамона. Моя дружба до нього померла на виході ночі: тоді ж, коли померла моя любов до Конче і моє бажання жити. Безумовно я завжди його поважав, це була людина стійка. І все ж таки зовсім не з цього приводу я погодився померти замість нього: його життя коштувало мені дорожче за моє – будь-яке життя не варте ні копійки. Коли людину штовхають до муру і палять по ній, до тих пір, доки віна не подохне: хто б це не був – я, чи Рамон Гріс, чи хто-небудь третій – все це принципово рівноцінно" [8, с. 192]. Інакше б (маючи на увазі патологію), нам необхідно було б виставити цей діагноз принаймні 75 % наших сучасників. Екзистенційний абсурд, разом із його лінгвістичними та феноменологічними складовими, і призводить до тих психологічних станів та розладів, первиною ознакою яких і виступають як незміні складові: замкненість, самота, усамітнення, власна незапитанність, автентичне відчуження, онтологічна негачія, нещирість, так і врешті-решт "буття-для-себе", як межа, щодо входу в екзистенційний психоаналіз. "Ніхто не може жити одним лише екзистенційним існуванням" [9, с. 86].

Людей, чия віра в усвідомленість, у розмисли щодо власного існування, підірвана однією зі згаданих вище помежованих із кризою ситуацій (наприклад: чи має його власне подальше життя сенс в аспекті усвідомленості власної незапитаності, чи у світлі неповного розкриття, чи не реалізації творчих потенцій, а у зв'язку із цим і перетворення, а точніше перехід його життя в русло відтепер вже чітко та свідомо фіксованого екзистенційного абсурду) стає все більше і саме тому, вони повинні заслуговувати якомога ретельнішої уваги до себе та до свого власного "Я". "Досвід поза культурою – досвід переживання смерті – являє собою "осердя" усіх "помежованих ситуацій".

Діапазон останніх настільки великий, що охоплює як переживання смерті у "творчому екстазі", що викидає людину за межі світу об'єктів з його жорстоким розподілом на "добро" та "зло" [10], так і атрофованість відчуття сенсу на межі самогубства: "Поступово закрадається думка про самогубство; взявши до рук револьвер, я остаточно втратив сенс слів "надія" та "відчай" [11, с. 59].

Вони поволі втрачають той духовний остов, який може бути відроджено тільки безмежним життєстверджуючим світоглядом. Не маючи такого остову (який, до речі, не обов'язково повинен бути чітко та ясно усвідомленим і сформульованим, з метою виконати свою функцію), людина виявляється не здатною в досить складні періоди свого існування зібрати всі необхідні на те сили, щоб протистояти складності долі чи й навіть чинити опір насуваючому на неї абсурду. "Напруга доводиться до найвищої позначки, і ця найвища напруга одночасно нестерпний біль та найгостріша насолода [12, с. 234].

"Чим затамувати мою спрагу? Яке серце, яке божество безмежне, яке озеро, аби напоїти мене? Ні в цьому світі, ні в іншому немає нічого відповідного щодо мене. Адже я знаю, мені потрібно лише одне: неможливе. Неможливе! Я шукав його на перетинах світу, на краю своєї душі" [13, с. 313]. Від початку ця ситуація носить назву "байдужість до іншого" (за Сартром). Тож у такому разі йдеться про своєрідну сліпоту щодо інших. "Цей стан сліпоти може тривати довго, стільки, скільки заманеться моїй фундаментальній нещирості, може, з перепочинками, розтягнутися на багато років, на все життя; є люди, які помирають не підозрюючи, – крім коротких і страшних митей осяяння, що таке *інший*" [4, с. 531]. Навіть якщо спробувати повністю пірнути у цей стан, спробувати бути поглинутим ним, ми й далі все чіткіше та чіткіше фіксуватимемо та відчуватимемо на собі його недостатність. "Все рівноцінно", – проголошує Калігула, чи, іншими словами, "Ніщо" не має цінностей перед обличчям незворотної смерті. "Філософствуючий потвора-просвітник парадоксально доладний у позиції проти всіх в думках, злочинний перед усіма у дійсності" [14, с. 131].

"І, як усяка нещирість, сам цей стан дає нам мотиви, щоб вийти з нього: адже сліпота щодо інших спричиняє водночас і зникнення всякого пережитого сприйняття моєї *об'єктивності*. А проте інший як свобода і моя об'єктивність, як моє відчужене – *Я є тут*, не помічені, не тематизовані, а дані в самому моєму сприйнятті світу й мого буття у світі. Контролер квитків, навіть якщо розглядати його як чисту функцію, відсилає мене самою своєю функцією до буття-зовні, дарма що це буття-зовні не сприйняте і його годі сприйняти" [4, с. 531]. Це має місце саме тому, що більшість людей навіть не робить спроби усвідомлювати своє буття, не тільки перед смертю, чи скажімо у момент потрапляння в одну із ситуацій помежованого характеру, а й впродовж усього свого існування. Щодо них, то цей процес так і

лишиться неподоланим, і знаходячись "у-бутті-для-себе", вони не тільки не хочуть, але й не можуть створити ситуацію, у якій вони здатні були б до сприйняття абсолютної суб'єктивності іншого "Я", основу свого власного "буття-у-собі", і водночас створити "буття-для-іншого." Звідси й виникає постійне відчуття ніби чогось бракує, стан якогось не затишку. Від початку це відчуття виникає в тієї людини, що здатна створити "буття-для-іншого" та відчуті первісну пробу сприйняття суб'єктивності іншого через його "об'єктивність-для-мене". "Я намагаюсь керувати державою у котрій домінує неможливе". На думку А. Арто, театр "призводить до зняття звичних людських обмежень і людських можливостей, а також до нескінченного поширення меж того, що зветься реальністю" [15, с. 212].

Отже, якщо сенс як двійник речення байдужий щодо твердження чи заперечення, у разі, якщо він не активний та не пасивний – то аж ніяка форма речення не здатна вплинути на нього. Сенс абсолютно не піддається змінам від речення до речення, від тези до тези, що протиставляються з точки зору якості, кількості, відносин чи й навіть людяності. Адже всі ці точки зору безпосередньо стосуються позначення та його різноманітних аспектів реалізації, тобто втілення та положення речей. Однак вони не впливають ні на сенс, ні на вислів чи тезу. Розглянемо від початку якість ствердження чи заперечення: тези "Бог є" та "Бога немає" повинні мати один і той самий сенс з огляду на автономію щодо відношення до існування денотата. Розмисли такого роду можна зустріти вже у XIV ст. Йдеться про парадокс Миколи д'Аутреко (*cotradictoria ad invicem idem significant*), що викликав чимало осуду на адресу автора [16].

Далі потрібно розглянути кількість: усі люди білі, жодна людина не біла, деякі люди не білі... І відновлення: сенс повинен лишатися тим самим і у випадку зворотних відносин, оскільки відносини, стосуючись сенсу, завжди встановлено в обох сенсах одразу, а це позначає, що вони знову і знову повертають нас до всіх парадоксів божевілля та запаморочення. Сенс – це завжди подвійний сенс. Він виключає можливість присутності (наяви) у даному відношенні "здорового глузду". Події ніколи не являють собою причину одне одного. Скоріше за все, вони вступають у відносини "над-причетності", деякої нереальної, з ознаками привиду казуальності, яка нескінченно, знов і знов, дається взнаки у цих двох сенсах. Ми не можемо бути молодшими і старшими водночас, в одному і тому самому відношенні, але саме в один і той самий час і в одному й тому самому ж таки відношенні ми повстаємо саме такими. Звідси ті незчисленні приклади, так характерні творам абсурду, з яких шляхом протиріччя і вимальовується гармонія онтологічного доведення. "Саме принципова неможливість одночасного існування перед свідомістю нескінченної низки термінів, так само як і їхня реальна відсутність усіх, крім одного, і

стають основою об'єктивності. Будучи присутні, ці враження – навіть у нескінченній кількості – розчиняються в суб'єктивності, саме їхня відсутність дає їм об'єктивне буття" [4, с. 27–28]. Рухи, думки, відчуття підкоряються інерції надособистісних механізмів. Людина, надана сама собі, починає думати про те, що думає орудувач. Людина, затиснена у лабеті кризи судового упорядкування, раптом розуміє, що вона не має слова, точніше, її слово нічого не варте в очах судді: "Виходило якось так, що моя справа розглядалась поза мною. Все проходило без моєї участі. Вирішувалась моя доля і ніхто не питав мене, що власне я про це думаю"; "мене зведено до нуля" [17, с. 319]. Несвідоме усунення людини від самої себе, неможливість належати самому собі стає очевидною у невблаганній "зухвалій очевиді" смертельного вироку: "Смерть пацієнта вирішено від першої хвилини остаточно та незворотно. Тут все твердо, непорушно, встановлено одразу й до віку. Невідхильно. Якщо ж деяким дивом ніж заїло, все розпочнеться від початку. А тому – прикра неадаптивність: засуджений самотійно вимушений бажати, щоб машина працювала безвідмовно... Саме тут і приховано таємницю відмінно налагодженої справи. Засуджений так чи інакше опиняється у згоді з тими, хто його страчує. Він зацікавлений у тому, щоб все йшло без заминки" [17, с. 389].

Світ втрачає внутрішній вимір, перетворюється у "геометричний всесвіт" (Гіренок), де у буквальному сенсі слова "читають по душах", чи роблять душі здатними до їх прочитування. Саме у такому світі "кожен, хто не плаче на похоронах своєї матері, ризикує бути засудженим до страти" [17, с. 319]. Людина перетворюється у геометричну фігуру світу, внутрішній світ формалізовано, знято всі неадаптивності між "обличчям" і "сподом", між сутністю та існуванням, хоча продовжують говорити про те та інше.

Одновимірний світ має деяку надзорстоку логіку, де все, починаючи від виразу обличчя на похоронах матері, до сонця, провокуючого вбивство на пляжі, визначають долю людини. Логіка стає таким же маревним неведенням, як і відсутність логіки в описах реальності, яке пропонує Шестов, і за кожним спокоєм приховується неспокій, за кожним упокорюванням божевілля, за кожним порядком хаос, за кожною формою вічно голодне чудовисько, за кожним перехрестям нещасний випадок, за кожним життям смерть. І в тому, і в іншому випадку прагнення до реальності обертається описом того, що ближче за все до жахливого сновидіння. Тут має місце ефект протилежний (зворотний) до того, який можна спостерігати у Достоевського чи Кафки. Фантастичні припущення, до яких періодично вдається Достоевський, та надістотні зав'язки, до яких постійно апелює Кафка, допомагають дослідити помежовану реальність людського буття, втраченого поміж канцелярських паперів та нескінчених діалогів наодинці

сам із собою. Що стосується Камю, то абсолютна відсутність фантастичних припущень саме постає як одне велике фантастичне припущення: у "геометричному світі" можливо існувати.

Можливо, саме тому свідомість, у якій і набуває реальності цей світ, постає як дещо штучне, нереальне чи нелюдяне. Один із критиків зауважив, що у разі якщо Мерсо людина, то людське життя неможливе. Інший автор, навпаки, знімає усі протиріччя: "Загадка Мерсо, приваблюючи до себе не одне покоління читачів та критиків... напевне у тому і полягає, що він не людина, а деяка філософська еманация, "абсурдизм" з людським обличчям та тілом" [18, с. 11]. Однак ефект ірреальності пов'язано ще і з тим, що для свідомості, яка веде опис реальності, ця реальність є "сторонньою", а не власною. У всього наведеного вище, стосовно об'єктивного буття та його подвійних стандартів, один і той самий сенс.

І, нарешті, звернемося до модальності: чи могли б можливість, реальність та необхідність означеного об'єкта вплинути на сенс? Подія, зі свого боку, повинна мати одну й ту саму модальність як у минулому, так і в майбутньому, відповідно до якої вона подрібнює своє сучасне до нескінченності. За умов, якщо подія можлива у майбутньому і реальна в минулому, то необхідно, щоб вона була одразу і можливою, і реальною, оскільки вона одночасно поділена між ними. Це без сумніву, бо "...минуле, теперішнє та майбутнє – не слід розглядати як колекцію "даних", із яких треба скласти суму, наприклад, як нескінченну низку "тепер", у якій одних ще немає, а інших – уже немає, але вони вже сутні як структурні елементи якогось первісного синтезу. Інакше ми відразу зіткнемося з парадоксом: минулого більше немає, майбутнього ще немає, а миттєве теперішнє, кожний добре знає, – його немає взагалі, воно – межа нескінченного ділення, безрозмірна вихідна" [4, с. 174]. Чи позначає це, що вона [подія] необхідна? Пригадаймо парадокс випадкового майбутнього і його важливість щодо стоїчної думки. Однак гіпотеза необхідності знаходиться у спокої на застосуванні принципу протиріччя до речення, проголошуючого майбутнє. Саме тут стоїки йшли на дивні речі, аби уникнути необхідності і стверджувати "зумовлене" поза створенням останнього\*.

Для нас краще залишити цей хід думки, навіть якщо він і веде до перевідкриття тези стоїків, хоча і з іншої точки зору. Бо принцип протиріччя стосується як можливості реалізації позначення, так і мінімальної умови сигніфікації; але, може статися, він не матиме відношення до сенсу: ні можливе, ні реальне, ні необхідне, ні передбачуване...

---

\* З приводу парадоксу можливих майбутніх і його значення для стоїчної думки, див. дослідження Р.М. Schuhl, *Le Dominateur et les possibles*, Paris, P.U.F., 1960.

Подія зосереджується у висловлюючому її реченні, а також оживлюється у речах на поверхні і на зовнішній стороні буття. А це і є "передбачуване". Звідси виходить, що подія повинна викладатись реченням як майбутнє, але не у меншому ступені ще й те, що речення зумовлює подію як минуле. Один із головних технічних прийомів абсурду полягає у тому, що подія подається двічі, – саме тому, що все проходить посередництвом мови та всередині мови. Один раз подію надано у реченні, де вона зосереджується, і ще раз у положенні речей, де вона раптово виникає на поверхні. Одного разу подію надано у контексті сповіді, пов'язуючи його із реченням, а інший раз у поверхневому ефекті, який пов'язує її з буттям, з речами і з положенням речей. Але чи є необхідність викладати подію двічі, – адже обидва [випадки] завжди існують в один і той самий час, так як вони – дві неподільні сторони однієї й тієї самої поверхні, чії внутрішні та зовнішні [сторони], чії "наполегливість" та "над-буття", минуле та майбутнє завжди знаходяться у "взаємо-зворотній сув'язі".

Як підвести підсумок цим парадоксам нейтральності, демонструючим сенс, як дещо незалежне від модусу речення? Філософ Авіценна вирізняв три стани сутності й універсальності – по відношенню до інтелекту, мислячому сутність в цілому; та поодинокі – по відношенню до окремих речей, у яких вона втілюється. Однак жоден із цих станів не є сутністю сам по собі. Тварина – це ніщо інше як тільки тварина (*animal non est animal tantum*). Вона байдужа до універсального поодинокого, особливого та загального\*. Перший стан сутності – це сутність як позначена (*signifée*) реченням у порядку поняття чи понятійних імплікацій. Другий стан сутності – це сутність як те, на що вказує (*designée*) речення у конкретних речах. І нарешті третій стан сутності – це сутність як сенс, сутність як висловлене – і завжди з цією притаманною йому сухістю (*animal tantum*), зі своєю розкішною стерильністю чи нейтральністю. Сенс байдужий до універсального та поодинокого, загального та частки, особистого та колективного, а також до ствердження чи заперечення і так далі. Коротше, він байдужий до всіх опозицій тому, що останні – тільки модуси речення, котрі взято у відношеннях денотації та сигніфікації, а не аспекти сенсу, що висловлюються реченням. Чи не домінує у такому випадку статус чистої події з притаманною йому фатальністю, по відношенню до всіх цих опозицій: ні часткове, ні публічне, ні колективне, ні індивідуальне... Чи не є сенс більш лякаюче всемогутнім у такій нейтральності – всемогутнім у тій мірі, у якій він постає одразу всім цим речам?

\* Див. коментарі Ет'єна Жільсона у *L'Être et l'essence*, ed. Vrin, 1948, pp. 120, 123.

Зі щойно розглянутого парадоксу виходить ще один: речення, що позначають несумісні об'єкти мають сенс. Однак їх денотація при цьому абсолютно не виконана. Відсутня в них і сигніфікація, яка визначала б саму можливість такого виконання. Ці об'єкти існують без значення, тобто вони абсурдні. Тим не менш, їх не позбавлено сенсу, і не можливо змішувати два поняття – абсурд та нонсенс. Міркування з цього приводу було викладено вище.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Сартр Ж.-П.* Стена / Ж.-П. Сартр. — М. : Полит. лит., 1992.
2. *Франкл В.* Человек в поисках смысла : сборник / В. Франкл. — М. : Прогресс, 1990.
3. *Лосев А.* Диалектика мифа // Лосев А. Миф. Число. Сущность. — М. : Мысль, 1994.
4. *Сартр Ж.-П.* Буття і Ніщо. Нарис феноменологічної онтології / Ж.-П. Сартр. — К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001.
5. *Гиренок Ф.* Пато-логія русского ума. — М. : Аграф, 1998.
6. *Leonhoff I.* Antropologische Forschung. Rowohit / I. Leonhoff. — Humburg, 2006.
7. *Кьеркегор С.* Повторение / С. Кьеркегор. — М. : Лабиринт, 1997.
8. *Сартр Ж.-П.* Нудота // Сартр Ж.-П. Нудота. Мур. Слова. — К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 1993.
9. *Большов О.* Философия экзистенциализма / О. Большов. — СПб. : Лань, 1999.
10. *Бердяев Н.* Истина и откровение / Н. Бердяев. — СПб. : Изд-во РХГИ, 1996.
11. *Батай Ж.* История глаза / Ж. Батай // Ненависть к поэзии. — М. : Ладомир, 1999.
12. *Гайденко П.* Трагедия эстетизма / П. Гайденко. — М., 1970.
13. *Камю А.* Калигула : соч. в 5 т. / А. Камю. — Х. : Фолио, 1998. — Т. 1.
14. *Великовский С.* Умозрение и словесность / С. Великовский. — М. ; СПб. : Унив. кн., 1998.
15. *Арто А.* Театр и его двойник / А. Арто. — М. : Мартис, 1993. — С. 212.
16. *Elie H.* H.Maurise de Gandillac, Le Mouvement doctrinal du 10e au 14e sicle / Hubert Elie. — Paris : Bloud ed Gay, 1951.
17. *Камю А.* Посторонний. Чума : романы / А. Камю. — Х. : Фолио, 1999.
18. *Ерофеев В.* Мысли о Камю // Камю. Избранное. — М. : Фабр, 1993.