

НАРОДНА УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ  
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Монографія

За загальною редакцією О. Л. Яременка, Г. В. Строкович

Харків  
Видавництво НУА  
2008

УДК 658(477)  
ББК 65.9(4УКР)290-212.1  
У67

*Рекомендовано до видання Вченою радою  
Харківського гуманітарного університету  
«Народна українська академія».  
Протокол № 4 від 27.10.2008*

**Авторський колектив**

О. Л. Яременко, О. М. Панкратова, В. Г. Яременко, Е. І. Цибульська,  
О. Є. Дахнова, Г. Б. Тимохова, Л. В. Нечипорук, Г. В. Строкович,  
Ю. С. Потьомкін, Є. Ф. Пеліхов, І. В. Гур'єва, О. Є. Сомова

**Рецензенти:**

д-р екон. наук, проф. *О. М. Ястремська*  
(Харківський національний економічний університет);  
д-р екон. наук, проф. *Л. С. Шевченко*  
(Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого);  
д-р екон. наук, проф. *В. М. Соболев*  
(Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна).

**Управління** розвитком суб'єктів господарювання : монографія /  
У67 [авт. кол.: О. Л. Яременко, О. М. Панкратова, В. Г. Яременко та ін.] ; за  
заг. ред.: О. Л. Яременка, Г. В. Строкович ; Нар. укр. акад. — Х. : Вид-во  
НУА, 2008. — 500 с.

У монографії розглянуто питання генезису й розвитку суб'єктів господарювання, досліджено низку інституціональних чинників їх розвитку; проаналізовано вплив суб'єктів господарювання на механізм формування конкурентоспроможності національної економіки; проаналізовано теоретичні основи управління розвитком; розглянуто оцінку економічної ефективності технічного переозброєння суб'єкта господарювання як одного з чинників розвитку та вартісну оцінку рівня його конкурентоспроможності.

Рекомендовано для наукових та практичних працівників, які досліджують проблеми розвитку, а також для викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

**УДК 658(477)**  
**ББК 65.9(4УКР)290-212.1**

© Народна українська академія, 2008

## ВСТУП

Жодний суб'єкт господарювання не може дозволити собі перебувати в стані стабільності. Під стабільністю в даному випадку розуміється незмінність, приведення до постійного, стійкого стану параметрів виробничої системи. Це зумовлено, в першу чергу, постійними змінами як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищах, такими як динамічність законодавчої бази, організаційних перетворень, інфраструктурного забезпечення, рівня конкурентоспроможності та потенціалу, а також багатьма іншими. Якщо суб'єкт господарювання не буде адекватно реагувати на зміни, що відбуваються як на мікро-, так і на макрорівні, то в результаті така поведінка призведе до погіршення його фінансово-економічного стану, а потім – і до ліквідації. У зв'язку з цим проблема розробки заходів, спрямованих на зміцнення існуючого стану суб'єкта господарювання, а також визначення перспективних напрямів його розвитку набуває нового якісного значення. Назріла необхідність формування таких стратегічних заходів, які дозволили б підвищити темпи розвитку суб'єктів господарювання.

Викладені в монографії теоретичні та методичні положення є взаємопов'язаними та становлять єдиний комплекс науково-практичного забезпечення, яке має певне теоретичне та прикладне значення в сучасних умовах. Монографія складається з десяти розділів, матеріали надано в логічній послідовності.

У першому розділі розглянуто генезис і розвиток суб'єктів господарювання (О. Л. Яременко, О. М. Панкратова).

У другому розділі досліджено корупцію в системі інституціональних чинників розвитку суб'єктів господарювання (В. Г. Яременко).

У третьому – проаналізовано вплив суб'єктів господарювання на механізм формування конкурентоспроможності національної економіки (Е. І. Цибульська).

Четвертий розділ присвячено інфраструктурному забезпеченню розвитку суб'єктів господарювання (О. Є. Дахнова).

П'ятий – дослідженню кредитного механізму управління суб'єктами господарювання (Г. Б. Тимохова).

У шостому розділі розглянуто страхування як механізм управління ризиками суб'єктів господарювання (Л. В. Нечипорук).

Сьомий розділ присвячено аналізу теоретичних основ управління розвитком суб'єктів господарювання як динамічних систем (Г. В. Строкович).

Восьмий розділ присвячено дослідженню корпоративних відносин як чинника розвитку суб'єктів господарювання (Ю. С. Потьомкін).

У дев'ятому розділі розглянуто оцінку економічної ефективності технічного переозброєння суб'єкта господарювання (Є. Ф. Пеліхов, І. В. Гур'єва).

У десятому розділі досліджено вартісну оцінку рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання (О. Є. Сомова).

Висвітлені в монографії положення уточнюють і розвивають теорію та практику управління розвитком суб'єктів господарювання, а саме: дозволяють дослідити розвиток суб'єктів господарювання; розглянути корупцію як один з інституціональних чинників розвитку суб'єктів господарювання; розробити методологічні основи оцінки кількісного впливу суб'єктів господарювання на рівень національної конкурентоспроможності; запропонувати механізми інфраструктурного забезпечення розвитку суб'єктів господарювання; обґрунтувати заходи щодо забезпечення можливості контролю власників за стратегією корпорації; запропонувати методичні рекомендації щодо оцінки економічної ефективності техніко-технологічних інновацій; сформувати концепцію вартісної оцінки рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання тощо.

Автори висловлюють глибоку подяку рецензентам, особливо доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету О. М. Ястремській за висловлені зауваження, наукові рекомендації та конструктивні пропозиції щодо викладення матеріалу.

## РОЗДІЛ 1. ГЕНЕЗИС І РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### 1.1. Методологічні аспекти дослідження інституціонального розвитку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки

Суб'єкти господарювання являють собою активну діяльну основу будь-якої економічної системи. Вони роблять систему диференційованою, стійкою, живою, рухливою, адаптивною, сприйнятливою до новацій і тому такою, що розвивається. Завдяки наявності суб'єктів господарювання, вільних у своєму виборі й у той же час таких, що визнають авторитет держави, здійснюється процес державного регулювання економіки в умовах невизначеності. У супротивному разі проблема державного регулювання може перетворитися на нерозв'язну.

Генезис і розвиток суб'єктів господарювання звичайно не є предметом теоретичних моделей у неокласичній економічній науці. Дослідження максимізації функції корисності в процесі раціонального вибору цілком можна вести й без вирішення питань, *хто* вибирає, *чому* вибирає, і чому він *повинен* вибирати: «...суб'єкт діяльності не те щоб заперечується – він у більшості випадків просто ігнорується в рамках неокласичної парадигми» [12, с. 126].

Інституціоналізм дозволяє розширити кількість істотних явищ і фактів господарського життя, що підлягають теоретичному моделюванню, за рахунок процесів вибору. У той же час, окреслюючи проблематику економічної науки, що розвивається, рідко хто з інституціоналістів відзначає факт, що процесам, які приводять до рівноваги, повинен *передувати* суб'єкт цих процесів.

Економічний зміст суб'єкта й суб'єктності є багатограним.

По-перше, учасники господарської системи наділені властивістю суб'єктності нерівною мірою [28, с. 54–65; 52, с. 56–63; 60, с. 114]. Це є підставою для їх диференціації, нерівності й ієрархії, спеціалізації та взаємодії. Позитивний зміст і економічні наслідки внутрішньої диференціації суб'єктності як одного з основних фактів сучасних господарських систем мають бути проаналізовані й систематизовані.

По-друге, рівень суб'єктності учасника економічної системи може змінюватися залежно від часу й місця. На мікрорівні достатньо оцінити стрімкі професійні кар'єри деяких іммігрантів, що потрапляють у нове інституціональне середовище, або, навпаки, їх різку професійну деградацію; на макрорівні – різке й раптове підвищення конкурентоздатності деяких національних господарських моделей у разі зміни характеру глобального технологічного розвитку. Крім цього, «суб'єкт втрачає «волю вибору» тисії ж миті, в яку цей вибір зроблено» [28, с. 60], а це означає, що він втрачає властивість суб'єктності стосовно оцінюваних альтернатив.

По-третє, суб'єкти виникають і зникають. За певних умов генерування суб'єктів може відігравати провідну роль в еволюції господарських систем, як це, наприклад, буває під час фундаментальних інституціональних трансформацій, коли відбувається масова легалізація тіншового капіталу [50, с. 272–274].

Тому дослідження процедур вибору, що активно здійснюється в рамках нової інституціональної теорії, не може вважатися повним, якщо не приділено належної уваги самому суб'єктові вибору.

В існуючих теоретичних моделях формування й розвиток суб'єктів господарювання зазвичай виступає як готова передумова. Проблема суб'єкта сама собою традиційно вважається не економічною, а скоріше філософською або соціологічною. Сучасна соціологія особливої уваги надає спробам зрозуміти, як індивід може водночас реалізовувати свої цінності й бути учасником широкої конвенціональної системи, до складу якої, безумовно, можна віднести й ринок у повному розумінні слова: «Залежно від ситуацій, координація здійснюється як за рахунок покладання на себе індивідуальних проектів, розглядуваних у плані ціннісної орієнтації кожного індивіда, так і за рахунок оволодіння навичками, що

забезпечують звичну легкість у повсякденному житті, або пошуку якого-небудь суспільного блага, що вимагає людей, які мають відповідну кваліфікацію» [90].

Для економіста-неокласика, якщо є господарська діяльність, природно, є й суб'єкт, що її здійснює. Суб'єкт є щось завжди і скрізь самому собі рівне. Вважається, що оскільки вичерпним виявленням активної суб'єктної основи в господарських системах виступає *діяльність*, остільки цілком достатньо для розуміння природи суб'єкта аналізувати й моделювати форми й закономірності цієї діяльності [9, с. 113–115; 11, с. 58; 42, с. 122; 27, с. 32]. Образно цей підхід можна висловити так: *суб'єкт є те, що він робить*.

Однак принаймні в одному випадку таке розуміння ролі суб'єкта є недостатнім: коли економіка стрибком переходить від одних інституціональних координат до інших. Ідеться про трансформації системи державного соціалізму в ринкову економіку. Виявляється, що наявність суб'єкта зовсім не є готовою передумовою функціонування господарської системи [28; 87; 89]. Цього суб'єкта потрібно ще створити.

Проблематика *становлення* суб'єктної основи в умовах ринкової трансформації в парадигмі неокласичної школи моделюється з великими труднощами [63]. Максимізуюча поведінка можлива лише в тому випадку, якщо індивід інформований не тільки про повний набір доступних йому комбінацій благ, а й про їх споживчі властивості. Перехідна ж система може бути охарактеризована як епоха «переоцінки всіх цінностей», і тому їй властиві не стільки множинність, скільки відсутність критеріїв раціонального вибору. Деструкції підлягає не тільки мотиваційна складова економічного організму, а й інформаційна (або інтерпретаційно-калькулятивна) [71, с. 57–58; 32, с. 10–15].

Інституціоналізм як метод більшою мірою підходить для розуміння переходів, стрибків і катастроф у еволюції господарських систем. Але водночас суб'єкт для інституціонального підходу є вторинним стосовно зовнішніх обмежень. Тому й даний напрям у чистому вигляді не може бути теоретичним інструментом для розуміння природи й закономірностей становлення суб'єктів господарювання. Методологія такого дослідження повинна

формуватися на основі комбінування неокласичних та інституціональних підходів.

Методологічні проблеми науки, на наш погляд, стосуються як її інструментів, так і її предмета й об'єктів [61, с. 68–70]. Питання не тільки в тому, *як* вивчати, але й у тому, *що* вивчати. Наприклад, включення в коло досліджуваних явищ чинників, що обмежують волю вибору суб'єкта, породило інституціоналізм як самостійний підхід до вивчення економічної реальності [10, с. 186–188]. Включення до числа досліджуваних об'єктів такого чинника, як вартість висновку й виконання угод, по суті справи, породило транзакційний інструментарій нової інституціональної економіки [82].

Д. Норт у своїй нобелівській лекції підкреслив, що неокласична наука перебуває в полоні у свого методу: «Неокласична теорія за своєю суттю – непридатний інструмент для аналізу й розробки стратегій економічного розвитку. Вона вивчає функціонування ринків, а не їх розвиток. Чи можна розробити економічну стратегію, не розуміючи, як розвивається економіка? Самі методи, якими користувалися вчені-неокласики, задавали предмет дослідження й перешкоджали такому розвитку. Ця теорія вже у своїй споконвічній формі, математично суворій і елегантній, моделювала статичний світ, вільний від тертя. Коли вона зверталася до економічної історії чи проблем розвитку, в центрі її уваги завжди виявлялися або науково-технічний прогрес, або, пізніше, інвестиції в людський капітал. При цьому ніхто не зважав на існування інститутів, які, задаючи систему стимулів, визначають тим самим обсяг вкладень, що направляються суспільством в обидві ці сфери» [46].

Значну методологічну зацікавленість являє собою концепція еволюційних змін в економіці, запропонована Р. Нельсоном і С. Уїнтером. Як показано в їхній книзі «Еволюційна теорія економічних змін», важливу роль у поведінці суб'єктів господарювання відіграють *уміння й рутини* як свого роду генетичний код, що формується й передається у процесі функціонування й співробітництва: «Найбільш істотна координуюча інформація зберігається в рутинному функціонуванні організації й запам'ятовується шляхом «роблення» [45, с. 186]. Відповідно до такого розуміння, поведінка фірми в майбутньому схожа на просте проходження рутинами



минулого [49, с. 187], а інновації є рекомбінаціями вже існуючих рутин [45, с. 179].

Еволюційний підхід Р. Нельсона й С. Уїнтера дозволяє перебороти внутрішню обмеженість неокласики щодо розуміння природи економічних змін. Відповідно до запропонованого трактування, підстави раціонального вибору знаходяться не в зовнішньому середовищі, а в самому суб'єкті господарювання. Прояви цих підстав не зводяться лише до раціональної поведінки, а породжують ще й зміни в устрої господарської системи. Таким чином, еволюційний підхід включається до методології сучасної економічної науки. Однак у запропонованій моделі є два принципових недоліки.

По-перше, визначальним чинником поведінки суб'єкта господарювання для Р. Нельсона й С. Уїнтера виступає *звична реакція* [45, с. 195]. Однак реакція суб'єкта може бути й незвичною, але *припустимою*. Де криється цей критерій припущення? По-друге, ця концепція ігнорує питання про те, як знання, вміння, рутини, програми потрапляють «усередину» суб'єкта господарювання? Адже вони можуть існувати й поза фірмою. І взагалі, звідки береться суб'єкт господарювання?

Тому для розуміння природи інституціонального розвитку суб'єктів господарювання необхідно показати, які соціальні феномени передують формуванню суб'єкта й продовжують потім існувати в перетвореній формі. Крім цього важливо зрозуміти актуальну роль доекономічних і неекономічних чинників в ухваленні поточних і довгострокових рішень суб'єктів господарювання.

Вважається, що основна проблема економічної теорії – розподіл обмежених ресурсів: «В економічному підході особливе місце посідають ідеї: а) про обмеженість ресурсів і необхідність вибору; б) про припущення раціональної поведінки людей; про порівняння граничних зисків і граничних витрат» [35, с. 7; 16]. При цьому обвинувачення економікс у вихолощуванні складної соціальної природи економіки й людини є не зовсім коректним. Економікс і не претендує на пояснення природи суспільства й людини, а усвідомлено обмежує свою проблематику механізмами раціонального використання обмежених ресурсів [53, с. 25].

Послідовна аргументація на користь методологічного принципу

homo economicus розгорнута в книзі Дж. Бреннана й Дж. Бьюкенена «Причина правил» [11, с. 122]:

- аналізувати й порівнювати інститути необхідно спираючись на єдину точку відліку, на загальну модель поведінки;

- егоїстичні мотивації універсальні й дозволяють забезпечити зведення приватних мотивів на загальну користь;

- «властивість опуклості» інституціональних товарів і послуг, передбачувана моделлю раціонального вибору, пояснює одержання гірших результатів під час реалізації інституціональних проектів порівняно з очікуваними в середньому, на підставі емпіричного досвіду;

- у випадку дефіциту альтруїстів у суспільстві егоїстична модель поведінки може стати вигідною й альтруїстам;

- оскільки найбільшу ціну за інститути влади пропонують люди, чий проект вимагають максимальних змін у поведінці людей, остільки раціонально очікувати, що влада, надана самій собі, буде функціонувати не відповідним до їхніх інтересів чином [11, с. 122–123].

Якщо погодитися з теоретичною позицією Дж. Бреннана й Дж. Бьюкенена, то раціональний вибір можна трактувати як свого роду *метайнститут*, який являє собою дещо, нав'язане суб'єктові зовні. На наш погляд, ця аргументація говорить про корисність використання принципу homo economicus, про його кращість у ряді випадків, але зовсім не про його винятковість [92, с. 4–7; 20, с. 131]. «Постулат раціональності й донині розглядається як емпірично незаперечний — не сам собою і не через свої позитивні якості, але конвенціонально», — говорить з цього приводу М. Блауг [10, с. 350].

Ф. Найт запропонував таке системне викладення основних допущень парадигми homo economicus: «Передбачається, що кожен член суспільства діє винятково індивідуально, зовсім незалежно від усіх інших. Щоб досягти повної незалежності, він має бути вільний від суспільних потреб, забобонів, переваг, антипатій і від будь-яких цінностей, окрім тих, що повною мірою виявляють себе під час ринкових угод. Обмін готовими благами є єдиною формою відносин між людьми, а під час обмінів між індивідами не зачіпаються нічий інтереси, крім самих учасників обміну» [43, с. 83].

Розуміння незалежності індивіда як відсутності суспільних зв'язків виключає саму можливість розгляду інституціональної компоненти й основи господарської волі. Однак уся практика господарського розвитку показує, що саме дефіцит соціальності у формі складної тканини соціальних залежностей і взаємодій унеможливорює ринок як такий. Становлення волі суб'єкта господарювання обов'язково відбувається в інституціональних координатах, як їх засвоєння: «Підкоряючись певним правилам поведінки, ми вписуємося в гігантську систему інститутів і традицій: економічних, правових, моральних» [63, с. 29].

Думку про позитивну роль чіткого інституціонального порядку для розкриття й реалізації сутності людини висловив І. Берлін: «Чесність, любов до істини й полум'яний індивідуалізм процвітають у співтовариствах із суворою й військовою дисципліною, як, наприклад, у громадах пуритан-кальвіністів у Шотландії й Новій Англії, в усякому разі, не менш часто, ніж у терпиміших і нейтральних суспільствах» [8]. Саме «інституціональні чинники волі індивіда» [77] повинні стати напрямом і критерієм інституціонального будівництва в умовах ринкової трансформації.

Мотиви неогоїстичності (необов'язково альтруїзму!) масової поведінки зустрічаються досить часто, вони мають свої власні інститути, котрі займають місце в механізмах ухвалення рішень. У той же час ідея про розбіжність між очікуваними й фактичними результатами інвестиційних проектів унаслідок властивості опуклості може виявитися перспективною для розуміння історичного значення й економічного змісту перехідних станів.

Економічні інститути, у міру їх тиражування й кількісної експансії, мають властивість падаючої віддачі. Так само й інституціональний розвиток суб'єктів господарювання не є необмеженим процесом. Засвоївши певну суму інституціональних механізмів і обмежень, суб'єкт може збільшувати свої господарські результати лише ставши на шлях інновацій.

Економічна наука розглядає як *готову передумову* теоретичного аналізу діяльність суб'єктів господарювання. «Класичне твердження економічної теорії, що пов'язує розподіл прибутку з граничною продуктивністю, імпліцитно *припускає* існування організації, ринку

або фірми, що розподіляє винагороди власників ресурсів виробництва відповідно до їх продуктивності» [2, с. 170]. Сам суб'єкт цікавить економічну науку як носій певної проблематики, атрибутів, які є безпосереднім предметом різних шкіл і напрямів.

Для класичної й неокласичної шкіл суб'єкт – це homo economicus як раціональний егоїст, що пов'язаний розподілом праці й ринком з іншими раціональними егоїстами і максимізуючий корисність використання обмежених ресурсів [35; 41; 43; 42; 53; 9; 20, с. 131]. Для марксистської політекономії суб'єкт – це носій певних класових засад, що детермінують його діяльність у системі соціально-економічних координат [38]. Для інституціональної школи суб'єкт – це агент, що виконує приписання інститутів, які обмежують простір доступних альтернатив раціонального вибору [28, с. 51].

Інституціональна школа розпочиналась як розгорнута критика принципу homo economicus, який штучно обмежує спонукання й інтереси людей тільки економічним (грошовим) інтересом [10, с. 132; 54, с. 148]. Інституціоналісти слушно зазначали, що в процесі господарської діяльності люди досить часто діють найбільш звичним, традиційним чином, що не співпадає з тотальним неокласичним принципом максимізації корисності. «Значна частка утилітаристської традиції, включно класичну й неокласичну економічну теорію, побудована на уявленні про раціональну поведінку, яка переслідує власні інтереси й лише мінімальною мірою підвладна соціальним відносинам, що й створює ідеалізовану ситуацію, наближену до цих розумових експериментів. На протилежному полюсі знаходиться те, що я називаю аргументом укорінення: поведінка й інститути, які ми маємо намір аналізувати, настільки обмежені соціальними відносинами, що намагатися уявити їх незалежними було б найгрубішою помилкою», – так характеризує методологічний конфлікт неокласики й інституціоналізму М. Грановеттер [20, с. 131].

Інституціональна школа включає недосконалість відносин обміну до числа досліджуваних істотних фактів економічної реальності. Однак у науці, як і в економіці, за все доводиться платити. Розширення предмета, викликане потребами пояснення все більш складних явищ господарського життя, зажадало від науки принести

певні жертви. Однією з таких методологічних жертв став суб'єктний принцип побудови концептуальних підвалин економічної теорії. Формально в інституціоналізмі суб'єкт ураховується, але не як вільний, а як виконуючий приписання, маневруючий між різними інституціональними конструкціями, як *агент*.

Дуже тонко ця внутрішня недосконалість інституціонального підходу ще в 30-ті роки ХХ століття помітила Дж. Р. Коммонс: «Проблема визначення галузі дослідження так званої інституціональної економіки полягає в невизначеності значення інститутів. Іноді складається враження, що під інститутом мається на увазі система законів або природних прав, у рамках яких індивідууми діють як ув'язнені. У деяких випадках передбачається поведінка цих самих «ув'язнених» [81]. Аналогічно трактує парадокс свободи вибору в умовах інституціональної визначеності господарської поведінки й Дж. Ходжсон [66, с. 353–355].

Обвинувачення в повному підпорядкуванні людини зовнішнім чинникам відображає дійсно вразливе місце сучасного інституціоналізму: в ньому не знайшлося місця суб'єктові господарювання, який вільно вирішує, що йому робити, і цілком відповідальному за наслідки свого рішення. Адже інститути (традиції, закони, норми) вже вирішили все за людину, і тому він відповідати за наслідки цього рішення не може в принципі [28, с. 51–52].

Однак це суперечить самій ідеї економічної свободи: «Економічні цінності тільки тому не мають для нас великого значення, що, вирішуючи економічні питання, ми маємо можливість вибирати, що для нас є важливим, а що — ні. Інакше кажучи, тому, що в нашому суспільстві ми самі, особисто, вирішуємо свої економічні проблеми. Якщо ж наші економічні дії опиняться під контролем, то ми не зможемо зробити й кроку, не заявляючи про свої наміри й цілі. Але, заявивши про наміри, треба ще довести їх правомірність, щоб дістати санкцію влади» [64].

Тенденція до «десуб'єктивації» господарської реальності досить наочно виявляється в неінституціональній концепції прав власності. «Чим ширший набір правочинностей, закріплених за ресурсом, чим точніше вони визначені й надійніше захищені, тим вища його корисність. Так, власна річ і річ, узята напрокат, мають різну

корисність для споживача, навіть якщо фізично вони зовсім ідентичні. Будинок має різну цінність, коли домовласник має право заборонити будувати поблизу нього бензоколонку й коли він позбавлений такої можливості. Продавець змушений пропонувати в акті обміну більшу фізичну кількість того ж самого блага, якщо закріплені за ним правочинності сильно обмежені. Пучки правочинностей, що належать до різних ресурсів, визначають наслідки, які доведеться нести власникові за ухвалювані ним рішення. У такий спосіб вони впливають на вибір і характер використання ресурсів» [79].

Як ми бачимо, в рамках такого розуміння власності правочинності закріплюються за ресурсом, а не за суб'єктом. Тому суб'єкт є дещо вторинне й, можливо, необов'язкове. А от агент як виконавець прав, поставлених ресурсу, дійсно, в такому розумінні необхідний: «продавець *змушений*», «домовласник не має можливості заборонити будувати бензоколонку» тощо. Правочинності *ресурсу* визначають відповідальність, яку несе власник за прийняті рішення. Як ми бачимо, картина економічної реальності, що моделюється цією концепцією, споконвічно *безсуб'єктна*. Учасники господарської системи — це насамперед *об'єкти* інституціонального примусу. При цьому зазвичай забувається, що економіка без суб'єктів — це економіка без відповідальності. Але якщо ніхто ні за що не відповідає, виходить, ніхто не може нікому довіряти.

Однак у дійсності господарські системи завжди містять у собі такий елемент, як вільний суб'єкт, який ухвалює рішення й діє на свій страх і ризик і який змушений *довіряти* іншим суб'єктам. Сам факт наявності довіри говорить про наявність волі вибору [31, с. 36–37].

Системний зміст «суб'єктного принципу» побудови економіки полягає в більш високій здатності до адаптації й саморозвитку (гетерогенного ускладнення). «Ніяка раціоналізація неможлива без участі *агента, що раціоналізує*. Система не просто готова визнати суверенність своїх учасників — вона гостро цього потребує» [85].

Системи, що побудовані на суб'єктному механізмі, здатні допускати в себе більше високий рівень невизначеності, який не руйнує їх як цілісність. Завдяки суб'єктному механізму функціонування системи, вона має можливість декомпозиції генеральної

невизначеності в сукупність окремих невизначеностей, зобов'язаних окремим суб'єктам [48].

У цьому випадку сума приватних невизначеностей може виявитися меншою за вихідну величину, тобто відбувається процес із негативною синергією [51]. Виявляється це в розподілі невизначеностей у часі: час існування суб'єктів менший за час існування системи в цілому. У цьому є своя визначеність – суб'єкт *обов'язково* загине. Загибель окремого суб'єкта є законом життя системи. Інституціональні основи життєдіяльності суб'єктів не тільки просто містять у собі механізм самознищення, вони його і припускають, і передбачають. Виявляється це як неповнота й недосконалість інститутів. Насправді «ідеальний» інституціональний механізм має бути саме таким.

З іншого боку, система спочатку має створити суб'єкти через зняття своєї невизначеності шляхом структурування й інституціоналізації своєї активності. Система відчужує від себе свою сутність, ділячись нею зі своїм іншим – суб'єктом. Суб'єкт – це елемент системи, що споконвічно не має стосовно неї цілісності й повноти. Пошук цього, рух до цього – активність суб'єкта, його доцільна діяльність, у якій він відновлює втрачену цілісність із системою й знаходить внутрішню повноту.

Хоча суб'єкт і не має системної повноти, він має обов'язково наділятися якоюсь незнищеною часткою системної якості. Цей компонент внутрішньої структури суб'єкта можна визначити як *цінності*. Саме цінності роблять індивіда носієм соціальних основ [4, с. 271–274; 55, с. 197–201; 58, с. 285–288]. Цінності виступають як глибинний механізм залучення суб'єктів до соціальної організації, координації їх поведінки.

*Оцінювання* як конкретна реалізація ціннісної парадигми суб'єкта є практичною основою раціональної ринкової поведінки. Ціннісні підвалини активності суб'єктів господарювання виявляють себе, по-перше, в самому факті існування *інституту оцінювання*; по-друге, у порівнянні й еквівалентності як загального соціального зв'язку; по-третє, у виборі конкретної моделі обґрунтування господарських рішень; по-четверте, у побудові системи контролю, повноважень і відповідальності всередині фірми; по-п'яте, у моделях координації

своєї поведінки з іншими суб'єктами господарювання; по-шосте, у виборі правил, форм і методів конфліктної поведінки на ринку й усередині фірми; по-сьоме, у способах і масштабах відповідальності щодо своїх зовнішніх і внутрішніх зобов'язань [62, с. 189, 190, 198].

Воля суб'єкта виступає як практичне покладання цінностей, як його відповідність сутності. «Якою ж має бути тоді мінімальна воля? Це та воля, від якої людина не може відмовитися, не йдучи проти суті своєї людської природи» [8]. Інакше цю думку висловлює М. Грановеттер: «Люди вкрай чутливі до думки навколишніх і через це підкоряються диктату погоджених систем норм і цінностей, інтернаціоналізованих у процесі соціалізації, в результаті якої слухняність уже не шанується за тягар» [20, с. 133].

Система цінностей суб'єкта господарювання може бути представлена як основа *корпоративної культури*. У сучасній роботі, присвяченій ліквідаціям і злиттям суб'єктів господарювання, англійські автори до основних функціональних компонентів корпоративної культури причисляють правила й політику, цілі й показники, систему матеріального й морального заохочення, кадрові рішення й наймання персоналу, навчання й розвиток, суспільні заходи й соціальне життя, стиль керування, систему комунікацій, навколишнє середовище, організаційну структуру компанії [16, с. 172]. Кожна з даних організаційних функцій прямо або опосередковано відображає цінності. Функціональне завдання корпоративної культури впливає з її іманентної здатності зберігати й реалізовувати корпоративні цінності в ринковому конкурентному середовищі.

У той же час корпоративна культура може істотно розбігатися з цінностями індивіда. І сучасним, і традиційним моделям менеджменту властива природна схильність до авторитарної ієрархічної побудови управлінської структури корпорації. Якщо ця схильність не врівноважується високою загальнолюдською культурою менеджерів і власників бізнесу, корпорація цілком може трансформуватися в міні-тоталітарну систему, у своєрідний *корпоративний фашизм*. У цьому випадку розширення волі *такої* корпорації буде означати прогресуюче придушення людської волі як такої.

У французькій школі економічної соціології було звернено увагу на виняткову роль цінностей у формуванні конвенційних способів



координації суб'єктів господарювання. На думку Л. Тевено, цінності дозволяють установити практичну єдність між уявленнями про загальне благо й індивідуальними потребами та інтересами [58, с. 285]. Саме вони лежать в основі «фундаментальних режимів залучення» [там само].

Однак і для позиції Л. Тевено характерне розуміння характеру зв'язку суб'єкта з навколишнім середовищем як «прикріпленості» (attachment) [58, с. 286], тобто як дечого такого, що позбавляє суб'єкт волі вибору: «Порядки обґрунтування цінності суто моральні й політичні артефакти, в основі яких лежать сумніви щодо справедливості влади стосовно систематичного зв'язку між людьми й речами. Однак з погляду справедливості ці сумніви підготовлені узагальненням деяких способів залучання людей до їх «оснащеного середовища» [там само].

Таким чином, за логікою Л. Тевено, суб'єкт не може бути вільним, оскільки він підпорядковує свої дії цінностям, які формуються незалежно від нього. Тут не враховується, що суб'єкт і його цінності споконвічно тотожні. Інакше кажучи, істотним для розуміння природи суб'єктів господарювання є чинник «укорінення акторів у соціальному контексті» [20]. Суб'єкт, що позбавлений цінностей або їх не поділяє, не може розглядатися як суб'єкт даної системи у власному розумінні слова. Його воля набуває форми сваволі, свавілля або відхилення й деградації.

Один з небагатьох випадків, коли суб'єкт може зрівнятися з системою повнотою своїх якостей — це ситуація ініціативних змін. Суб'єкт, що доцільно змінює систему, наділяє її основною (у ту мить) якістю, що й робить її такою. Саме у здатності змінюватися виявляється жива, динамічна цілісність системи, обґрунтованість її ієрархічної побудови. Інакше зміна буде загибеллю, розпадом системи [17, с. 361]. Ось чому удачливі новатори користуються «особливою прихильністю» системи, системними перевагами (наприклад, у вигляді правового захисту їхніх виключних прав). Однак діалектика взаємопереходу системного (загального) у суб'єктивне (суб'єктне) у процесі змін складна. Інновація лише підвищує ймовірність переходу до числа лідерів, але аж ніяк не дає гарантії такого переходу.

Таким чином, зміни, здатність до змін, потреба у змінах — це атрибут суб'єктів, яким вони наділені різною мірою. Якщо суб'єкт наділений цими атрибутами відносно більшою мірою, то він стає активним носієм інноваційного початку, новатором. Для системи наявність таких новаторів — найбільш зручний спосіб забезпечити необхідний рівень стабільності і змін, тобто життя системи як розгортання її сутності.

З погляду такого методологічного підходу власність є суб'єктивною тотальністю. Загальне приходить до вільного суб'єкта як власника через механізми зовнішньої необхідності, обов'язку, підпорядкування, залежності, надаючи йому загальне в наявній практичній формі. У цьому випадку діяльність суб'єкта являє собою рівнодіючу двох векторів: [власник, бажання, воля, інновація] \* [держава, обов'язок, необхідність, примус, підпорядкування, залежність]. Складність для аналізу полягає в тому, що істотні чинники першої й другої групи взаємно обумовлюють один одного.

У відомому вислові Ф. Енгельса про те, що воля є усвідомлена необхідність, виражена можливість переведення необхідності у сферу власності й волі шляхом змін. Гегель говорить із приводу перетворення зовнішнього шляхом пізнання на внутрішнє, у власність: «Мислячи предмет, я перетворюю його на думку й позбавляю його всього почуттєвого: я перетворюю його на щось істотно й безпосередньо моє» [17, с. 69].

У той же час у сучасній інституціональній науці суб'єктний аспект господарських процесів виявився мінімізованим. Наприклад, стверджується: «Фірма — це безліч асиметричних невиборчих обмінів, у яких координація діяльності індивідів здійснюється за допомогою команд» [24, с. 182].

«У новій інституціональній економічній теорії фірма розглядається не як усередині себе неподільна цілісність, а як сукупність індивідів, об'єднаних задля досягнення певної мети, але разом з тим маючих власну функцію корисності, максимізація якої впливає на їхню поведінку» [24, с. 181].

У такому трактуванні фірми як продавці й покупці на ринку позбавлені волі, а тому й не є суб'єктами. Отже, вони не можуть і відповідати за наслідки своїх дій. Теоретична й практична непов-

ноцінність такої позиції очевидна. Інституціоналізм не може й не повинен зупинитися на цій неповноцінності. До кола його досліджень має бути органічно включена економічна воля суб'єкта як складний інституціональний комплекс, що формується й розвивається разом з основними етапами соціально-економічної еволюції. Тим більше цей аспект стає важливим в умовах різкого розширення поля соціально-економічної волі, що пов'язується з *відкритою економікою*.

Сама можливість вибирати – це умова, але не гарантія успіху. Л. Мізес говорить: «Людина вільна в тому розумінні, що вона має щодня заново робити вибір між політикою, що веде до успіху, і політикою, що веде до катастрофи, розпаду суспільства й варварства» [42, с. 183].

Інакше цю думку висловлюють сучасні російські економісти Л. Євстигнеєва й Р. Євстигнеєв: «Щоб мати право вважати економіку вільною, потрібно мати волю стосовно раціонального» [23, с. 414]. Однак при цьому воля стосовно раціонального компенсується не волею людини в системі зовнішніх умов її існування, а включенням раціонального до системи ціннісних основ людського буття в якості одного з обов'язкових компонентів [23, с. 416]. Реальність виходить за межі раціональності, але водночас містичним чином до неї тяжіє [23, с. 417]. Раціональність – це спосіб подолання обмежень одного рівня для виходу на новий, вищий рівень волі.

У неокласичній моделі раціонального вибору людина *зобов'язана* додержуватися приписань максимізуючої поведінки. Хтось повинен продавати й купувати, споживати й виробляти, однак суб'єкт цих дій сам собою виведений за дужки. Що таке суб'єкт, чи має якесь відношення до економіки його природа, генезис, розвиток – і неокласика, і кейнсіанство це не розглядають [27, с. 32]. По суті справи, всі ці речі в ході історичного розвитку економічної науки, за висловом Гегеля, пішли в основу (*zu Grunde gehen*), і наука досить успішно будує свої моделі на принципі «за інших рівних умов». А. Маршалл говорить про «основоположні умови попиту та пропозиції», схильні до вікових змін [39]. Пояснити, чому в мільйонах випадків суб'єкти поведуться нераціонально (іноді усвідомлено й закономірно), така модель не в змозі.

Інституціоналізм радикальним чином спробував позбутися цього недоліку, показавши, що вільний вибір споконвічно не є безумовним [25, с. 29; 47, с. 14]. Продавець і покупець є інституціональними агентами, що виконують приписання й заборони інститутів, у вузьких рамках яких і відбувається раціональний вибір. «Інститути — це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми. Таким чином, інститути обмежують і визначають спектр альтернатив, доступних економічним агентам відповідно до неокласичної теорії» [46, с. 73]. Отже, чим більше інституціоналізована економіка, тим вужчим є «спектр альтернатив», менш раціональним є вибір. Одержуємо песимістичний висновок: людина платить за інституціональний лад своєю волею, раціональністю й ефективністю: «Щоразу, коли розглядається воля якогось актора або акторів, мається на увазі воля від будь-якого обмеження, заборони, стороннього втручання або перешкоди на шляху здійснення чи нездійснення чогось, або становлення чи нестановлення кимсь» [86].

Однак практика господарської еволюції говорить про зворотнє: «інституціонально насичена» сучасна ринкова система є ефективною, адаптивною, інноваційною і в той же час більше вільною, ніж будь-яка з альтернативних систем (наприклад, командна економіка, традиційне суспільство й ін.) [63, с. 29; 71, с. 79]. На наш погляд, зрозуміти цей парадокс ладу й волі можна шляхом аналізу діалектики суб'єкта й інститутів. Зупинимось на цій проблематиці докладніше.

Споконвічна економічна передумова активного вольового ставлення до інших учасників господарської системи — власність. У римському праві раб — той, хто не може продавати. Як показав у свій час А. А. Гриценко, фундаментальна структура власності включає такі послідовні моменти, як використання, розпорядження, володіння, відчуження й привласнення [37, с. 52]. Відповідно, ми можемо виділити такі логіко-історичні етапи розвитку суб'єктних повноважень в економіці, як «користувач», «розпорядник», «володар», «суб'єкт, що відчужує», й «суб'єкт, що привласнює». Кожен новий щабель розвитку суб'єктності містить у собі всі попередні етапи в знятому вигляді, як свої внутрішні моменти.

Важливим аспектом такого підходу є *процесуальна складова* відносин власності. Тобто, бути власником — означає робити певні дії, бути діяльним, використовувати, розпоряджатися, володіти, відчужувати й привласнювати. Крім усього іншого, це означає, що будь-який з цих практичних діяльних актів може стати підставою для виникнення суб'єкта-власника, що досить часто демонструвала й демонструє економічна реальність епохи ринкової трансформації.

Основна зовнішня умова формування і функціонування суб'єктів господарювання — створення *контрактного середовища* [11, с. 58–60; 42, с. 185–188].

Контрактне середовище містить у собі:

- контрактну систему, що спирається на існуючий у державі правопорядок (цивільне право);
- систему правових установ;
- професійних агентів контрактного середовища (причому не тільки юристів);
- сукупність неформальних інститутів і практик, що підтримують правову контрактну систему.

Якщо існує контрактне середовище, то дії суб'єктів, що здійснюють раціональний вибір, стають передбачуваними, узгодженими. Причому передбачуваність і узгодженість існує подвійно: і як *результат* підготовки й укладення контракту, і як *процес* його виконання, що вимагає уточнень, переговорів і улагоджування різночитань, непогодженості тощо [60, с. 70]. В останньому випадку реалізація раціонального вибору має характер конфлікту, розв'язання якого породжує додаткові витрати: «Через дуже реальні обмеження, до яких схильний механізм судового улагоджування суперечок, неминуче виникають *ex post* витрати на здійснення контрактів. (...) Вони включають, по-перше, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій витрати, що мають місце при порушенні відповідності механізму угод обставинам їх реалізації; по-друге, витрати на позови, що супроводжують двосторонні зусилля щодо усунення *ex post* збоїв у контрактних відносинах; по-третє, організаційні й експлуатаційні витрати, сполучені з використанням структур керування (часто не судів), куди сторони звертаються для улагоджування конфліктів; в-четвертих, витрати,

пов'язані з точним виконанням контрактних зобов'язань» [60, с. 57–58].

Уже тільки перелік О. Уільямсоном основних чинників формування трансакційних витрат у контрактній економіці дозволяє припустити, що в умовах *становлення* такої економіки ці витрати будуть або надзвичайно великими, або непомірними. Цьому сприяють:

- практично повна відсутність судової системи на початку ринкових реформ [21, с. 12; 84; 40, с. 85];
- значна кількість непередбачених подій, до яких потрібно адаптуватися [28, с. 47, 107–109];
- неминучі регулярні перебої в контрактних відносинах в умовах бартерних зв'язків;
- витрати на кримінальний арбітраж.

Якщо, на думку О. Уільямсона, перехід від *укладення* контракту до цілої низки зв'язаних і взаємообумовлених дій щодо *виконання* контракту може бути досить ускладненим, то в умовах трансформаційної економіки, де виконання контрактних зобов'язань не є загальним правилом, такий перехід може виявитися просто неможливим — надто велика ймовірність утратити все, чесно виконуючи умови контракту. Потреба в кримінальному арбітражі виникає об'єктивно, як природна реакція на загальний опортунізм (у розумінні Р. Коуза).

Саме ця потреба стала одним із чинників криміналізації господарської системи перехідного типу. В одному з досліджень 90-х років відзначалося, що криміналізація являла собою *квазіінституціональну форму* господарської діяльності, що частково стабілізувала й упорядковувала трансформаційний хаос [71, с. 142]. У принципі, будь-яке становлення нової системи господарських інститутів актуалізує кримінальний арбітраж, що базується на прямому насильстві. Ще класики марксизму відзначали *передінституціональний* характер кримінальних процесів в умовах первісного накопичення, коли говорили про злочинне походження практично всіх великих капіталів.

Тіньовий сектор є вихідною точкою важливого напрямку генезису суб'єктів перехідної економіки — *легалізації*. У той же час об'єктивна

обумовленість криміналізації постсоціалістичної економіки не повинна бути доводом за її безумовну й автоматичну легалізацію, оскільки суспільство несе величезні економічні, соціальні, політичні й моральні втрати. На думку фахівців, заходи держави, спрямовані на подолання руйнівного впливу криміналу на економіку, мають бути адекватними рівню його загрози господарському життю суспільства. Правопорядок поступово повинен ставати єдиною формою розв'язання господарських конфліктів.

З точки зору проблематики становлення суб'єктів господарювання, економічний процес виробництва правопорядку являє собою приклад сильних позитивних зовнішніх ефектів, які сприятливо впливають на оптимізацію рівня ризиків поточних і перспективних господарських рішень в умовах використання специфічних активів. П. Бенджамін зазначає: «Юридична захищеність особистості й верховенство закону дають людям упевненість: якщо вони розпочнуть здійснення довгострокових взаємовигідних проєктів, держава або інші громадяни не зможуть за власною сваволею конфіскувати придбане ними в результаті цього багатство» [75].

Теорія трансакційних витрат як будь-яка абстрактна модель базується на деяких припущеннях, у рамках яких її твердження зберігають чинність. На наш погляд, одна з органічних слабостей теорії трансакційних витрат полягає в тому, що суб'єктам ринку споконвічно приписуються лише обмежена раціональність і схильність до опортунізму, що полягає в переслідуванні особистих інтересів з використанням підступництва [60, с. 71]. Задамося двома питаннями: 1) чи існує взагалі повна раціональність, з порушення якої й випливають трансакційні витрати? 2) якщо суб'єкт через якісь особистісні «дефекти» позбавлений такої якості, як підступність, — чи означає це, що трансакційні витрати відсутні?

Раціональність сама своєю природою завжди існує як об'єктивно доступна суб'єктові міра логічного (ідеального) присвоєння навколишнього світу. Людвіг фон Мізес зазначив з цього приводу: «Людська діяльність завжди необхідно раціональна. Поняття «раціональна діяльність» надмірне і в якості такого має бути відкинута» [42, с. 22]. Якщо ми оголошуємо якусь раціональність неповною, це означає, що припускається інша, повна

раціональність, для якої трансакційні витрати дорівнюють нулю. Соціалістична економіка як єдина загальнонародна (державна) фабрика, що збудована на раціональності *ex ante*, – це спроба забезпечити тотальну раціональність лобовим шляхом тотального обрахування й планування потреб і ресурсів. Ця спроба, по суті справи, породила небачений в історії опортунізм (його схема в умовах «розвиненого соціалізму» була така: ми робимо вигляд, що працюємо, а вони роблять вигляд, що платять) [59, с. 116]. Що ж до принципової ролі чинника підступництва у формуванні трансакційних витрат, то тут достатньо згадати російське прислів'я: «Послужливий дурень небезпечніший за ворога». У принципі, непідступний контрагент може завдати ненавмисної шкоди, що перевищує наслідки усвідомленого підступництва.

Реально існуюча раціональність і є повною раціональністю з того погляду, що реальний механізм розподілу й використання ресурсів завжди містить у собі й «над-раціональні» елементи, обумовлені історичною динамікою, прогресом або ерозією будь-якої інституціональної й технологічної структури економіки. Ці елементи господарського механізму цілком здатні набувати форми нераціональних, зайвих, неефективних, але в той же час є функціонально необхідними.

Інституціональний зміст раціонального вибору полягає в тому, що він являє собою інструмент зобов'язання суб'єктові відповідальності, а виходить, і волі. У цьому міститься фундаментальна соціальна функція раціонального вибору. Тому ми можемо уявити раціональний вибір су'єкта як своєрідну «вправу на волю». Виконання інституціональних приписань – це теж позитивна воля суб'єкта [29, с. 407], тобто воля, що дозволяє йому реалізовувати й розвивати свою соціальну сутність, переборюючи відчуження.

Глибоко розумів внутрішній зв'язок людської волі й інституціонального ладу Дж. Р. Коммонс: «Якщо ми постараємося знайти універсальні обставини, єдині для будь-якої поведінки, відомої як інституціональна, ми можемо визначити «інститут» як колективні дії з контролю, лібералізації й розширення індивідуальної дії. Поняття колективної дії широко варіюється від неорганізованого звичаю або традиції до безлічі організованих поточних відносин,



таких як родина, корпорація, торговельна асоціація, профспілка, система резервів, держава. Загальним принципом для всіх цих понять виступає більша або менша кількість контролю, лібералізації й розширення індивідуальних вчинків колективними діями» [81].

Саме підпорядкування правилам, які відповідають внутрішнім цінностям, знімає відчуження суб'єкта від цих правил, від системи інститутів у цілому. Однак повністю відчуження суб'єкта переборене бути не може ні в якій соціальній системі.

Феномен відчуження є одним із вирішальних моментів генезису й розвитку суб'єктного начала в економіці. Існують природні й соціально-економічні передумови відчуження як *невідповідності сутності*. Для економіки актуальне джерело відчуження – соціально-економічна невизначеність, викликана технологічними змінами, екзогенними інноваціями. Ф. Найт відзначив потенційно хаотичний вплив інновацій на істотні умови господарювання: «...обурення, породжувані винаходами і вдосконаленнями, обумовлені аж ніяк не загальними тенденціями, а локальними й хаотичними відхиленнями від них» [43, с. 149]. Далі він висловився ще радикальніше з приводу невизначеності прогресу в цілому: «Взаємозв'язки між різними чинниками прогресу настільки складні, а самі функції відомі настільки неточно й піддані впливу такої кількості невідомих змінних, що не може бути й мови про точні прогнози, що сягають скільки-небудь значного періоду» [43, с. 152]. Чим більше знає й може людство в цілому, тим менше знає й може окремих суб'єкт. Прогрес – це джерело невизначеності, погроз і відчуження.

Величезний деструктивний потенціал мають масові інституціональні новації, включно навіть і прогресивні новації. Р. Нуреев дає таку характеристику трансформаційній соціально-психологічній та інституціональній деструкції: «В умовах трансформаційного спаду звуження економічних свобод мало сильніший вплив, ніж розширення свобод соціальних і політичних. До того ж багато хто розуміє волю однобічно – як отримання нових прав і благ без втрати старих можливостей і гарантій. Більшість населення не бачить глибокого взаємозв'язку понять «воля – самостійність – відповідальність». Хочуть волі, але без відповідальності й самостійності, з усіма наслідками, що випливають із них [87].

Інакше кажучи, бути вільним — це обов'язок, що вимагає активних осмислених дій. Ніхто не може й не повинен вирішувати за суб'єкта, що для нього корисно, а що — ні. Право фіксує виняткові, суверенні повноваження суб'єкта стосовно його вибору. «Юридичний суверенітет функціональний в якості «визначника суб'єкта» з його правами й обов'язками. Іншими словами, суверенітет — іманентна властивість суб'єктності» [85].

Суб'єкт переборює відчуження, вважаючи себе в діяльності, в ринковій активності. Саме доцільна діяльність знімає відчуження: «Діяльність людини — суть її природи й існування, засіб збереження життя й піднесення над рівнем розвитку тварин і рослин» [42, с. 21]. Суб'єкти господарювання можуть розрізнятися за рівнем активності. Але в будь-якому випадку зниження рівня активності обов'язково фіксує й підсилює відчуження суб'єкта від мінливих, загальних умов, що ускладнюються й розвиваються.

До механізмів зняття відчуження варто віднести й конкуренцію як реальний спосіб руху й присвоєння загального багатства. У своїй знаменитій роботі «Конкуренція як процедура відкриття» Ф. Хайек показав виняткову роль конкуренції в обміні так названим «неявним знанням» [65]. Завдяки конкуренції відбувається дифузія загальних продуктивних сил, практична рекомбінація відомих технологій, методів і підходів, відбір життєздатних варіантів. Тим самим конкуруючий суб'єкт перетворюється на суб'єкт розвитку.

До числа джерел «неявного знання» як потенціалу (програми) розвитку загальних продуктивних сил варто віднести й інститути. Дотримуючись інституціональних приписань, люди обмінюються генетичною інформацією, що міститься в нормах, традиціях, заборонах [34, с. 437]. Це знімає відчуження від минулого господарського досвіду, знижує конфлікти й витрати поточної взаємодії. Тим самим інститути виступають інструментом, за допомогою якого потенційні знання й технології видобуваються з природного дрімачучого буття і включаються до активного використання.

Особливо актуальним джерелом відчуження суб'єктів у сучасних умовах є *глобалізація* [67; 56]. Як зазначають фахівці, глобальне відчуження не може зніматися інакше як через участь суб'єктів у глобальній конкуренції та глобальних інститутах, які ще тільки формуються [18, с. 7; 74].

Глобальні процеси породжують сильне зовнішнє джерело утворення суб'єктів господарювання, яке не завжди підконтрольне внутрішнім регулятивним органам національної економіки. Італійський учений Симона Беретта підкреслює, що для одних тенденція до глобалізації означає стирання відмінностей і нівелювання, втрату ідентичності й навіть, певною мірою, реальної політичної й економічної самостійності; для інших – нові простори волі, насамперед волі економічного підприємництва [76]. Хоча кожен успішний соціум схильний приписувати свої досягнення своїй винятковій працездатності, чесності, інтелекту тощо, не можна ігнорувати роль випадковості у відборі найбільш ефективних національних моделей технологічного й соціального розвитку.

Змістовним джерелом суб'єктної основи в економіці є *ставлення до ризику й невизначеності*. «Невизначеність майбутнього вже мається на увазі самим поняттям діяльності. Те, що людина діє, і те, що майбутнє невизначене, у жодному разі не є двома незалежними проблемами» [42, с. 101].

Як зазначає В. С. Автономов, невизначеність для суб'єкта господарювання можна трактувати подвійно. По-перше, це брак інформації про майбутнє або сьогодення, який можна заповнити, але не в умовах даної інституціональної структури. По-друге, це непереборна невизначеність, пов'язана з тим, що суб'єктові протистоїть безліч інших вільних суб'єктів, які діють виходячи з власних міркувань та інтересів [1, с. 169].

Професіоналізм і компетентність дозволяють перетворити невизначеність в оцінюваний і частково хеджирований ризик як невід'ємний елемент волі суб'єкта. Професіонал здатний і хоче *відповідати* за виконувані функції, тому що він хоче бути вільним. «Істотно важливий і загальний характер служби професіонала і його монополія на майстерність накладають на нього зобов'язання виконувати свій службовий обов'язок на вимогу суспільства. Ця суспільна відповідальність вирізняє професіонала серед інших фахівців, чия справа пов'язана тільки з інтелектуальною майстерністю» [93].

Професіоналізм має високий суспільний статус остільки, оскільки в суспільстві має місце непрофесіоналізм як схильність (або

неминучість) відхилення від відповідальності. Це, у свою чергу, породжує явище професійного менеджменту або найманого керування. Схильність і здатність працювати в умовах нестрахливого [43] ризику породжує *підприємця*. Описаний Й. Шумпетером [68] феномен підприємця має у своїй основі інновації як вищий рівень присвоєння загального багатства через його створення й розвиток.

Професійні методи, знання, навички являють собою відкриту систему, що розвивається. Професії як особливого роду діяльності властиві такі відмітні риси, як компетентність, відповідальність і корпоративність [93]. Бути професіоналом – це означає увесь час навчатися. В умовах інноваційного розвитку швидкими темпами відбувається знецінювання значної частини професійних навичок і методів. У той же час втрата або дефіцит *професіоналізму* призводить до зростання невизначеності й ризику господарської діяльності, що може бути компенсовано лише спрощенням середовища і скороченням сфери активності, тобто деградацією суб'єкта [65; 87; 59; 28].

Процес інституціонального розвитку суб'єктів [57, с. 53; 28, с. 192; 47, с. 112] послідовно містить у собі такі внутрішні моменти:

- засвоєння інституціональних норм;
- виконання інституціональних норм;
- використання інституціональних норм.

Таким чином, є три рівні відносин суб'єкта з інститутами – контакт (зіткнення); включення до системи; інтеграція в систему. Тільки інтеграція дає можливість волі всередині інститутів, тобто використання. Четвертий рівень інституціональної активності суб'єкта – вихід у безінституціональний простір, тобто інновація. Тут дефіцит правил компенсується правом сильного (спритного, розумного), що потім фіксується у вигляді інституціональних норм [28, с. 57–58].

Ми можемо зробити висновок, що існують три різні вихідні пункти інституціонального розвитку суб'єктів господарювання:

- власність;
- професіоналізм;
- інновації.

Ці три вихідні пункти при подальшому розвитку перетинаються, переплітаються, взаємодіють. Виникнувши з будь-якої точки, суб'єкт

обов'язково має пройти й через дві інші. Власність як цілепокладання породжує потребу в *професійному* менеджменті. Високий професійний статус надає право на *власність* шляхом оплати акціями або паями. Інновації дозволяють формувати норми, стандарти, які оформлюються через патентні механізми в *право власності* на винахід.

Активність (діяльність) – умова збереження власності, професіоналізму й інноваційного статусу. Припинення діяльності призводить до вгасання суб'єктної основи, до втрати волі й безпеки [73, с. 216]. Закон збереження й відтворення ідентичності як основний принцип існування суб'єкта надає раціональному вибору ширшого змісту, де максимізація корисності – лише окремий випадок.

У моделі А. Алчіана й Х. Демсетца всі дії в економіці здійснюють в остаточному підсумку люди [2]. Індивід як суб'єкт розподілу правосилля між власниками ресурсів, об'єднаних у фірму, може бути ідентифікований по наступних інституціональних характеристиках:

- право на залишковий дохід;
- право на контроль над іншими власникам;
- право укладати договори;
- право зміни членства в команді;
- право продажу повноважень [2, с. 180].

Чи може фірма існувати незалежно від цих умов? Якщо контракти виконуються, то її договірна природа є прихованою. Вона поводить як суб'єкт, ситуативна й довгострокова поведінка якого не може бути описана з погляду максимізації індивідуальних корисностей, властивих окремим учасникам.

## **1.2. Інституціональні умови формування суб'єктів господарювання**

Будь-який суб'єкт господарювання має бути пристосованим до умов середовища, в якому він функціонує. У процесі його розвитку рівень пристосування підвищується під впливом відбору найбільш ефективних практик, що допомагають досягати динамічної рівноваги із середовищем. Існують два різні типи пристосування суб'єкта

до умов середовища. Перший тип пов'язаний зі змінами структури й функцій суб'єкта; другий тип пристосування спирається на зміни поведінки без змін структури суб'єкта [15, с. 72].

У будь-якому разі масштаби й ефективність пристосування залежать від внутрішнього устрою суб'єкта, його адекватної складності. Гетерогенність внутрішніх стійких основ життєдіяльності суб'єкта дозволяє включати щораз ті реакції й механізми, які найбільшою мірою відповідають характеру зовнішніх впливів. Цим забезпечується адекватна варіабельність поведінки за умови збереження якісної визначеності суб'єкта. Якщо характер реакції суб'єкта відповідає внутрішній структурі ситуації, то виникає принципова можливість забезпечити динамічну рівновагу суб'єкта із середовищем.

У той же час зовнішнє середовище суб'єктів господарювання не є нейтральним. Воно поставляє ресурси, необхідні для життєдіяльності суб'єкта; воно є джерелом інформації, включно й «конвенційні способи координації» (термін, запропонований Л. Тевено) [58, с. 281–285]; воно є джерелом небезпек і погроз, включно й конкурентний тиск.

Минулий досвід функціонування суб'єктів господарювання об'єктивується в системі інститутів, які детермінують усталені, звичні способи господарської поведінки: «Структура переважаючих правил сприяє формуванню звичок і переваг, що погодяться з репродукуванням цієї структури. Відтворюючи однакові звички мислення, інститути формують механізми пристосування й нормативної згоди» [66, с. 13].

Створення суб'єкта господарювання починається з фіксації й відтворення вже існуючої інституціональної матриці. Ця матриця містить у собі формальні й неформальні рамки й інститути, яким повинні відповідати масштаби і характер господарської діяльності суб'єкта. Створення суб'єкта господарювання в певному аспекті може розглядатися як перетворення «зовнішнього на внутрішнє» [15, с. 148]. Суб'єкт господарювання і середовище, в якому він діє, лише відповідають один одному, зберігаючи свою особливу природу. Їхня взаємодія та взаємозалежність являє собою, по своїй суті, процес несиметричного обміну, в якому провідною стороною виступають інститути і структури [66, с. 13].

Важливу роль у цьому процесі відіграє суб'єктивація інститутів у формі етичних, професійних і корпоративних цінностей засновників і учасників суб'єкта господарювання. Ці цінності потім втілюються у внутрішньому інституціональному устрої, а також в обов'язкових стандартах відносин із державною вертикаллю (державна реєстрація, податки, обов'язкова звітність). Усе це – нематеріальні активи суб'єкта господарювання, формування яких вимагає значних і безповоротних витрат, які у разі ліквідації суб'єкта не можуть бути відшкодовані засновникам. Негативний грошовий потік на стадії створення суб'єкта господарювання повинен обов'язково включати ще й ці витрати.

Сьогодні проблематика адекватності внутрішніх основ суб'єктів господарювання актуалізується. В умовах глобалізації й переходу на міжнародні стандарти бізнесу підсилюється зовнішній тиск на українські підприємства, органи державного урядування. Вибирати напрями раціонального господарювання й національного соціально-економічного розвитку доводиться в умовах нових правил, твердих вимог, які не завжди збігаються із внутрішніми потребами та критеріями [18, с. 5–6]. У цих умовах особливий інтерес здобуває проблема формування суб'єкта господарювання як вільно здійснюючого свій вибір у динамічно мінливих умовах і здатного самому змінюватися.

У неокласичному трактуванні активною вольовою основою у механізмі розподілу ресурсів є максимізуючий суб'єкт [5; 7; 69; 82; 92; 94]. Критика такого підходу може бути зведена до обвинувачення: така модель усі багатство людини зводить винятково до грошового [54]. Хоча таке обвинувачення і є не зовсім коректним, проте у досить широкому колі ситуацій така модель мало що може пояснити в сутності процесів, що відбуваються (наприклад, перехідні стани). В інституціоналізмі головною діючою особою виступає агент [2, с. 180; 11, с. 55–56; 28, с. 190]. Як було показано вище, у цьому випадку може здатися, що в господарській системі взагалі немає суб'єкта.

Ситуація ускладнюється тим, що в перехідній економіці інститути можуть виникати в умовах відсутності суб'єкта, якому вони призначені. Можна згадати, як у середині 90-х років в Україні було

прийнято інвестиційне законодавство, практично повністю скопійоване з американського. Там були детально розписані права й обов'язки таких суб'єктів, як «інвестиційний керівник», «інвестиційний консультант». Однак кого консультувати має цей інвестиційний консультант — аж до останнього часу було незрозуміло. Суб'єкти ринку й ринкової інституціональної системи тільки виникали. Їх реальні інституціональні потреби й можливості були досить специфічні, чого американська модель інвестиційного законодавства не враховувала.

Сьогодні господарська система України продовжує інтенсивно генерувати нові суб'єкти господарської діяльності. Протягом 2005 року в Україні діяло 344,5 тис. підприємств — суб'єктів підприємницької діяльності (крім фермерських господарств і банків). У порівнянні з 2004 роком їх кількість збільшилася на 13,4 тис., або на 4%. За галузевою структурою більше двох третин створених у 2005 році підприємств засновано в торгівлі та сфері послуг, з них у торгівлі — 37,3% від загальної кількості створених підприємств, по операціях з нерухомістю, здавання внайми та послугах юридичним особам — 19,5%, у транспорті — 5%.

Частка знову створених промислових підприємств склала 13,2% від загальної кількості створених підприємств, частка будівельних організацій — 12,9%, сільськогосподарських підприємств — 4,4%. Переважна більшість знову створених підприємств починала свою діяльність шляхом створення абсолютно нових підприємств із залученням нових чинників виробництва, робочих місць і засобів виробництва. Тільки 0,4% нових суб'єктів були створені в результаті виділення підприємств у нове, 0,3% — у результаті розділу підприємства на кілька нових, 0,1% — у результаті злиття підприємств [78].

Структурні зміни в суб'єктах найчастіше були пов'язані з орендними відносинами: у 2005 році відбулося 32,3 тис. господарських подій узяття в оренду основних засобів виробництва іншого підприємства. Крім того, відбулося 13,5 тис. подій збільшення активів шляхом їх одержання або купівлі, 8,6 тис. господарських подій — шляхом передачі в оренду основних засобів виробництва свого підприємства, 5,4 тис. подій — шляхом часткового зменшення активів через їх передачу або продаж [78].



Важливим генеруючим процесом, як і раніше, виступає реформування власності. За даними Держкомстату України, кількість реформованих об'єктів власності за перше півріччя 2006 року склала 3124, а їхня вартість відповідно до актів оцінки – 727 млн грн (див. додаток).

Ці дані свідчать, що генерування суб'єктів господарювання як і раніше залишається істотним напрямом розвитку господарської системи. Чи можна зрозуміти природу й роль цього процесу, ґрунтуючись на вже добре відомому інструментарії неокласичної школи і нової інституціональної економіки (теорія трансакційних витрат)?

Внесок Рональда Коуза в економічну науку полягає в ідеї, що укладення і виконання контрактів теж вимагає витрат. Але так само і створення фірм вимагає витрат, а тому являє собою самостійну сферу економіки. Ці витрати не є трансакційними в точному розумінні слова, оскільки вони пов'язані не з переходом, а з формуванням прав власності. Однак вони істотно впливають на розподіл і використання ресурсів. Економічна наука повинна розширити поле свого аналізу за рахунок додавання до вже традиційних сфер виробництва й обміну ще й діяльності зі створення нових суб'єктів господарювання.

До числа базових настанов ринку як такого належить воля (вільна воля) продавців і покупців [36, с. 24; 41; 44]. Воля продавати й купувати надає ресурсам мобільного характеру. Саме ця умова є необхідною передумовою ефективного використання економічних ресурсів суспільства.

В інституціональній науці досить часто використовується поняття «соціальний агент». «Соціальні агенти – особи, колективи, невизначені групи – відносно інститутів займають позицію, що характеризується подвійністю. З одного боку, інститути виступають у ролі незалежних від кожного агента окремо чинників, обмежень і стимулів, структуруючих ухвалення рішень, або більш широко – поведінку агентів. З іншого боку, інститути є якимсь побічним результатом спільної соціально-економічної діяльності більшості агентів» [28, с. 51].

Звернімо увагу на те, що агент у буквальному розумінні слова – це особа залежна, пов'язана зобов'язаннями перед своїм принципа-

лом [19, с. 149]. Тому, на наш погляд, статус агента не може бути первинним для розуміння інституціонального змісту механізмів взаємин людини й соціальної системи. Поняття суб'єкта є більше вдалим, оскільки підкреслює активну роль учасника господарської системи.

Інституціональний статус – це сукупність визнаних усіма учасниками інституціональної системи прав, повноважень і обов'язків, наданих даному суб'єктові господарювання й таких, що дають санкціонований системою доступ до певного масиву ресурсів, необхідних для відтворення суб'єкта й виконання його місії.

У літературі свого часу було показано, що стійкі функціональні зв'язки в економічній системі виникають тільки між суб'єктами, включеними в існуючі інститути. Інакше як за посередництвом інститутів суб'єкти не можуть підключатися до економічних ресурсів, що обертаються в господарській системі. Самі собою інститути не визначають зміст функціональних зв'язків, а приналежність до інституту виступає лише як своєрідний пароль, що дає санкціонований системою (але не завжди законний) доступ до деякого масиву ресурсів [71, с. 38].

Інституціональне середовище суб'єкта господарювання – це ті елементи інституціональної системи, які мають для суб'єкта чинність обов'язкових норм, критеріїв і приписань, і тому прямо або побічно обмежують поле доступних альтернатив раціонального вибору. Проблема волі, включно волю вибору й рішень – одна з фундаментальних в інституціональній економічній науці. Як показав у свій час Дж. Р. Коммонс, «інститути, виражені мовою результуючого економічного статусу індивідуумів, забезпечують безпеку, погодженість і волю» [81].

Водночас воля суб'єкта власності обмежена природою об'єкта його власності. Об'єкт власності як економічний ресурс може використовуватися не довільно, а тільки відповідно до його природи. Дохід суб'єкта являє собою результат використання приналежного йому об'єкта й у цій якості може бути використаний власником без усяких обмежень. У той же час дохід як результат використання власності так само, як і об'єкт власності, має власну природу (речовинну, соціально-економічну й інституціональну), що *обмежує* волю власника. Це обмеження може мати інституціо-

нальний характер. Для дослідження змісту інституту доходу необхідно встановити внутрішні істотні зв'язки, що інтегрують дохід з іншими структурними елементами суб'єктів господарювання.

Сьогодні ми спостерігаємо тріумфальну ходу демократії та прав людини в країнах, що раніше жили в умовах тоталітарних режимів. Формування глобальних ринків і глобальних інститутів розширює поле діяльності споживачів і виробників до планетарного масштабу. Завдяки глобальним інформаційним технологіям життєво важлива інформація стала легкодоступною для кожного. Однак відповідь на питання про те, чи збільшується при цьому воля, далеко не очевидна.

Тиск на волю йде з обох боків.

По-перше, з боку наростаючого глобального хаосу, обумовленого занадто швидкими зрушеннями і зростанням інформаційних, технологічних, економічних і фінансових можливостей, які перевищують адаптивні можливості людини й суспільства і не супроводжуються адекватним зростанням правил, що регулюють соціально значущі дії в цих нових умовах. Неможливість гармонії й рівноваги в умовах швидких якісних змін давно відзначена в соціальних і економічних науках. Ці погрози піднімаються на принципово новий рівень, коли полем швидких змін стає вже вся глобальна система. Адже якщо в умовах локальних катастроф у соціуму залишаються якісь запасні ходи або резервні потужності, то в умовах глобального зрушення незадіяні резерви стають мізерними порівняно з масштабом змін.

По-друге, тиск на волю йде з боку тенденції, що підсилюється, до примітивізації інституціональної структури, коли соціум використовує перші-ліпші інструменти контролю й обмеження, щоб установити хоч якийсь порядок [80]. Глобальний інформаційний контроль над усім і вся поступово здобуває загальний (тотальний) характер. Наступним логічним кроком може стати крок від тотального контролю до тоталітарного. У цьому випадку виявиться, що конвергенція двох систем – ліберальної ринкової й тоталітарно-соціалістичної – все-таки відбулася. Виразки й вади тоталітарної системи не випарувалися, а перейшли у спадщину відкритому суспільству. Зрозуміло, це все можна буде називати справжньою,

щирою або єдино можливою волею. Однак у тих, хто знайомий з тоталітарною системою не з чуток, здатність розрізняти соціальні ярилки і зміст розвинена поки що досить добре.

Воля, що йде зсередини суспільства і його суб'єктів як вираз внутрішньої чинності, культури, професіоналізму й відповідальності, – це шанс для нашої цивілізації встояти перед тоталітарними спокусами постіндустріального розвитку й «обвальної» глобалізації. Проблема суб'єкта в цих умовах поступово висувається на перший план у сучасній економічній науці.

Держава стосовно вільного суб'єкта виступає як джерело необхідності, примусу й залежності. У цій своїй якості вона охороняє право власності, регулює волю, фільтрує й обмежує інновації. Взаємодія суб'єктів і держави забезпечує суспільству живий порядок, що розвивається. Тут ми знаходимо відповідь на питання, чому держава змушена підтримувати й захищати волю (суб'єктів, громадян, фірм тощо). До цього її змушує потреба в порядку. Живий порядок може або розвиватися, або вгасати.

Держава повинна створити не волю, а правила, тобто загальні інституціональні координати. Тільки в тому випадку, коли є щось непорушне, суб'єкти можуть вибирати, тобто бути вільними. Тільки так можна знайти хоч якийсь зміст у дуже спірній тезі Гегеля про те, що держава – це царство практичної волі. Не випадково, що реформи Дена Сяопіна наприкінці 70-х років минулого століття в Китаї були заміною панщини на державній землі й під державним наглядом на більш прогресивну форму оброку. Рух китайської економіки до ринку починався з чіткої фіксації розміру оброку, який селянин повинен сплатити державі у вигляді обов'язкової поставки продукції. По суті справи, це було кроком до ринкової свободи, тобто до створення суб'єкта господарювання.

Суб'єктність – відносний вимір. Суб'єкт завжди несе в собі певні риси об'єкта, сліпої іграшки далеких йому чинностей. Саме тому він приречений вибирати: «У світі, з яким ми зіштовхуємося в нашому повсякденному досвіді, ми повинні вибирати між однаково важливими цілями й однаково настійними вимогами, і, досягаючи одних цілей, ми неминуче жертвуємо іншими. Саме тому люди надають настільки величезної цінності волі вибору: якби вони були

впевнені, що на землі досяжний деякий досконалий стан, коли цілі людей не будуть суперечити одна одній, то для них зникла б необхідність болісного вибору, а разом з нею й кардинальна важливість волі вибору» [8].

Носієм усієї сукупності різних внутрішніх моментів господарської волі виступає *власність як практична основа капіталу й активів*. Суб'єкт отримує доступ до господарської системи через статус (наприклад, статус споживача, домогосподарства, фірми, корпорації, продавця, покупця, посередника, підприємця).

Перехід до інноваційно-інвестиційної моделі зростання вимагає відповідального суб'єкта, здатного до довгострокової раціональної господарської поведінки на основі використання частки доходу суб'єкта господарювання на приріст капіталу, на інновації й інвестиції. Ризик, співвіднесений з доходом, – один з основних чинників інституціонального розвитку [43; 71; 94]. Стимул інституціонального розвитку суб'єкта – оптимізація доходу й ризику. Таким чином, суб'єкт прагне в інституціональну зону, де за інших рівних умов його індивідуальна оцінка ризику нижча за масову. Це позначається на рівні доходу й витрат. Дохід суб'єкта господарювання складається з трьох складових: середній дохід на капітал; плюс премія за ризик; плюс різниця між середніми й більш низькими індивідуальними витратами, включно й страхові.

Відповідно до цього інституціональна підсистема, в якій діє суб'єкт, повинна: 1) за допомогою базових заборон обмежити сферу його місії шляхом фіксації рівня прийняттого й припустимого ризику; 2) забезпечити його доступом до ресурсів шляхом професійного керування ризиком; 3) захистити його ноу-хау. У цьому випадку економіка одержує зацікавленого суб'єкта інноваційного розвитку, який готовий платити витрати й ризику змін. Будь-який дохід завжди зберігає певний зв'язок із джерелом свого походження (функціональний, фінансовий, інституціональний) [22].

Функціональний зв'язок означає, що у структурі доходу є елементи, які функціонально призначені для повернення до джерела походження, наприклад, витрати виробництва. Фінансовий зв'язок означає, що частка доходу має бути повернена до власника ресурсу (рента, заробітна плата, відсоток). Інституціональний зв'язок озна-

чає, що дохід повинен забезпечити поновлення існуючого статусу одержувача доходу. Це відзначив ще Фома Аквінський, коли говорив, що ціна товару повинна забезпечити учасникам обміну рівень життя, що личить їхньому стану [26, с. 122]. Сам факт отримання доходу вже диктує одержувачу деякі дії, що носять рекомендований, бажаний або безальтернативний характер, у силу чого вільний суб'єкт змушений виконувати ще й роль агента, не завжди це усвідомлюючи. Таким чином, з певної точки зору дохід для суб'єкта виступає як інститут, як зовнішня даність.

При переході до ринку, у процесі трансформації монопольної власності держави в диференційований комплекс, побудований на гетерогенних підставах, для нового власника практичне пізнання інституціональної природи доходу і включення її у свої внутрішні обмеження як опори не може бути миттєвим актом. Той, хто стає власником, спочатку ставиться до доходу від використання економічних ресурсів суто споживацьки: «Мій завод, мій дохід, мої гроші – все це мій особистий (потенційний або реальний) споживчий ресурс» [21].

Повне вилучення з обороту капіталу отриманого прибутку – це не самий крайній прояв такої позиції. Коли прибутку не вистачає, вилучається оборотний капітал. Коли підприємство зупиняється, можна продати устаткування, хоча б на металобрухт. Проїдання приватизованого майна виступало на початку ринкової трансформації як його абсолютне присвоєння. Однак ця абсолютність була уявною. На щастя, такий етап «споживчого капіталізму» за визначенням має бути дуже коротким. Вибракування «капіталістів-їдців» зайняло в Україні не більше 2–3 років і скінчилося з переходом до політики фінансової стабілізації (1996–1999 роки) [6; 18; 71].

У міру того, як ставав очевидним ефемерний характер «споживчого капіталізму», суспільство було змушене все більше звертатися в бік єдиної реальної працюючої економіки тієї епохи – економіки радянських заводів і фабрик. «Червоні директори», як правило, намагалися зберегти організаційно-технічне ядро підприємства, чекаючи кращих часів. Це не дозволяло їм повністю перейняти манери й руйнівний образ дій «нових росіян» – на це бракувало часу й грошей. У супротивному випадку вони швидко потрапляли

до категорії капіталістів-їдців, і кар'єра їх у цій якості так само ж швидко завершувалася.

Фаза виживання, незважаючи на свій продуктивний характер, на противагу до невтримного споживацтва попередньої фази, все-таки носила характер або простого, або звуженого відтворення. В умовах бартерних схем, векселів і взаємозаліків доводилося продавати щось не дуже потрібне, щоб зберегти щось у край необхідне для даного підприємства, заплатити податки, уникнути банкрутства. Таке виживання в економіці не може тривати як завгодно довго, оскільки виживання – це спроба розтягти в часі вмирання підприємств.

Стагнації сприяла й гранично тверда грошово-кредитна політика 1996–1999 років в Україні, яка породила загальний дефіцит ліквідності [18]. З погляду стимулів глибокої модифікації інституціональних умов, спад – не найгірший стан економіки: «Сама собою сприятлива ринкова кон'юнктура не підштовхує до інституціональних змін» [50, с. 291]. Відсутність ліквідності піднімала трансакційні витрати й ризики ринкової спеціалізації на надзвичайно високий рівень. Адже отримувати дохід у цих умовах – це значить отримувати деяку кількість надзвичайно заплутаних прав і зобов'язань, реалізація яких прямо залежить від прихильності корумпованих чиновників.

Як тільки Українська держава відмовилася від буквального виконання рекомендацій МВФ щодо фінансової стабілізації і розпочала з 2000 року проводити прагматичну грошово-кредитну політику, в економіці запрацював мультиплікаційний ефект розширення попиту. Підприємства одержали реальну можливість продавати свої товари за гроші, тобто отримувати прибуток у буквальному значенні цього слова.

Виявилося, що продавати – значить жити, і іноді жити непогано [33; 49]. Суб'єкти починають розуміти, що чим більше ти продаєш, тим краще живеш. Життя за рахунок отриманих від покупців грошей змушує тих, хто вижили (як правило) «червоних директорів», і тих, хто вижили (випадково) «капіталістів-їдців» берегти як зіницю ока оборотний капітал. На особисте споживання можна витратити лише те, що можна безболісно відволікти від обороту капіталу. Часто

це зовсім не означало, що капіталіст-продавець був аскетом у порівнянні з «їдцем», тому що порівняно менша частка особисто споживаного доходу співвідносилася з істотно більшим чистим доходом.

Поняття чистого доходу виражає більш високий ступінь інституціональної зрілості й соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. Для «червоного директора» перехід від моделі «головне – виконати план» до моделі «виробляти те, що можна продати» був свого роду революцією на мікроінституціональному рівні, що зажадала радикальних змін у структурі й функціях керівництва.

Консолідація державної влади й «червоних директорів» з новою фінансовою буржуазією породила в Україні реальні фінансово-промислові групи. Водночас у міру завершення цієї консолідації вичерпуються можливості відбудовного економічного зростання. Спрацювання основного капіталу, тиск зовнішньої конкуренції, структурні зміни, соціально-політичні зрушення в суспільстві, які приводять до радикального перерозподілу економічної влади, – все це різко підсилює невизначеність і ризики і водночас робить інвестиції й інновації єдиним способом зберегти своє «місце під сонцем».

Диверсифікованість ризиків фінансово-промислових груп природним шляхом породжує капіталіста, що інвестує [30]. Умовою такого статусу є здатність до професійного керування ризиком на довгих інтервалах, що вимагає осмисленого виділення частки чистого прибутку для створення й реалізації інвестиційних програм. Перехід до цього етапу інституціонального розвитку суб'єктів господарювання економіка України розпочала на межі 2004–2005 років (див. додаток).

Складність аналізу інституціонального змісту цього етапу обумовлена низкою обставин. По-перше, предмет дослідження, що формується, ще не має всіх цілісних характеристик і тому не може бути теоретично відображений у вигляді завершеної логічної моделі. По-друге, на процес формування інституціонально зрілих суб'єктів господарювання найсильнішим чином впливають чинники глобальної перехідності, а виходить, і невизначеності. По-третє, має місце



швидкий процес інституціонального розвитку суміжних зон господарської системи: домогосподарства, держави, інститутів цивільного суспільства.

Необхідна якість суб'єкта – здатність до довгострокового існування й поведінки. Суб'єкт – стійкий елемент системи, але такий, що активно рухається. Життєвий цикл суб'єкта припускає зміни у статусі як висхідної спрямованості, так і спадної. Один з елементів статусу – їх взаємне позиціонування й координація. Будь-який суб'єкт може бути таким лише за умови, коли інші ставляться до нього, дотримуючись тієї частки правил, які відображають його статус. Наприклад, статус будь-якого суб'єкта базується на визнанні його права на власність.

Статус інтегрує в собі дві протилежні іпостасі суб'єкта: його потреби і його місію. Потреби – це ставлення суб'єкта до середовища як до об'єкта. Місія – це ставлення середовища до суб'єкта як до об'єкта. Таким чином, інституціональний розвиток відбувається у двох зустрічних напрямках: інституціоналізація потреб як санкція середовища на доступ до ресурсів; інституціоналізація місії як визнання суб'єкта необхідним для відтворення й розвитку середовища.

Сутність теорії трансакційних витрат Р. Коуза полягає в тому, що діяльність ринку припускає витрати й, формуючи організації і надаючи якомусь авторитету («підприємцеві») право направляти ресурси, можна скоротити деякі ринкові витрати. «Підприємець, оскільки він може одержувати чинники виробництва за меншою ціною, аніж надав би витиснутий ним ринок, повинен виконувати свої функції з меншими витратами. А якщо він цього не зуміє, то завжди є можливість повернутися до послуг відкритого ринку» [82]. На нашу думку, теорія Коуза добре пояснює, як *функціонує* фірма у зрілій ринковій системі, але вона не може пояснити, як виникають фірми з погляду формування розвитку й функціонування інституціонального середовища трансформаційного типу. Сумніви в інструментальних можливостях моделі трансакційних витрат стосовно перехідної економіки висловив французький економіст В. Андрофф.

На його думку, ефективна приватизація вимагає тривалого попе-

реднього інституціонального будівництва, формування відповідного інституціонального середовища, в якому трансакційні ефекти можуть висунутися на передній план. Іншими словами, ті аспекти функціонування суб'єктів господарювання, які для Коуза є звичайною річчю, у ході ринкового переходу ще мають бути створені. «Хоча так називана теорема Коуза не залишає нас зовсім без інструментів вирішення даного завдання, аналізуючи приватизації, необхідно вийти за рамки як підходу Коуза, так і моделі «принципала-агента», якщо ми дійсно хочемо оцінити ефективність корпоративного керування» [3, с. 123–124]. Трохи інакше думку про важливість попередніх інституціональних реформ висловлює К. Ерроу: «Приватизація у відповідних інституціональних умовах забезпечує життєздатність ринків» [94].

На думку Дж. Тобіна, воля поза чіткими інституціональними рамками обов'язково приведе до панування права сильного, що зведе нанівець усі внутрішні можливості узгодження приватних інтересів у більш-менш цілісний потік господарської активності суб'єктів: «Смітівська система може працювати тільки в умовах, коли існують соціальні інститути, що спрямовують егоїстичну енергію в конструктивне русло. Без таких інститутів, які ніколи не бувають досконалими і які можуть послаблятися злочинністю й корупцією, нам не уникнути гоббсівської «війни всіх проти всіх» [91].

Суб'єкт господарювання – це той, хто ухвалює рішення щодо ресурсів і відповідає за їхні наслідки. Наслідки рішень істотні, тобто враховуються під час ухвалення наступних рішень. Якщо наслідки доцільних дій суб'єкта не є істотними, тобто можуть не враховуватися, то міра суб'єктності є незначною. Вартість ресурсів є підставою для оцінки масштабу відповідальності.

За рівнем господарських наслідків можна встановити такі градації суб'єктності:

- поточні ринкові рішення (ціна та інші істотні умови ринкових угод);
- інноваційні рішення;
- остаточні рішення (створення або банкрутство).

Трансакційна теорія Р. Коуза фіксує істотні умови, що виправдовують існування *фірми* лише на першому рівні. Аналізуючи роль

фірми в організації господарської системи, Р. Коуз відзначає, що в одних випадках ресурси розміщуються за допомогою механізму цін, в інших випадках вони розміщуються зусиллями підприємця-координатора [82]. Цього координатора Р. Коуз *уводить* у свою теоретичну модель. Для Р. Коуза фірма існує остільки, оскільки вона заощаджує трансакційні витрати ринкових механізмів розподілу ресурсів. Тобто Коуз не вважає факт (момент) виникнення фірми змістовним для своєї моделі.

Однак будь-яка фірма якось і колись виникає в результаті певного усвідомленого рішення. У Р. Коуза хтось вирішує, що вигідніше розподіляти ресурси шляхом усвідомлених дій, ніж довіряти це ціновому механізму. Але у випадку інноваційного рішення економія на трансакційних витратах взагалі відсутня – їх ні з чим порівнювати. У випадку рішення про *банкрутство* далеко не завжди трансакційний чинник є основним. *Створення* (реєстрація) фірми означає прийняття на себе зобов'язання виконувати інституціональні приписання (а зовсім не зобов'язання знижувати трансакційні витрати). Без такого зобов'язання фірма попросту не виникне.

Тому модель Р. Коуза цілком задовільна для розуміння механізмів функціонування фірми, і в той же час її недостатньо для з'ясування суті процесів становлення фірми як базової форми інституціональної системи організації господарства. Чинник нерівності й відокремлення є вирішальним для процесу диференціації соціуму на суб'єктні складові, які здатні претендувати на ресурси.

Специфічні активи, на відміну від загальних активів (гроші, ліквідність), включаються в ринкові трансакції дуже рідко, оскільки обміни ними мають надзвичайно високі трансакційні витрати. «Обміни, підтримувані трансакційно-специфічними інвестиціями, не є ні знеособленими, ні миттєвими», – зауважує О. Уільямсон [60, с. 110]. Технологічна природа специфічних активів може бути реалізована тільки у випадку тривалої іммобілізації. Однак утримання їх пов'язане з підвищеним ризиком і витратами, тому система змушена «ставити» ці ризики фіксованим учасникам в обмін на можливість отримання вищого доходу, роблячи їх тим самим відособленими суб'єктами господарювання: «Трансакції,

підтримувані інвестиціями в довгострокові транзакційно-специфічні активи, випробовують ефекти «запірання» (lock-in), за яких торговельні угоди між автономними фірмами будуть, як правило, замінитися організацією обмінів на основі об'єднаної власності (вертикальної інтеграції)» [60, с. 106].

Однак О. Уільямсон у своїх міркуваннях проходить повз можливість і *зворотний рух*, не інвестування в специфічні активи, а відмови від специфічних активів. Якщо такий обмін — ризик на доход — між системою та учасниками неможливий, то й учасники, в яких на руках залишилися такі специфічні активи з некомпенсовним ризиком, будуть прагнути позбутися їх за всяку ціну, що призведе до масової втечі від специфічних активів і десуб'єктивації системи.

Саме такий процес мав місце в Україні в період гіперінфляції, коли рентабельність активів у реальному секторі становила 130%, а рівень інфляції досягав 10000% і вище [13, с. 44–49]. Директори деяких підприємств продавали працездатне устаткування на металобрухт, а виручені гроші інвестували в різного роду спекулятивні схеми і фінансові піраміди. Після відновлення фінансової рівноваги, коли гроші знову стали грішми, змусити працювати такі підприємства й таких директорів виявилось неможливою або вкрай важкою справою.

Ці міркування дозволяють нам зрозуміти виняткову роль повноцінних грошей у формуванні суб'єктів господарювання під час виходу економіки з трансформаційної кризи. Л. Нургалеєва відзначає, що гроші є регулюючим механізмом соціальності в процесі трансформації форм статусної культури. Тому грошовий обмін можна розглядати як одну з форм історичного абсолютизму [88], що в цьому випадку є, по суті, синонімом практичної загальності.

Інституціональна природа грошей дозволяє зводити індивідуалізовані ціннісні оцінки до єдиної норми: «Там, де моральній волі надане право виносити рішення про цінності людини, виникає побічний феномен домінування логічної норми — грошова контрибуція. Грошовий обмін являє собою не тільки особливе середовище матеріального обігу, але й форму сублимації соціальної енергії» [88]. Загострення комунікаційних конфліктів, характерне для трансформаційних епох, актуалізує потребу в практичній загальності, пред-

ставленій грішми. Суб'єкти господарювання, вступаючи в конфлікт, знають, що на кону стоїть не система цінностей, а квантифіційована частка практичної загальності, представлена грошовим матеріалом.

Можливості грошового обміну в регенеруванні придушених інституціональних програм є винятково глибокими: «Відображаючи форми відносин людини з матеріальним світом, механізми грошового обігу підтримують еталони володіння й володарювання. Ця історична абстракція опосередковано формувала свідомість «спеціальної людини», яка включає проблеми грошового обміну до сфери аксиологічних реалій. Обмін грошей – це адаптаційна поведінкова форма, характерна для цивілізаційного мислення. Це стало однією з ланок адаптаційного ланцюга, що пристосовує ритуальний простір традиційної культури до потреб грошової системи обігу» [88].

Тому далеко не випадково саме відновлення базових основ грошового господарства в середині 90-х років в Україні сприяло утриманню соціальності в широкому загалі цього слова. Адаптація до нових умов життя поступово набирала характеру не виживання, а життя, хоча й у нових, надзвичайно суворих умовах. При цьому формуються базові умови – інституціональні спеціалізації й кооперації – у вигляді довіри до держави, національної грошової одиниці та банківської системи.

Швидко і в той же час збалансоване зростання грошової маси в Україні характеризує досить висока якість проведених інституціональних реформ (див. табл. 1.2.1) [72, с. 140–141]. Це створювало об'єктивні передумови для активізації процесу легалізації тіньових господарських структур. Стимули для такого інституціонального процесу створювалися з обох боків. З одного боку, мали місце процеси поступового зміщення центра ваги тіньової господарської активності від її найбільш кримінальних форм, пов'язаних із насильницькими злочинами, у бік більш-менш цивілізованих, хоча й незаконних, господарських операцій. З іншого боку, держава, вичерпуючи поступово руйнівний потенціал бюрократичних новацій, забезпечувала, хоча й негативно, інституціональну стабільність економіки.

Взагалі, учасники тіньової економіки не можуть розглядатися як суб'єкти господарювання. Причини цього полягають у глибинній

Таблиця 1.2.1

**ВВП, індекс споживчих цін, монетарна база, грошова маса  
і рівень монетизації ВВП у 2000–2005 роках**

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП, приріст реального обсягу, в % до попереднього року	5,9	9,1	4,8	9,4	12,1	2,6
Монетарна база, приріст, у % до попереднього року	40,0	37,4	33,6	30,1	34,1	53,9
Грошова маса (МЗ), % до попереднього року	46,1	41,9	41,8	46,5	32,4	54
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3
Курс гривні до долару США – середній за період, грн за 100 дол. США	544,02	537,21	532,66	533,28	532,11	505
Зміна курсу гривні, у % до попереднього року	31,71	-1,25	-0,85	0,12	-0,22	4,814
Рівень монетизації, %	15,97	19,10	25,04	30,93	31,82	37,65

розбіжності системи цінностей суспільства й тіньових структур (хоча в чомусь, у якихось частковостях, вони можуть і збігатися). Якщо господарській діяльності як такій завжди необхідний і доступний якийсь мінімум зовнішньої і внутрішньої стабільності (рівноваги), то тіньова діяльність за інших рівних умов завжди має меншу стабільність.

Тому в стабільній господарській системі більшості суб'єктів тіньової економіки є властивим прагнути з тіні в легальний сектор, зрозуміло, з мінімальними витратами. Якщо держава здатна зберігати і збільшувати переваги легальної господарської діяльності, то легалізація набуває сталого характеру, включно й повернення капіталів з-за кордону.

Водночас не слід забувати, що легалізація учасників тіньової економіки не носить однозначного й необоротного характеру. Якщо переваги фінансової та макроекономічної стабільності, інституціональної передбачуваності державою не забезпечуються, то процес легалізації різко гальмується і взагалі може піти у протилежному напрямі. Особливо сильний вплив на процеси легалізації мають фіскальна й монетарна політика держави, а також дієвість і доступність незалежного судового арбітражу.

Глобальний вимір економічної волі вже сьогодні доступний найбільш сильним і конкурентоздатним суб'єктам світової економіки. У той же час глобальне інституціональне середовище ще тільки формується, тому *право сильного* дуже часто залишається єдиним доступним регулятором конфліктів і координуючим механізмом. Координувати зусилля гетерогенних елементів складніше, ніж однорідних, тому *уніфікація* – це ще один реальний інструмент налагодження мінімально необхідного порядку в розподілі й використанні глобальних ресурсів. Однак потрібно зазначити, що й перший, і другий важіль глобалізації за своєю внутрішньою природою – квазі-інститути, що володіють обмеженою загальністю та низьким координаційним потенціалом.

Важливість задовільного вирішення проблеми глобальних інституціональних регуляторів глобальної економіки сьогодні розуміють багато вчених. «Я розумію заклопотаність тих, кого лякає економічна глобалізація, – пише Симона Берета, – тому що вона робить сильних ще сильнішими, і глобалізація культурна, тому що вона стирає відмінності, нівелює. Однак мене не залишає відчуття, що це – не найгірше, що цим видам зла можна протистояти. Справді, ринок – не природний стан, а установлення, що в принципі існує для того, щоб надати всім – і сильним, і слабким – шанс брати участь, спілкуватися, займатися обміном, створювати взаємозв'язки. Природний стан, відсутність правових установлень – це джунглі, а не ринок. Перед сьогоднішнім світом стоїть завдання створити правові інститути, покликані внести виправлення в закон джунглів, згідно з яким сильний придушує слабого. І може бути, культурне нівелювання й стирання розходжень порозумівається скоріше слабкістю ідентичності, ніж процесами глобалізації як такими» [76].

Якщо ми станемо на точку зору «слабкості ідентичності» у перехідних суспільствах, то потрібно визнати, що реакції інституціонального ізоляціонізму є в чомусь закономірними й позитивними. «У будь-якій культурі можна знайти «безкоштовний бензин», «звичай», інститути, на які можна спиратися, для того щоб не всі питання життя віддавати на пряме керування державі (і/або ринку) з наступною еволюцією до суспільства-в'язниці, до якого ближче всього зараз США й Росія за критерієм кількості населення в'язниць» [83].

Для перехідних суспільств формування цілісної системи національних інститутів є завданням, як мінімум, не менш важливим, ніж відповідність до формальних вимог глобальних політичних, соціальних і фінансових стандартів. У протилежному разі глобалізація, послідовно придушуючи більш слабку інституціональну систему як не відповідну високим стандартам, може зруйнувати основи соціальності в цілих регіонах світу.

І найголовнішим є те, що глобалізація й воля виявляються в цьому випадку в різних системах відліку. Нільс Крісті відзначив, що моноінституційне суспільство, навіть якщо головний інститут — це ринок, однаково тоталітарне, з усіма наслідками, що випливають, у тому числі і щодо поширеності прямого насильства за відхилення від соціальної норми. Він прямо говорить про це: «Сучасні системи керування, наймогутніші сучасні інститути (ринок, держава) призводять до «ГУЛАГу західного зразка» [83]. Воля, таким чином, припускає інституціональне багатство, диференціацію, розмаїтість.

Глобалізація, придушуючи нераціональне, з погляду глобальної універсальності основних принципів, розмаїтість, уже сьогодні придушує волю. Як мінімум, волю вибору. «Одна справа говорити, що мене можна змусити заради мого ж власного блага, якого я не розумію через свою сліпоту; іноді це виявляється корисним для мене і дійсно збільшує мою волю. Але зовсім інша справа говорити, що якщо це моє благо, то мене, власне кажучи, і не примушують, оскільки мені — знаю я це чи ні — варто бажати його. Я вільний (або «справді» вільний), навіть якщо моє бідне земне тіло й моя дурна свідомість рішуче відкидають це благо й нерозважливо пручаються тому, хто намагається, нехай із добрих спонукань, нав'я-



зати його мені», — у цих словах сучасного англійського філософа міститься опис напряму думок і дій, що припускають насильницьке наділення «справжньою» волею тих, хто її розуміє інакше або просто не хоче [8].

Сильний вплив на інституціональні рамки розвитку суб'єктів робить чинник зовнішньої конкуренції. Наприклад, як відзначає В. В. Радаєв, тиск транснаціональних західних операторів у торговельному сегменті економіки примушує російські мережні компанії переходити на міжнародні менеджерські й організаційні стандарти, ставати більше прозорими, щоб мати можливість вигідніше продатися іноземним корпораціям [50, с. 291]. «При оцінці провідними учасниками ринків мінливої конкурентної ситуації їх економічні мотиви до легалізації діяльності виникають на перетині власного інтересу до ринкової експансії й зовнішнього економічного примусу, тобто мають водночас наступальний і оборонний характер» [50, с. 292].

Глибокий і стійкий глобалізаційний імпульс процесів виникнення й розвитку суб'єктів господарювання полягає в посиленні практичних стимулів злиття, поглинань і реорганізацій бізнесу. «Глобалізація, позитивна динаміка ринку цінних паперів, економічні й стратегічні перешкоди самостійному зростанню компаній — усе сприяє зростанню популярності злиття і поглинань, перетворюючи їх на один з основних інструментів швидкого нарощування обсягів продажу» [16; с. 16]. Чим далі господарська система входить у глобальну економіку, тим частіше в ній відбуваються злиття й поглинання, тобто народжуються нові суб'єкти господарювання. Це може значною мірою змінювати не тільки їх внутрішню інституціональну структуру, але й інституціональне макросередовище.

Коли злиття або поглинання відбуваються за участю іноземного капіталу, то зміни інституціональної структури економіки можуть носити досить глибокий, а іноді й деструктивний характер. Особливо сильний ризик негативного зовнішнього впливу, якщо національні суб'єкти господарювання слабкі в технологічному, фінансовому й організаційно-управлінському відношенні. Цінності зовнішніх суб'єктів здатні придушувати цінності національних

суб'єктів. Особливо часто це відбувається, якщо разом із формальною організаційно-управлінською й фінансовою участю приходять нові, більше конкурентні, менеджерські й фінансові технології. Сприйняття нової корпоративної культури носить інверсійний характер – спочатку формальні нормативи і стандарти, потім – переродження системи цінностей.

Виникаюча в такий спосіб нова сукупність суб'єктів господарювання, які орієнтовані на інші цінності, може бути меншою мірою орієнтована на внутрішні потреби соціально-економічного розвитку і більшою мірою відбивати зовнішні інтереси. Вся проблема полягає у рівні розбіжності нових і колишніх цінностей.

Якщо нові цінності мають ту ж основу, що й колишні (як це було в державах Центральної Європи й Прибалтики), то рівень їхньої екзогенності не є критичним для інституціональної рівноваги національної господарської системи. У цьому випадку нове не руйнує старого, а допомагає йому пристосуватися до умов, що змінилися. Тому й система в цілому зберігає свою споконвічну інтегральну якість, критерії й межі.

Якщо ж нові й колишні цінності істотно не співпадають, то наново виникаючі суб'єкти господарювання виявляються орієнтованими не на внутрішні критерії, які відображають природно-історичний шлях формування національних інститутів даної країни, а на зовнішнє середовище, що значно більшою мірою відповідає новій системі цінностей. Така ситуація часто є руйнівною для національної господарської системи, оскільки найбільш конкурентоздатні її ланки пов'язують свої цінності й інтереси із зовнішнім успіхом, із глобальними ринками. Там вони здобувають визнання й нагороду за свої зусилля, а національна економіка для них – це лише основа й передумова глобального успіху.

Сприйняття нових стандартів суб'єктами господарювання значно прискорюється після прийняття нових цінностей. У цьому міститься глибоке протиріччя сучасного етапу глобалізації: для входження в систему глобальних ринків потрібно довести, що ти такий же суб'єкт, як і всі, що нічим від інших не відрізняєшся. Однак навіщо потрібен системі ще один стандартний елемент – над цим питанням звичайно не замислюються. При цьому дуже

часто з'ясовується, що даний суб'єкт – *майже* такий, тільки трохи гірший, тому що копія завжди гірша за оригінал.

Уникнути найбільш руйнівних наслідків конфлікту цінностей можна було б на шляхах *інституціонального протекціонізму*. Ця політика повинна передбачати, насамперед, ціннісний підхід під час вирішення питань стратегії соціально-економічного розвитку, змісту й методів утворення, підтримки культури і традицій. Не випадково, що вістря Болонського процесу як створення єдиного європейського освітнього простору спрямоване на освітні системи країн з перехідною економікою.

Уся проблема полягає в тому, що потужний зовнішній інституціональний тиск не дає можливості розумного вибору шляхів національного розвитку. Унаочненням історичної безвихідності є гасло: «Європейському вибору України немає альтернативи!». Що таке вибір без альтернативи, українське суспільство досить добре знає зі свого власного минулого, і не тільки давнього.

Чисто функціональний (технократичний) підхід до проникнення закордонного капіталу орієнтує розвиток правового й інституціонального середовища господарської системи на максимальне одержання поточних вигід від їх приходу – нових технологій, фінансових ресурсів, організаційного та управлінського досвіду. Інституціональні втрати або взагалі ігноруються, або визнаються неминучою платою за швидку модернізацію й глобалізацію національної економіки.

Економіка адаптується до цих змін шляхом інституціональних реакцій суб'єктів господарювання. Занадто швидка глобалізація економіки України містить у собі низку інституціональних погроз, включно й погрозу підпорядкування національного розвитку цілям закордонних суб'єктів господарювання глобального рівня.

Держава, що вирішує свої поточні й довгострокові завдання в глобальному контексті, може одержати додаткові фінансові й організаційні ресурси, якщо буде підтримувати інституціональну стабільність довгострокових умов господарювання й інвестування, забезпечить необхідний рівень довіри та активності. Підвищення рівня конкурентоздатності й капіталізації національної економіки, адаптація до міжнародних правил і стандартів, формування аде-

кватних механізмів економічної і фінансової безпеки держави — усе це передбачає активну участь інституціонально розвинених, компетентних і відповідальних суб'єктів господарювання.

## Висновки

Проведений у першому розділі монографії аналіз існуючих у науці поглядів, систематизація досвіду теоретичного моделювання перехідної економіки дозволяють дійти висновку, що поряд з неокласичною і транзакційною проблематикою для економічної науки важливо звернути увагу на таку відносно самостійну сферу господарської діяльності, як формування суб'єктів господарювання. Витрати й результати цього процесу впливають на розподіл і використання економічних ресурсів суспільства, і тому врахування цієї сфери допоможе науці створювати більше адекватні теоретичні моделі.

Соціум як гетерогенна система являє собою водночас і процес, і результат функціонування і взаємодії трьох типів суб'єктів: держави; підприємств (суб'єктів господарювання); індивідів. Їхні взаємні потреби побудовані на неможливості заміщення: кожний із цих суб'єктів має свою «сферу відповідальності». *Держава* привносить у соціальну систему організуючі ієрархічні засади, що реалізуються через систему статусів; *суб'єкти господарювання* забезпечують технологічні основи існування суспільства, тобто здатність переробляти ресурси й інформацію на корисні та необхідні продукти й послуги; *індивід* (людина) забезпечує ціннісний вимір соціальної системи. Зони перетину відповідальності, які, безумовно, існують (наприклад, *технології* державного керування, внутрішньосімейна *ієрархія*, корпоративні *цінності*), не скасовують, а уточнюють глобальний розподіл компетенції між основними соціальними суб'єктами.

Суб'єкт господарювання як важливий елемент економічної реальності виникає й функціонує за таких умов:

1. Стабільність інституціонального середовища, що дозволяє зафіксувати інституціональні обмеження раціонального вибору у вигляді вхідних умов процесу максимізації корисності й забезпечує переважну роль максимізації корисності у формах соціально-економічної активності суб'єкта, що припускає поінформованість

про статус, переваги й ресурси. Якщо інституціональне середовище нестабільне, то активність учасників господарської системи спрямована на пошук інституціональної стабільності, на формування й захист статусу, що не завжди сприяє оптимальному використанню ресурсів. Коли статус, переваги й ресурси учасника є невизначеними, то максимізація корисності за допомогою раціонального вибору неможлива. Актуальна діяльність зосереджується на пошуку статусу. Ця діяльність може набувати форми максимізації корисності, але форма ця в такому випадку є типовим прикладом перетвореної форми, оскільки результатом її є не оптимальний розподіл ресурсів, а формування стійкої інституціональної оболонки. У періоди інтенсивного генезису інститутів ефективність використання економічних ресурсів істотно знижується.

2. Наявність внутрішньої системи цінностей суб'єкта як відбиття і практичне втілення глибинної основи національної системи соціально-економічних і політичних інститутів. Цінності суб'єкта господарювання втілюються в його корпоративній культурі, що, у свою чергу, втілюється в місії й стратегії.

3. Стабільність інституціонального статусу учасника господарської системи, яка визнається іншими учасниками. Це включає чітку фіксацію й захист прав власності, наявність ділової репутації й кредитної історії.

Змістом інституціонального статусу суб'єкта господарювання виступає суперечлива єдність його внутрішніх потреб і зовнішньої ринкової місії. Як показало проведене дослідження, формою практичного зняття цього протиріччя виступає ринкова ціна, що забезпечує відтворення інституціонального статусу суб'єкта й задоволення ринкового попиту інших суб'єктів.

Наявність перелічених вище трьох умов дозволяє суб'єктові зосередити свою діяльність на максимізації корисності. Якщо технологічні або інституціональні умови нестабільні або невизначені, то суб'єкт може піти із зони невизначеності. Ситуація відхилення не може бути ототожнена з максимізацією корисності, тому й суб'єкт, виконуючий такого роду дії, не є господарюючим у повному розумінні слова. Він рухається від одного статусного стану до іншого. Як тільки даний рух закінчується, суб'єкт знову готовий

до максимізації корисності. Ймовірність порушення хоча б однієї з трьох обов'язкових умов зростає в умовах перехідних процесів, інтенсивних інновацій або господарської системи відкритого типу.

Процес виникнення суб'єктів господарювання у перехідній економіці відбувається в чотирьох основних формах: приватизація державних підприємств; створення суб'єкта господарювання шляхом угоди між фізичними й/або юридичними особами про об'єднання капіталів і розподіл ризиків; легалізація тіньових господарських структур; злиття, поглинання й реструктуризація діючих суб'єктів.

Послідовна актуалізація цих чотирьох форм відображає етапи ринкової трансформації.

Приватизація як найбільш критичний в інституціональному відношенні й у той же час всеохоплюючий процес тією чи іншою мірою триває на всіх етапах ринкового реформування. Його інтенсивність залежить від організаційних можливостей органів державного урядування і готовності директорського корпусу переходити на нові взаємини з державою.

Найбільш інтенсивне створення суб'єктів господарювання шляхом угоди про об'єднання капіталів і розподіл ризиків спостерігалось на перших етапах, коли інституціональний хаос формально полегшував реєстрацію таких суб'єктів, але водночас унеможлилював їх стійке функціонування. Масове виникнення таких суб'єктів урівноважувалося їх таким же масовим зникненням, що в умовах гіперінфляції не призводило до будь-яких серйозних фінансових наслідків ані для самих учасників, ані для економіки в цілому.

Легалізація тіньових господарських структур активізується в міру формування базових передумов інституціональної стабільності, макроекономічної і грошово-кредитної рівноваги. На цьому етапі легальний бізнес одержує певні конкурентні переваги, хоча й не дуже відчутні. Якщо держава цілеспрямовано продовжує процес нарощування таких переваг, то більша частина тіньових суб'єктів поступово перетворюється на суб'єкти господарювання легальної економіки.

Після цього на перший план у формуванні суб'єктів господарювання висувається процес реструктуризації вже сформованої

системи суб'єктів господарювання. Особливо цей процес актуалізується під впливом глобальної конкуренції й активізації проникнення іноземного капіталу в національну економіку.

### Список літератури

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке / В. С. Автономов. — СПб. : Экономическая школа, 1998. — 230 с.
2. Алчиан А. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Г. Демсец ; [пер. с англ.] // Истоки : Экономика в контексте истории и культуры / Под ред. Я. И. Кузьминова. — М. : ГУ ВШЭ, 2004. — С. 166–207.
3. Андрефф В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза (транзакционные издержки и управленческие затраты) / В. Андрефф // Вопросы экономики. — 2003. — № 12. — С. 120–135.
4. Артемова Т. И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования / Т. И. Артемова. — К. : Основа, 2006. — 448 с.
5. Архиреев С. И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиреев. — Х. : Бизнес-Информ, 2000. — 288 с.
6. Балацкий Е. Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм / Е. Балацкий // Общество и экономика. — 2001. — № 10.
7. Беккер Г. Теория распределения времени / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. — 1996. — № 1. — С. 75–84; № 2. — С. 114–127.
8. Берлин И. Две концепции свободы / И. Берлин // Современный либерализм. — М., 1998. — С. 19–43.
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. — М. : Дело Лтд, 1994. — 688 с.
10. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг. — М. : НП «Журнал «Вопросы экономики», 2004. — 416 с.
11. Бреннан Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия / Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. — СПб. : Эконом. школа, 2005. — 272 с.
12. Бузгалин А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. — 2006. — № 3. — С. 125–141.
13. Бюлетень Національного банку України. — № 7. — 2007. — 187 с.
14. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Избранные труды. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». — М.: Таурус Альфа, 1997.

15. Выготский Л. С. Собрание сочинений / Л. С. Выготский. — Т. 1. Вопросы теории и истории психологии. — М. : Педагогика, 1982. — 487 с.
16. Галпин Т. Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Методы и процедуры интеграции на всех уровнях орг. иерархии / Т. Дж. Галпин, М. Хэндон. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. — 237 с.
17. Гегель Г. В. Философия права / Г. В. Гегель ; [пер. с нем. ; ред. и сост. Д. А. Керимов, В. С. Нерсесянц ; авт. вступ. ст. и примеч. В. С. Нерсесянц]. — М. : Мысль, 1990. — 524 с.
18. Геєць В. М. Уроки та перспективи ринкових реформ та довгострокового економічного зростання в Україні / В. М. Геєць // Економ. теорія. — 2004. — № 2. — С. 3—25.
19. Герчикова И. Н. Маркетинг и международное коммерческое дело / И. Н. Герчикова. — М., 1990.
20. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности / М. Грановеттер // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. — М.: Российская полит. энциклопедия, 2004. — С. 131—158.
21. Гутник В. Рыночные институты и трансформация российской экономики / В. Гутник // МЭМО. — 1995. — № 7.
22. Дементьев В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти / В. Дементьев. — Донецк : Каштан, 2003. — 199 с.
23. Евстигнеева Л. П. Экономический рост: либеральная альтернатива / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. — М. : Наука, 2005. — 519 с.
24. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под ред. А. Аузана. — М. : ИНФРА, 2005. — 416 с.
25. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З. Ватаманюка. — Львів : Новий світ-2000, 2005. — 648 с.
26. История экономических учений : курс лекций. Ч. I / под ред. И. Д. Удальцова и Ф. Я. Полянского. — М. : МГУ, 1961. — 512 с.
27. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс [пер. с англ.]. — М.: Экономика, 1993. — 541 с.
28. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. — М. : Наука, 2004. — 240 с.
29. Корнаи Я. Личная свобода и реформы социалистической экономики / Я. Корнаи // Экономика и математич. методы. — 1989. — Т. XXV. — Вып. 3.
30. Корнивская В. О. Институциональное содержание феномена ликвидности / В. О. Корнивская // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. — Вип. 188 : В 4 т. Т. III. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. — С. 665—670.
31. Лагутін В. Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці:



довіра, стратегія, механізми реалізації / В. Д. Лагутін, Т. О. Кричевська. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. — 269 с.

32. Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности / Ж. Лезурн // THESIS. — 1993. — Осень. — Т. 1., вып. 3. — С. 10–15.

33. Липов В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці / В. Липов. — Х. : Вид-во НФаУ, 2004. — 184 с.

34. Майминас Е. З. Контексты экономической реформы / Е. З. Майминас // Постигение : Социология. Социальная политика. Экономическая реформа. — М., 1989. — 520 с.

35. Макконелл К. Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика : пер. 16 англ. изд. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 940 с.

36. Малахов С. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии трансакционных издержек и издержек коллективного действия) / С. Малахов // Вопросы экономики. — 1998. — № 8.

37. Мамалуй А. П. К вопросу о внутренней структуре категории собственности / А. П. Мамалуй, А. А. Гриценко // Известия АН СССР. Сер. экон. — 1978. — № 1.

38. Маркс К. К критике гегелевской философии права / К. Маркс, Ф. Энгельс (Соч.). — Изд. 2-е. — Т. 46. — Ч. 1.

39. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. — Т. 1. — М., 1988.

40. Мау В. Правовая база экономической реформы: проблема устойчивости / В. Мау, А. Волосатов // Вопросы экономики. — 1998. — № 8. — С. 85–96.

41. Менгер К. Основания политической экономии : австрийская школа в политической экономии : К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. / К. Менгер. — М. : Экономика, 1992.

42. Мизес Л. Человеческая деятельность : трактат по экономической теории / Л. Мизес. — Челябинск : Социум. — 2005. — 878 с.

43. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. — М. : Дело, 2003. — 360 с.

44. Найшуль В. Либерализм и экономические реформы / В. Найшуль // Мировая экономика и мировые отношения. — 1992. — № 8. — С. 69–81.

45. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. — М. : Дело, 2002. — 535 с.

46. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. — М. : Начала, 1997. — 180 с.

47. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. — М. : Инфра-М, 2000. — 416 с.

48. Пригожин И. От существующего к возникающему: Время и сложность в физических науках / И. Пригожин. — М. : Эдиториал УРСС, 2002. — 288 с.
49. Прутська О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О. Прутська. — К. : Логос, 2003. — 256 с.
50. Радаев В. В. Институциональная динамика рынков и легализация бизнеса / В. В. Радаев // Истоки: экономика в контексте истории и культуры / под ред. Я. И. Кузьмина. — М. : ГУ ВШЭ, 2004. — 584 с.
51. Решетило В. П. Синергетическая парадигма и формирование нелинейного стиля экономического мышления / В. П. Решетило // Экон. теория. — 2004. — № 4. — С. 3—21.
52. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи эконом. мысли. Теория фирмы. — СПб. : Экономическая школа, 2000. — Т. 2. — С. 54—72.
53. Самуэльсон П. Основания экономического анализа / П. Самуэльсон ; [пер. с англ. ; под ред. П. А. Ватника]. — СПб. : Экон. шк., 2002. — 604 с.
54. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен ; [пер. с англ.]. — М. : Прогресс, 1968. — 600 с.
55. Сорос Дж. Про глобалізацію / Дж. Сорос ; [пер. з англ. А. Фролкіна]. — К. : Основи, 2002. — 173 с.
56. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Дж. Стігліц; пер. з англ. — К. : Видавничий дім «КМ Академія». — 2003. — 252 с.
57. Тарасевич В. Інституційна еволюція: від інстинктів до протоінститутів / В. Тарасевич // Экон. теорія. — 2005. — №1. — С. 51—66.
58. Тевено Л. Организованная комплексность: конвенции координации и композиция экономических образований / Л. Тевено // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. — М. : Российская политическая энциклопедия, 2004. — С. 281—285.
59. Тимофеев Л. Институциональная коррупция : очерки теории / Л. Тимофеев. — М. : РГГУ, 2000. — 365 с.
60. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. — СПб. : Лениздат, 1996. — 702 с.
61. Философия науки : учеб. пособие для вузов / [под ред. С. А. Лебедева]. — М. : Трикста, 2004. — 736 с.
62. Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам / Н. Флигстин // Западная экон. социология. — М. : Российская полит. энциклопедия, 2004. — 680 с.
63. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хайек; [пер. с англ.]. — М. : Новости, 1992. — 304 с.
64. Хайек Ф. А. Дорога к рабству / Ф. А. Хайек; [предисл. Н. Я. Петракова ; пер. с англ.]. — М. : Экономика, 1992. — 176 с.

65. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // *Мировая экономика и междунар. отношения.* — 1989. — № 12. — С. 10.
66. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон ; [пер. с англ.]. — М. : Дело, 2003. — 464 с.
67. Шимаи М. Глобализация как источник конкуренции и возможностей / М. Шимаи // *Пробл. теории и практики упр.* — 1999. — № 1. — С. 52–58.
68. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; [пер. с нем.]. — М. : Прогресс. — 1982. — 456 с.
69. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; [пер. М. Я. Каждан ; научн. ред. А. Н. Нестеренко]. — М. : Дело, 2001. — 408 с.
70. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке / К. Эрроу // *ТЭСИС.* — 1994. — Вып. 5. — С. 81–90.
71. Яременко О. Л. Інституційні ризики соціально-економічного розвитку України / Яременко О. Л. // *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку* / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. — К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. — 1008 с.
72. Яременко О. Л. Монетизація та розвиток інфляційних процесів / О. Л. Яременко, І. М. Лис // *Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики.* — К. : НБУ. — 2007. — 242 с.
73. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс. — М. : Политиздат. — 1991. — 527 с.
74. Sachs J. D. Larrain F. V. *Macroeconomics in the Global Economy* / J. D. Sachs, F. V. Larrain. — Prentice Hall International, Inc., 1993. — xx, 778 p.
75. Бенджамин П. Экономическая свобода и рост: история «кельтского тигра» [Электрон. ресурс] / П. Бенджамин. — Режим доступа: <http://www.cato.ru/pages/>
76. Беретта С. Экономическая глобализация [Электрон. ресурс] / С. Беретта. — Режим доступа: [http://www.agnuz.info/reading\\_room/beretta/content.htm](http://www.agnuz.info/reading_room/beretta/content.htm)
77. Гирц К. Идеология как культурная система / [Электрон. ресурс] / К. Гирц. — Режим доступа: <http://nlo.magazine.ru/philosoph/inostr/3.html>
78. Демографія підприємств України у 2005 році. Експрес-доповідь. Державний комітет статистики України. 13.09.2006 [Электрон. ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
79. Капелюшников Р. Право собственности (Очерк современной теории) [Электрон. ресурс] / Р. Капелюшников. — Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/>

80. Карни Т. Большой бизнес и «большое государство» [Электрон. ресурс] / Т. Карни. – Режим доступа: <http://www.polit.ru/research/2006/10/02/carney.html>
81. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика [Электрон. ресурс] / Дж. Р. Коммонс. – Режим доступа: [http://www.institutional.boom.ru/history\\_metod/Commons.htm](http://www.institutional.boom.ru/history_metod/Commons.htm)
82. Коуз Р. Фирма, рынок и право [Электрон. ресурс] / Р. Коуз. – Режим доступа: [http://www.libertarium.ru/libertarium/l\\_lib\\_firm0](http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm0)
83. Кристи Н. Современное преступление [Электрон. ресурс] / Н. Кристи. – Режим доступа: <http://www.polit.ru/lectures/2006/10/18/kristi.html>
84. Кузнецов Ю. Правопорядок как экономическое благо [Электрон. ресурс] / Ю. Кузнецов. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?ozid=11&oznumber=2>
85. Кустарев А. Государственный суверенитет в условиях глобализации [Электрон. ресурс] / А. Кустарев. – Режим доступа: <http://www./research/2006/30/kustarev.html>
86. Маккаллум Дж. Отрицательная и положительная свобода [Электрон. ресурс] / Дж. Маккаллум. – Режим доступа: <http://www.nz-online.ru/print.phtml?aid>
87. Нуреев Р. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность [Электрон. ресурс] / Р. Нуреев. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/icle/article.htm>
88. Нургалева Л. В. Дихотомия статусной и внестатусной культуры в условиях развития сетевого общества [Электрон. ресурс] / Л. В. Нургалева. – Режим доступа: <http://huminf.tsu.ru/e-jurnal/magazine/1/nurgalieva.htm>
89. Тевено Л. Наука вместе жить в этом мире [Электрон. ресурс] / Л. Тевено. – Режим доступа: <http://www.nz-online.ru/index.phtml?aid=25011020>
90. Тобин Дж. Вызовы и возможности [Электрон. ресурс] / Дж. Тобин. – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/tobin.htm>
91. Уитман Г. Против нового патернализма. Интерналии и экономика [Электрон. ресурс] / Г. Уитман. – Режим доступа: [http://www.cato.ru/pdfs/new\\_paternalism.pdf](http://www.cato.ru/pdfs/new_paternalism.pdf)
92. Хантингтон С. Офицерская служба как профессия [Электрон. ресурс] / С. Хантингтон. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=9&article=70>
93. Эрроу К. Экономическая трансформация: темпы и масштабы [Электрон. ресурс] / К. Эрроу. – Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/arrow.htm>

## Реформування власності

Кількість реформованих об'єктів та вартість їх майна згідно з актами оцінки по регіонах за I півріччя 2006 р. характеризується такими даними:

	Всього, одиниць	У тому числі		Оціночна вартість майна об'єктів, млн грн	
		державної власності	комунальної власності	державної власності	комунальної власності
<b>Україна</b>	<b>3124</b>	<b>261</b>	<b>2863</b>	<b>76,2</b>	<b>650,8</b>
Автономна Республіка Крим	136	8	128	2,7	29,3
Вінницька	26	17	9	1,3	1,2
Волинська	48	5	43	0,1	4,8
Дніпропетровська	188	11	177	2,1	12,5
Донецька	274	14	260	17,1	28,2
Житомирська	32	29	3	0,9	0,3
Закарпатська	55	3	52	2,8	5,0
Запорізька	185	17	168	2,8	20,7
Івано-Франківська	67	3	64	2,5	3,4
Київська	59	10	49	18,6	7,4
Кіровоградська	54	5	49	0,8	8,8
Луганська	74	8	66	0,6	6,7
Львівська	434	16	418	2,9	80,0
Миколаївська	75	10	65	0,4	6,7
Одеська	103	4	99	0,9	38,0
Полтавська	43	8	35	1,0	5,1
Рівненська	39	20	19	0,2	2,8
Сумська	53	12	41	0,4	4,9
Тернопільська	52	4	48	1,0	13,5
Харківська	252	16	236	2,3	42,6
Херсонська	69	6	63	0,2	7,0
Хмельницька	43	6	37	1,9	6,2
Черкаська	54	10	44	8,6	7,8
Чернівецька	86	5	81	1,4	29,6
Чернігівська	23	12	11	1,0	1,5
м. Київ	592	2	590	1,7	275,0
м. Севастополь	8	–	8	–	1,8

Вартісні показники процесу реформування власності об'єктів за класифікаційними групами (млн грн):

	Всього	У тому числі по об'єктах груп			
		А	В, Г	Д	Ж
Кількість об'єктів, одиниць	3124	2935	7	141	41
Облікова кількість працівників, осіб	3204	527	2625	–	52
Вартість майна згідно з актами оцінки	727,0	646,9	43,5	24,2	12,4
Вартість майна, що підлягає приватизації	716,3	645,6	34,6	24,0	12,1
Залишкова вартість основних засобів цілісних майнових комплексів підприємств	125,8	30,6	91,0	–	4,2
Очікуване надходження грошових коштів від продажу об'єктів	707,0	675,0	0,0	20,1	11,9
Статутний капітал акціонерних товариств	32,7	–	32,7	–	–
Вартість акцій, що плануються до продажу за кошти	32,6	–	32,6	–	–

У I півріччі 2006 р. від приватизації окремого індивідуально визначеного майна (обладнання, автомобілів тощо) 44 підприємств, про що укладено 73 нотаріально засвідчених договори купівлі-продажу, повинно надійти коштів на суму 5,3 млн грн.

Дані про очікуване надходження коштів від приватизації об'єктів групи Е у розрізі видів економічної діяльності за I півріччя 2006 р. наведено в таблиці:

	Кількість об'єктів, одиниць	Очікуване надходження коштів від продажу об'єктів, млн грн
<b>Всього</b>	<b>9</b>	<b>12,9</b>
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1	0,1
Обробна промисловість	3	5,7
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	1	1,2
Готелі та ресторани	2	5,7
Транспорт і зв'язок	1	0,2
Освіта	1	0,0

© Держкомстат України, 1998–2006

Дата останньої модифікації: 23/08/2006

## **РОЗДІЛ 2. КОРУПЦІЯ В СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

### **2.1. Корупція як інституціональне явище**

Явище корупції у відомому значенні слова носить «антиінституціональний» характер, оскільки націлене не на дотримання норм і правил, а, навпаки, на їхнє порушення. Однак непереборний характер даного явища дозволяє припустити, що якісь його аспекти володіють стійкою, як мінімум, псевдоінституціональною природою. Тому гіпотеза про корупцію як інститут має право на існування. З'ясування місця корупції в інституціональній системі координат дозволяє зрозуміти процес її взаємодії з інституціональною системою в цілому і дає можливість уточнити її специфічну соціально-економічну природу [2; 4; 6; 10; 11; 31].

Корупція впливає на інтегративні механізми соціуму. З одного боку, вона бере участь у виконанні функцій державного механізму в умовах його недосконалості й провалів — саме тому вона являє собою загальне (на жаль) явище, властиве різним епохам і типам соціального устрою. З іншого боку, корупція розкладає державний організм, призводить державу до криз і катастроф. Тому розуміння внутрішніх основ корупційних механізмів є необхідною передумовою для вирішення двох взаємозалежних завдань — поточного й довгострокового:

- поточне завдання — обмеження масштабів корупції до «безпечних» меж, коли вона не може загрожувати основам державного устрою країни;
- довгострокове стратегічне завдання — системне придушення корупції, обмеження її впливу шляхом збалансованого розвитку державних і недержавних інститутів суспільства.

Корупція як складне, багатогранне явище не поступається за стародавністю історії людської цивілізації. Її виникнення належить до часів формування перших класових суспільств і державних утворень. Тому люди звикли оцінювати корупцію як соціальний феномен, соціальне явище або соціальне зло, породжене самим суспільством і суспільними відносинами. Соціологи розглядають корупцію в сучасному суспільстві як соціальний інститут і як елемент системи керування, тісно взаємопов'язаний з іншими соціальними інститутами – політичними, економічними, культурними [1; 2; 28; 34; 39; 40].

У науковій літературі неодноразово висловлювалася думка, що корупція вже давно переросла свої рамки як соціальне явище й повинна по праву розглядатися саме як інститут. Як відзначає О. Олійник [22], про інституціоналізацію (процес становлення соціальних практик регулярної й довгострокової) корупції свідчать:

- виконання нею ряду соціальних функцій – спрощення адміністративних зв'язків, прискорення та спрощення ухвалення управлінських рішень, консолідація й реструктуризація відносин між соціальними класами і групами, сприяння економічному розвитку шляхом скорочення бюрократичних бар'єрів, оптимізація економіки в умовах дефіциту ресурсів тощо;

- наявність цілком певних суб'єктів корупційних взаємин (патрон – клієнт), розподіл соціальних ролей (хабародавець, хабароодержувач, посередник);

- наявність певних правил гри, норм, відомих суб'єктам корупційної діяльності;

- сформований сленг і символіка (наприклад, добре відомий та всіма зрозумілий жест – потирання великим пальцем руки вказівного й середнього пальців) корупційних дій;

- такса послуг, яка встановлена і відома зацікавленим особам.

Потреба в організованих діях, у формуванні загальних цілей, поява певних правил і норм у поведінці корупціонерів надає корупційним діям відносно стабільного і навіть безальтернативного характеру. Тим самим корупція як спосіб дій має свої статуси й ролі, вона вже пройшла через такий важливий етап, як формування норм, правил і процедур. Підсумком процесу інституціоналізації



вважається створення статусно-ролевої структури, соціально схваленої більшістю учасників політичного процесу [11].

Визнання корупції як соціального інституту дозволяє розширити методи боротьби з нею. Боротися з корупцією потрібно системно, використовуючи її сформовану інституціональну структуру. І протиставити цьому соціальному інституту, за умови неухильного дотримання прав людини, цілу сукупність суспільних інститутів. Абсолютно викоринити корупцію, на думку вчених, не вбачається можливим. Однак, запроваджуючи комплекс певних заходів і використовуючи при цьому сили держави й суспільства, цілком можливо мінімізувати прояв корупції.

Здатність корупції проникати буквально в усі пори державного організму обумовлена її нерозривним зв'язком із природою грошей як інституту. Хоча об'єктами корупції можуть бути як гроші (ліквідність), так і товари або послуги, корупція являє собою переважно грошовий феномен. Перевага хабарів у грошовій формі може бути охарактеризована як особливий випадок дії принципу переваги ліквідності, відкритого й дослідженого Дж. М. Кейнсом [8].

У своїх теоретичних побудовах Дж. М. Кейнс виходить із розуміння переваги ліквідності як зворотного стосовно схильності до споживання стимулу й критерію господарських рішень. Тобто перевага ліквідності в загальному випадку – це певний спосіб дії, припустима відмова від поточного споживання і збереження своїх ресурсів у найбільш ліквідній формі – у формі грошей.

Дж. М. Кейнс виділяє два види чинників, що впливають на споживання: об'єктивні й суб'єктивні. Причому в його дослідженні суб'єктивні чинники є заздалегідь даними, і їх зміни якщо й відбуваються, то дуже повільно, тобто в термінах нашого дослідження ці чинники інституціональні. Так, Дж. М. Кейнс пише: «...суб'єктивні чинники описують ті психологічні особливості людського характеру, а також ті суспільні звички й інститути, які, хоча й не є незмінними, все-таки навряд чи піддані істотним змінам протягом коротких проміжків часу (за винятком яких-небудь надзвичайних обставин або революційних потрясінь)» [8, с. 207].

Далі Кейнс виділяє ці суб'єктивні чинники: це обережність, передбачливість, ошадливість, прагнення до кращого, незалежність,

заповзятливість, гордість і скнарість. Глибинність цих чинників визначається їхньою повсюдною поширеністю, а значить — інституціональністю. У своєрідній перекрученій формі ці стимули присутні в явищі корупції.

«Сила всіх цих мотивів буде різко змінюватися залежно від характеру існуючих інструментів та економічної структури розглянутого нами суспільства, залежно від звичок, створюваних расовими особливостями, рівнем освіти, умовностями, релігією, існуючими уявленнями про мораль, залежно від переважаючих у цей час надій і минулого досвіду, від масштабів наявних виробничих потужностей і їх технічного рівня, від пануючих форм розподілу багатства й сталого рівня життя» [8, с. 207].

Перелічені Кейнсом стимули, або мотиви, утримання від витрати доходу (переваги ліквідності) носять глибинний характер і прямо не можуть бути ототоженні з яким-небудь конкретним типом соціально-економічного устрою, якою-небудь конкретною епохою господарської еволюції. Такий загальний характер свідчить про відносну простоту й фундаментальність принципу переваги ліквідності. Це, у свою чергу, дозволяє говорити про те, що ліквідність як сукупність певних переваг, дій і стимулів має дуже стародавнє коріння, що добре кореспондується із зазначеним вище феноменом «початковості» корупції.

Оскільки стимули й мотиви переваги ліквідності «містяться» в основах господарської системи, остільки вони займають важливе місце в стабільності й вікових змінах конкретних форм устрою економіки та суспільства. Корупція являє собою одну зі стабільних соціальних конструкцій, тому цілком коректно встановити зв'язок цієї загальної природи корупції з особливою роллю грошей у забезпеченні наступництва різних історичних станів соціуму. У чому ж полягає ця роль?

По-перше, соціальна роль грошей, як це можна побачити з характеристики, даної Кейнсом, прямо пов'язана з мірою невизначеності конкретної господарської й інституціональної системи. Це стосується і функціонування держави як складного історично сформованого інституціонального комплексу. Якби держава дійсно працювала «як годинник», то не існувало б самої можливості

чиновницького свавілля, а значить, і корупції. Чиновник (бюрократ) був би простою функцією державного механізму, але ніяк не аргументом. Однак не існує ніяких реальних важелів і інструментів, що дозволяють повністю усунути невизначеність функціонування держави. Тому бюрократ завжди має якусь можливість повернути невизначеність собі на користь, узурпуючи повноваження зняти цю невизначеність у ситуації, життєво важливій для громадянина, корпорації, організації тощо. З певними застереженнями корупцію можна трактувати як інструмент зняття соціально-економічної невизначеності.

Мотив обережності впливає з потенційних і реальних погроз статусу суб'єкта й важливих умов його життєдіяльності. Господарські системи, де в силу статичного характеру істотні умови незмінні або рутинні на тривалих інтервалах, гроші не можуть відігравати такої ролі, як у динамічних системах і таких, що розвиваються. Тут можна побачити передумови для розуміння феномена перманентної чиновницької нормотворчості, що завжди тяжіє до ускладнення життя суб'єктів будь-якого рівня, підвладних даній функції держави. Бюрократія схильна «напружувати» населення й суб'єкти господарювання, створювати ситуацію непевності, тривоги, щоб потім блискуче розв'язувати створені нею же самою труднощі — зрозуміло, не безкоштовно.

Але справа, як відомо, не тільки в хибних схильностях корумпованих чиновників. Невизначеність властива будь-якому руху, розвитку. Чим ширша межа зіткнення системи із середовищем, тим більша загальна сума непередбачених і непередконтрольних чинників. Упорядкування соціальної системи шляхом ускладнення являє собою нескінченну гонитву за стабільністю й визначеністю ціною розширення меж (у тому числі і внутрішніх) взаємодії з невичначеним середовищем. Зовсім не випадково, що перехідні епохи самим безпосереднім чином пов'язані з істотними змінами в соціально-економічному статусі й параметрах ліквідності як такої.

В історії практично не зустрічалось будь-яких серйозних зрушень в інституціональному устрої й технологічній основі господарських систем, які б не супроводжувалися високою інфляцією, галопуючою інфляцією або гіперінфляцією. Як граничні варіанти

таких змін у сучасній історії можна згадати політику воєнного комунізму в Радянській Росії або «розподіл праці» в Кампучії за влади «червоних кхмерів» у другій половині 70-х років минулого століття, коли гроші було просто скасовано. Відносно поступові, еволюційні зміни в господарському ладі соціалістичних держав у 90-ті роки однаково супроводжувалися явищем гіперінфляції [31, с. 106–107]. Очевидно, не виключивши стабілізуючі механізми інституту ліквідності, історія не в змозі змусити людей включитися в абсолютно нові, і тому невизначені (у чомусь протиприродні), форми організації господарського життя.

По-друге, гроші є відбиттям сукупних умов автономного, більш-менш локалізованого й відносно незалежного існування відособлених суб'єктів господарської системи. Гроші, будучи самі практичною абстракцією (втіленням абстрактно-загальної людської праці), дають можливість їх власникові також практично абстрагуватися від своєї реальної залежності від соціуму. Тим самим вони формують і реалізують атрибути індивідуалізму, незалежності та волі вибору суб'єкта на різних рівнях соціальної активності й у різних історичних типах соціального контролю та соціальної обумовленості господарської діяльності людини [12, с. 665]. Бюрократ, схильний до корупції, завдяки одержанню хабарів відокремлює себе від безпосереднього зв'язку з державною функцією й одержує своє маленьке поле схованої, порочної волі.

По-третє, гроші інтегрують усі доступні за даних технологій і даного устрою економіки рівні волі суб'єкта в соціально-економічному просторі господарської системи та в її соціальному часі. Наявність грошей підкріплює волю вибору волею дій. Тому не випадково, що саме наявність грошей робить можливими несанкціоновані системою господарські дії інноваційного характеру, які іноді виступають як пряме порушення законодавства. Корупція тут зменшує трансакційне «тертя» інституціональної системи і тому є невід'ємним елементом механізму «проштовхування» незаконних або напівзаконних інноваційних технологій (технології тут розуміються в широкому загалі — промислові, організаційні, менеджерські, фінансові тощо). Завдяки цьому інститут грошей відкриває перед новаторами більш широке поле альтернатив і таким чином відповідає за інноваційний розвиток економіки.

По-четверте, гроші як інститут опосередковують ієрархічно-статусний вимір господарської системи (вертикальну впорядкованість) горизонтальною взаємодією суб'єктів як рівних. Це надає системі додаткової стійкості і гнучкості. Вертикальні технології соціальної стабільності можливі тільки у випадку більш-менш ефективного функціонування інституту грошей. Залишившись без горизонтальної підтримки цього інституту, вертикаль влади з механізму стабілізації перетворюється на механізм самознищення соціуму, призводячи господарську систему до колапсу.

Сучасне суспільство як складна система не здатна існувати без інституту грошей як загальної передумови соціального порядку. Однак вищі суб'єкти соціальної ієрархії прагнуть нейтралізувати невігідні для них горизонтальні ефекти інституту грошей, що зрівнюють їх (у принципі) з маргінальними суб'єктами. Боротьба промислово розвинених країн із «відмиванням грошей» на початку ХХІ століття, побудована на мовчазному допущенні існування «чистих» і «нечистих» грошей, означає, що підривається практична загальність ліквідності. Це об'єктивно робить світову систему, яка перебуває під впливом глобалізації, переважно вертикальною й тому менш стійкою.

З одного боку, фінансовий моніторинг на підставі рекомендацій ФАТФ формально ускладнює традиційну корупцію за стандартними схемами. З іншого боку, фінансовий моніторинг стимулює несистемні фінансові інновації деструктивної спрямованості, що породжує глибокий розкол між легальною й тіньовою економікою.

По-п'яте, інститут грошей реалізує в собі принцип суперечливої єдності двох основних шляхів соціалізації економічного суб'єкта. З одного боку, цей інститут пропонує індивідові загальні правила взаємодії в економічному співтоваристві, роблячи його таким чином «рівним серед рівних», а з іншого — кількісні характеристики володіння грішми визначають статус людини в суспільстві, що не припускає верховенства принципу загальної рівності. Гроші виступають як специфічна, переважно горизонтальна форма інтеграції соціуму, що доповнює переважно вертикальну державно-політичну форму.

Це не означає, що інститут грошей має виражений «анти-ієрархічний» характер. Не заперечуючи вертикальну інтеграцію, гроші й її роблять рухливою, текучою, тобто живою органічною

системою. Політична форма організації суспільства, що найбільш стійка до функціонування інституту грошей, — демократія. Явище корупції державного організму виражає неминуче конфліктний характер взаємодії горизонталі й вертикалі в устрої сучасного суспільства, коли практична загальність держави здобуває форму потенційно (але не актуально) загальної доступності державних функцій за «помірну плату» [25, с. 177].

Розглядаючи інститут грошей з погляду його більш прикладних інституціональних функцій, особливе його значення можна вбачати в мінімізації ризиків економічної діяльності. Те, що на сучасній економічній мові називається хеджуванням ризиків, насправді бере свій початок з первинного інституту грошей, який історично склав інструменти мінімізації ризиків господарської діяльності.

У грошовій теорії під час обговорення питання про роль грошей зачіпаються два чинники: чинник десинхронізації і чинник невизначеності. Перший чинник пов'язаний з асинхронністю обмінів у товарному господарстві, коли факт купівлі й факт продажу необхідних товарів відбуваються не водночас. Другий чинник пов'язаний з невизначеністю, обумовленою тим, що поставчання товарів і їх одержання розподіляються випадково.

Корумпована бюрократія зацікавлена в можливості породжувати специфічну асинхронність і невизначеність ринкових обмінів шляхом несподіваних змін істотних умов господарювання. Тому стабільність істотних умов господарювання, освідомлення суспільства й бізнесу про порядок і терміни істотних змін, прозорість розробки цих змін є більш-менш надійним засобом профілактики корупції державних функцій.

Таким чином, генезис, функціонування й розвиток інституту грошей пов'язані насамперед з мінімізацією впливу на господарську діяльність чинників невизначеності. Гроші з'явилися як суспільно необхідний інструмент, що зводить ризики трансакцій до мінімуму і в цій якості інтегрує систему [12, с. 667]. Цю ж функцію, але тільки в перетвореній формі, гроші виконують і у випадку грошової корупції державних органів.

Використання в перехідній економіці різних сурогатів ліквідності породжує особливі форми корупції, пов'язані з легкою доступ-

ністю цих сурогатів (бартер, взаємозаліки, вексельні схеми) для бюрократичної сваволі й маніпулювання. Тому підвищення рівня монетизації розрахунків в економіці робить громадян, організації й фірми більш вільними у виборі альтернатив, дозволяючи їм на законній підставі обходити корупційні схеми або мінімізувати зіткнення з ними.

Не менш важливою функцією грошей є уніфікація зв'язків між економічними суб'єктами, що надає стійкості системі, окреслюючи межі необхідної взаємодії. Причому чинник повсюдності використання грошей і обов'язковості платіжної дисципліни стає запорукою стабільності системи. У певному розумінні корупція може розглядатися як розвиток і поширення загальної природи грошей на всі істотні зв'язки та явища в суспільстві. Однак, як буде показано далі, загальність у цьому випадку перетворюється на уявну, а на перший план висувається її дискримінуюча й обмежувальна природа.

Моментом, що істотно ускладнює розуміння внутрішніх передумов, механізмів і наслідків корупції в сучасній Україні, є триваючий процес реформування основ господарської системи. Досліджуване явище вплетене у складні форми й трансформи, передінституціональні механізми, властиві ринковій економіці, яка формується, і тому для розуміння можливостей і шляхів практичного обмеження корупції необхідно врахувати перехідний характер інституціональної системи.

Проведений у ряді досліджень [10; 24; 27; 31] аналіз перехідних процесів дозволяє послідовно виділити три основні передінституціональні форми впорядкування господарського життя: бюрократизацію, регіоналізацію, криміналізацію. Корупція виступає сполучною ланкою для всіх цих трьох «передінститутів», головна відмінність яких від дійсно інституціональних форм полягає в тому, що їх загальність, якщо й декларується, є позірною. Дійсно, кожна з цих форм є дискримінуючою за своєю суттю, і саме стосовно тих суб'єктів, для яких відповідні умови є істотними умовами їх діяльності [31, с. 138].

Тому і координуючий, і інтегруючий потенціал передінституціональних форм є неприпустимо низьким і дуже швидко вичерпним

порівняно з реальною потребою соціуму, що трансформується в упорядкуванні хаотичних процесів. Водночас сьогодні суспільство змушене йти на компроміс і погоджуватися з такими інтегруючими механізмами – через брак кращих. У протилежному разі хаос може набутися дійсно загального характеру, унеможливаючи саме існування суспільства.

Безумовно, передінституціональні утворення не виступають як якийсь абсолютно автономний і відособлений чинник перехідних процесів. Зокрема, вони самі випробовують на собі вплив умов трансформації, що може приводити до подвійного роду результатів: по-перше, це обмеження ролі і впливу передінституціональних форм під тиском нових, визріваючих повноцінних інститутів державного і недержавного секторів; по-друге, це тенденція до деякого внутрішнього переродження з метою пристосування до мінливих умов існування (аж до появи окремих елементів цивілізованості і схильності до суспільного компромісу). Як це не парадоксально, але в нас зони інституціонального зростання частково поширюються й на такі передінституціональні блоки перехідної системи господарювання, як бюрократичний і тіньовий (кримінальний).

Для розуміння природи корупції в економіці, що трансформується в ринкову, важлива така обставина. Будь-які інститути як система обмежень, якщо вони є економічно активними, можуть сприяти або перешкоджати найбільш ефективному розподілу й використанню економічних ресурсів. Якщо інститути систематично перешкоджають ефективному розподілу ресурсів, то метою господарської діяльності суб'єкта стає інтеграція всередину інституціональної системи, тобто одержання можливості самому перешкоджати вільній циркуляції ресурсів, дістаючи з цього вигоду.

Тим самим економічна система, до механізмів розподілу ресурсів якої включено корупцію, одержує негативний вимір і стає, у певному розумінні, ірраціональною. У такому випадку відбуваються два процеси: по-перше, нераціональна (з погляду системи в цілому) монополізація економічних ресурсів; по-друге, проникнення в економічний оборот псевдоресурсів, що стають об'єктом інтересів і конкуренції (близькість до джерел політичної влади, податкові пільги тощо) [31, с. 140]. Корупція є водночас передумовою,



механізмом і результатом нераціональності розподілу й використання економічних ресурсів суспільства.

Оскільки ці псевдоресурси стають невід'ємним елементом технології Д-Д/, то до ринків капіталів і товарів додається ще й ринок псевдоресурсів. Цей ринок, з одного боку, частково заповнює дефіцит координуючих функцій, забезпечуваних у зрілій системі «нормальними» ринками, які в нас поки ще не розвинені; з іншого боку, виходячи на перший план, він деформує субординацію ринків, властиву ринковому господарству, і тим самим підриває координаційні механізми ринкового типу, які тільки-но зароджуються: «Оскільки інституціональні зміни ініціюються, як правило, групами, що представляють певні інтереси ( формальними й неформальними організаціями), то локальні Парето-оптими досягаються одночасно з відтворенням неоптимального, за Парето, розміщення ресурсів у цілому» [29, с. 75].

Внаслідок цього відбувається зрушення основних компонентів пануючого стереотипу господарювання: сьогодні в Україні добре й правильно хазяювати — це в, першу чергу, «дружити» з політичною елітою і з «потрібними» чиновниками. Проблема раціонального вибору переміщується зі сфери пошуку найкращої комбінації чинників виробництва до сфери організації ефективної владно-бюрократичної взаємодії шляхом експлуатації корупційних зв'язків. Через це, власне, виробництво як базис господарської діяльності обмінюється місцями з бюрократичними корупційними технологіями розподілу монополізованих ресурсів. Україна сьогодні зберегла, в основному, стереотипи «економіки дефіциту», тільки на місце дефіциту виробничих ресурсів приходять дефіцит бюрократичних преференцій, яких на всіх не вистачає і які потрібно завжди мати «про запас» — як предмет потенційного бартеру, як своєрідну форму забезпечення кредиту тощо.

## **2.2. Вплив корупції на поведінку суб'єктів господарювання**

А. Є. Шаститко, використовуючи запропоноване М. Олсоном трактування держави як свого роду «стаціонарного бандита», зазначає: «Стаціонарний бандит» може бути розглянутий як

дискримінуючий монополіст, який не тільки робить послуги з охорони власності підданих, але й продає привілеї, — монополні права деяким з них на здійснення прибуткових видів діяльності, встановлюючи ціну відповідно до відносної переговорної сили» [29, с. 69].

У цій схемі з формальної точки зору держава характеризується дефіцитом грошей, недержавний сектор економіки — дефіцитом політичної влади. Між цими двома секторами виникає природний «бартер». Вони обмінюються тим, що в них є, і в такий спосіб відбуваються два зустрічні процеси — приватизація держави і одержавлення економіки [25, с. 177].

А. Олійник так охарактеризував кримінальну природу тіньових трансакцій між бізнесом і державою та процес приватизації функцій держави, що впливає з них: «Асоціація держави з мафією губить свій парадоксальний характер, як тільки ми згадуємо конгруентність соціальної організації російських груп «своїх» людей та італійської мафії. Інакше кажучи, у свідомості пострадянських людей держава сприймається як група «своїх», що привласнює й «приватизує» публічний, суспільний простір. І тут не важливо, якої конкретної форми набуває група «своїх»: номенклатури, родини президента або вихідців із КДБ. Ми бачили, що така тенденція до приватизації характерна для природної еволюції будь-якої групи «своїх», тому що мова йде про амальгаму традиційної і «проектної» угод. Отже, приватизація суспільного простору групами «своїх», не важливо, чи перебувають біля кормила влади, чи ні, означає смерть ще до народження інститутів цивільного суспільства. Отже, тенденції до приватизації дозволяють пояснити крайню нестабільність і постійне руйнування інститутів цивільного суспільства в пострадянських країнах» [22].

Як відзначають дослідники, оскільки держава продає громадянам свій офіційний суспільний товар — безпеку, правовий захист і визначеність прав власності, — остільки вона привселюдно збирає податки. Оскільки держава продає свій неофіційний товар — «бюрократичні преференції», остільки вона корумпується. У цьому виявляється в негативній формі «насильницька наступність» перехідної системи з її державно-соціалістичним минулим. Координуюча роль ринку капіталів ще не визріла, тому перехідній системі

доводиться використовувати координуючу роль «ринку» політичної влади й бюрократичних преференцій [31, с. 141].

Вирішальна роль корупції (там, де вона має місце), відсуває на другий план традиційні критерії побудови системи переваг суб'єкта господарювання. Рівновага такої фірми в довгостроковому періоді має на увазі можливість активних корупційних дій усередині політичного середовища. Множинність джерел бюрократичної влади породжує олігопольну структуру корупційного ринку. Спроби з боку окремих олігархічних кланів домогтися повної монополізації призводять лише до насильницького переділу часток цього ринку, не змінюючи його олігопольного характеру. Сьогодні в Україні спостерігається процес поступової зміни принципу бюрократичної субординації на принцип бюрократичної координації, який за своїми наслідками і результатами зовні в чомусь дуже схожий на результати ринкової координації системи.

Як відзначив ще К. Маркс, бюрократії властиво видавати канцелярські завдання за державні, а державні — зводити до канцелярських: «Бюрократія вважає саму себе кінцевою метою держави. Тому що бюрократія робить свої «формальні» цілі своїм змістом, вона всюди вступає в конфлікт із «реальними» цілями. Вона змушена тому видавати формальне за зміст, а зміст — за щось формальне. Державні завдання перетворюються на канцелярські завдання, або канцелярські завдання — на державні» [19, с. 271].

Корупція нерозривно пов'язана з тіньовою економікою як інституціональним феноменом. Будь-яка економічна система «відкидає від себе тінь». «Тіньовий ринок не є ринок краденого, але місце, де відбувається аллокація й розподіл за іншими, не доктринальними принципами, — не за планом, а за законами здорового глузду» [28, с. 159]. Державний соціалізм не створив, а успадкував злочинність і тіньову економіку й передав її у спадщину перехідній системі. Криміналізація виступає як квазіінституціональна форма господарської діяльності, що бере тимчасово на себе деякі функції стабілізації й упорядкування трансформаційного хаосу. Передінституціональний характер кримінальних процесів в умовах первісного нагромадження капіталу відзначали класики марксизму, коли говорили про злочинне походження практично всіх великих капіталів.

У той же час об'єктивна обумовленість криміналізації постсоціалістичної економіки не повинна служити доказом її легалізації, оскільки суспільство зазнає величезних економічних, соціальних, політичних і моральних збитків. У сьгоднішній Україні державна політика боротьби з економічною злочинністю вимагає послідовного й цілісного підходу. Заходи держави мають бути адекватні об'єктивному змісту цього явища, рівню його загрози господарському життю суспільства. Важливою умовою вироблення правильного підходу є розуміння наступної обставини: посилення ролі кримінальної складової в перехідній економічній системі України і її інтернаціоналізація мають не випадковий, а закономірний характер і безпосередньо пов'язане з інституціональною специфікою сьгоднішнього стану, коли ще не оформилася цілісна система легітимних органів, правил і обмежень, що регулюють повсякденну господарську діяльність людей.

Як відзначалося в літературі [31], висока виживаність тіньової економіки як соціально-економічного феномена далеко не випадкова й обумовлена такими її особливостями:

- орієнтація на найбільш ліквідні активи, що забезпечує тіньовому бізнесу високу маневреність;
- низький рівень податкових витрат;
- низький рівень постійних витрат;
- дуже короткі лаги (лаги оцінки, рішення й дії), в силу чого тіньова економіка завжди випереджає офіційну на 3–6 місяців;
- гнучкість і висока еластичність пропозиції;
- висока інноваційна здатність;
- космополітичний характер;
- неформальний характер.

Згідно з теоремою Р. Коуза, яка говорить, що найбільш життєздатними є ті інститути, які забезпечують мінімум трансакційних витрат, тіньова економіка є стабільним феноменом внаслідок об'єктивних економічних причин. Чим більше формалізованою й у силу цього менше інституціоналізованою є офіційна економіка (оскільки неможливо виконувати правила, які не знаєш і не розумієш, які змінюються кілька разів протягом року, які трактує завжди на свою користь державний чиновник тощо), тим вище конкуренто-

здатність тіньової. Модифікація й активізація корупційних механізмів може бути розцінена як своєрідна інституціональна пауза для економіки, в якій відбувається занадто багато глибоких змін.

Деякі закономірності криміналізації пов'язані з тим, що українська тіньова економіка існує ще й як складова загальносвітових процесів. Глобалізація аж ніяк не сприяє зниженню рівня економічної злочинності. Необхідно чітко усвідомити наступні актуальні передумови інтернаціоналізації тіньової економіки й посилення її ролі у світогосподарських зв'язках:

- загострення продовольчої, енергетичної та сировинної проблем;
- боротьбу за контроль над джерелами нафти (конкуренти все більше схильні залучати на її бік тіньовий капітал);
- експорт екологічної кризи з розвинених країн у ті, які розвиваються, що призводить до руйнування природного середовища існування й викидає з інституціональної системи мільйони людей;
- виникнення нових центрів сили, що провокує хаотичний режим у сфері міжнародних відносин;
- радикалізацію політичних і зовнішньоекономічних позицій низки ісламських держав;
- загострення міжнаціональних проблем і тенденцію до дезінтеграції в промислово розвинених країнах, сепаратизм;
- неоднозначні наслідки формування глобальних інформаційних систем.

У глобальній економіці постійно виникають усе нові «міжінституціональні» простори, тобто нерегламентовані (неупорядковані) сфери міжнародних економічних відносин. Саме туди, де формальних правил ще немає, а працювати треба, приходять неформальна економіка. Як правило, інноваційні технології не мають чітких норм і меж.

Корупція й кримінал постійно підживлюють одне одного. Відповідно до сьогоденних інноваційних глобальних тенденцій у тіньовій економіці, в перші десятиліття XXI століття варто очікувати швидкого зростання інформаційно-фінансової корупції, підвищення її інтелектуального рівня й «наукомісткості». Корупційні дії обов'язково будуть інтернаціоналізуватися і набувати все більш

новаторського характеру. Відповідно до цього боротьба з корупцією має бути інформаційною, інтелектуальною, наукомісткою й інноваційною, мати прямий і обхідний характер.

Підкреслимо, що, окрім «лобового» придушення корупційних явищ, принципово важливим є обмежувати передумови корупції, розширюючи можливості законної взаємодії бізнесу і політичної влади. Наприклад, цивілізовану систему узгодження інтересів держави і суб'єктів господарювання дозволяє сформувати законодавче регулювання лобістської діяльності. Світова практика давно довела, що асоціативне лобіювання як легітимна й інституціоналізована форма взаємодії бізнесу і влади менше піддане корупції, ніж лобіювання окремих корпорацій або олігархічних кланів. Асоційоване лобіювання виконує функції каналу зворотного зв'язку: асоціації просувають інтереси своїх галузей, держава, погоджуючи їхні пропозиції, ухвалює зважені рішення в інтересах національної промисловості.

У світовій практиці вважається, що одним із діючих важелів обмеження корупції є активізація ринкових конкурентних механізмів. Нам в Україні необхідно враховувати перехідну специфіку конкуренції. У зрілій системі конкуренція інвесторів має переважно горизонтальний характер (між носіями однакового статусу), а в системі, що встановлюється, переважає вертикальна конкуренція між статусами різних рівнів – із приводу повноважень і ресурсів. Така перевага породжує й істотні відмінності в наслідках і результатах конкурентної діяльності.

Горизонтальна конкуренція забезпечує оптимальний розподіл і використання економічних ресурсів у традиційному розумінні цього терміна. Вертикальна ж конкуренція веде до розподілу, перерозподілу й використання статусних повноважень, тобто має не функціональну, а інституціональну спрямованість.

Але оскільки обидва види конкуренції не ізольовані один від одного, то їм властиво використовувати механізми й ресурси з формально далекої їм сфери. Якщо сказати спрощено, то ціль вертикальної конкуренції – влада, а горизонтальної – гроші.

Перевага вертикальної конкуренції полягає в тому, що в боротьбі статусів і повноважень активно використовуються грошові

ресурси — за рахунок можливості відчуження й корпоративного (кланового) присвоєння загальних повноважень держави.

Заходи, які держава вживає проти дискримінації або кланового лобювання окремих страхових компаній, банків, фінансових посередників, завдають прямої шкоди інвестиційному середовищу, яке формується, оскільки замість цивілізованих форм відчуження й економічного обороту «статусних ресурсів» економіці пропонуються тіньові й кримінальні форми. Наслідком цього є вищий рівень невизначеності й ризиків інвестування і нижчий рівень мобільності інвестиційних ресурсів.

Якщо загальні функції державних інститутів розвинені недостатньо або нечітко окреслені, то неминуче виникає спокуса бюрократичної сваволі як перекрученої форми соціальної волі. Аномально високий рівень корумпованості перехідної держави багато в чому обумовлений саме нечіткістю інституціональних меж, відсутністю легітимної інституціональної ізоляції, що нерідко дозволяє приватному інтересові підкоряти собі функції державних інститутів.

Л. Тимофеев для характеристики держави, яка не виконує загальні інтегруючі функції, а намагається ними торгувати, запропонував використати термін «парадержава»: «Кожен власник легального статусу, конституційної держави (певною мірою ілюзорної, віртуальної, оскільки ілюзорний, віртуальний характер мають її декларативні принципи) водночас живе ще й у деякій тіньовій (цілком реальній, сутнісній) парадержаві, де також має свій певний статус і набір відповідних прав та обов'язків. Статусна ієрархія тіньової парадержави також цілком збігається з ієрархією держави легальної, і чим вищий легальний статус, тим більший обсяг прав він надає індивідові — і тим більші його тіньові можливості» [28, с. 161]. У результаті виходить, що соціальна енергія державного організму спрямовується на псевдокоординацію, яка все сильніше відхиляє його від траєкторії стійкого розвитку.

Таким чином, рівень корумпованості державного організму визначає його життєздатність. У той же час у соціуму, на жаль, немає вибору: жити в корумпованій державі або в некорумпованій. Шлях до суспільства, що стабільно й ефективно розвивається,

лежить не в площині остаточного викорінювання корупції, а в площині збагачення соціально-економічної волі професійно відповідальних індивідів і корпорацій. Тільки так суспільство зможе зробити корупцію своєю не самою актуальною проблемою, а корупціонерів – маргіналами й аутсайдерами у своїй соціальній ієрархії.

Джерела корупції лежать не стільки в державно-правовій, скільки в соціально-економічній сфері. Повністю ліквідувати корупцію, як і будь-яке інше соціальне явище, що має свої стійкі основи в економічному, політичному, соціальному устрої суспільства, неможливо. Однак об'єктивний погляд на передумови і природу корупції як інституту, що історично сформований і розвивається, не повинен нам дозволити забути, що наше суспільство платить сьогодні й буде платити в майбутньому дорогу ціну за свою інституціональну невідповідність до швидкої ринкової трансформації і глобалізації. Зокрема, неминучими рецидивами корупції й залишкової криміналізації в зрілій соціальній ринковій системі.

### Список літератури

1. Афанасьев В. Девиантное поведение и социальный контроль в условиях кризиса российского общества / В. Афанасьев, Я. Гишинский. – СПб Ф ИС РАН, 1995.
2. Бергер П. Социальное конструирование реальности: Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. – М. : Медиум, 1995.
3. Быстрова А. С. Феномен коррупции: некоторые исследовательские подходы / А. С. Быстрова // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. – № 1.
4. Волженкин Б. В. Коррупция / Б. В. Волженкин. – СПб. : Юридич. ин-ут Ген. прокуратуры, 1998.
5. Гражданские инициативы и предотвращение коррупции / [ред. А. Ю. Сунгуров]. – СПб. : Норма, 2000.
6. Емчаков С. М. Теневая экономика: анализ и моделирование / С. М. Емчаков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 405 с.
7. Законодавство про боротьбу з корупцією. – Х. : Одісей, 2005. – 307 с.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Наука, 1978.
9. Кирпичников А. И. Взятка и коррупция в России / А. И. Кирпичников. – СПб. : Альфа, 1997.



10. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. — М. : Наука, 2004. — 240 с.
11. Клямкин И. Теневой образ жизни : Социологический автопортрет постсоветского общества / И. Клямкин, Л. Тимофеев. — М. : РГГУ, 2000.
12. Корнивская В. О. Институциональное содержание феномена ликвидности / В. О. Корнивская // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 188: В 4 т. Т. III. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. — С. 665—670.
13. Коррупция и борьба с ней. — М. : Российская криминологическая ассоциация, 2000.
14. Коррупция и борьба с ней : роль гражданского общества / [ред. М. Б. Горный]. — СПб. : Норма, 2000.
15. Коррупция и борьба с ней: Роль законодательства / ред. М. Б. Горный. — СПб. : Норма, 2000.
16. Кузнецов И. Е. Коррупция в системе государственного управления: социологическое исследование : дисс. канд. социол. наук / И. Е. Кузнецов. — СПб. ГУ, 2000.
17. Мельник М. І. Науково-практичний коментар Закону України «Про боротьбу з корупцією».
18. Лунеев В. В. География организованной преступности и коррупции в России / В. В. Лунеев // Государство и право. — 2000. — № 11.
19. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т. 46. Ч. 1.
20. Неформальная экономика. Россия и мир / [ред. Т. Шанин]. — М. : Логос, 1999.
21. Олейник А. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. — 2001. — № 5. — С. 4—25.
22. Олейник А. Понятие мафия в постсоветском контексте [Электронный ресурс] / А. Олейник. — Режим доступа: <http://www.narcom.ru/ideas/socio/97.html>.
23. Радаев В. В. Формирование новых российских рынков : Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В. В. Радаев. — М. : Центр полит. технологий, 1998.
24. Соболев В. М. Формирование инфраструктуры индустриального типа в условиях рыночной трансформации.
25. Економіка України: Стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. академіка НАН України В. М. Гейця. — К. : Фенікс, 2003. — 1006 с.
26. Состояние преступности в России. — М. : МВД РФ, 2001.
27. Тарасевич В. Н. Институциональная эволюция: от протоинститутов к институтам / В. Н. Тарасевич // Эконом. теория. — 2005. — № 2. — С. 64—79.

28. Тимофеев Л. Институциональная коррупция: Очерки теории / Л. Тимофеев. — М. : РГГУ, 2000. — 365 с.
29. Шаститко А. Е. Институты и экономический рост. В кн.: Введение в институциональный анализ / А. Е. Шаститко. — М., 1996. — 348 с.
30. Яни П. С. Экономические и служебные преступления / П. С. Яни. — М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. — 208 с.
31. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект / О. Л. Яременко. — Х. : Основа, 1997. — 180 с.
32. Cohen S. The Tunnel at the End of the Light: Privatization, Business Networks and Economic Transformation in Russia / S. Cohen. — Berkeley, CA, 1998.
33. Coleman J. The Criminal Elite : The Sociology of White Collar Crime / J. Coleman. — NY : St. Martin's Press, 1985.
34. Gilinskiy Y. Corruption: Theory and Russian Reality // European Society of Criminology. First Meeting. Lausanne, 2001. — P. 88–89.
35. Kaiser G. Korruption: Eine Herausforderung fur Recht und Gesellschaft / G. Kaiser // In: Geburtstag. — Seoul : Verlag Bub-Moon, 1991. — S. 967–987.
36. Ledeneva A. Russia Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange / A. Ledeneva. — Cambridge, 1998.
37. Meny Y. Corruption «fin de siecle»: Changement, crise et transformation des valeurs // Revue internationale des sciences sociales. — 1996. — № 149 (September).
38. Palmier L. Bureaucratic Corruption and its Remedies / L. Palmier // In: Clarke M. (Ed.). Corruption: Causes, Consequences, and Controls. — L., 1983.
39. Rose-Ackerman S. Corruption : A Study in Political Economy / S. Rose-Ackerman. — NY: Academic Press, 1978.
40. Wewer G. Politische Korruption / G. Wewer // In: von E. Holtmann Politic Lexicon. Zweite Auflage. — Munchen-Wein : Oldenbourg Verlag, 1994.

### **РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Економічний і соціально-політичний статус держави значною мірою визначається її здатністю ефективно функціонувати в умовах тиску глобального конкурентного середовища. Статус держави значною мірою обумовлюється рівнем її конкурентоспроможності на світовій арені.

В останню чверть ХХ століття й на початку ХХІ століття, у зв'язку зі зростанням міжнародної відкритості й глобалізації національних економік, не було практично жодного уряду, який би не проголошував підвищення конкурентоспроможності одним з основних завдань своєї економічної політики.

Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України обумовлюється значним відставанням національної економіки за своїми кількісними та якісними макроекономічними параметрами, а також підприємницьким середовищем не тільки від розвинених країн світу, а й від колишніх союзних республік. В умовах, коли світ стрімко змінюється під впливом інтеграції та конвергенції, Україна залишається недостатньо підключеною до світових потоків капіталу та інновацій. Відсталість у розвитку інституцій породжує слабку здатність до адсорбції нових технологій, передових ідей, атрибутів громадянського суспільства. Країні терміново потрібна стратегія економічного прориву, яка вирішить проблему підвищення рівня конкурентоспроможності. Ця стратегія має базуватися на концепції конкурентоспроможності національної економіки. На жаль, на цей час такої концепції не існує.

Метою даного дослідження є побудова концепції підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України на світовому ринку.

Для досягнення мети в даному дослідженні вирішується ряд завдань:

- виявити економічну сутність поняття «конкурентоспроможність країни», дослідити, в якому взаємозв'язку знаходиться це поняття з іншими поняттями категорії «конкурентоспроможність»;
- виділити фундаментальні джерела конкурентних переваг національної економіки та дослідити їх взаємодію у процесі формування національної конкурентоспроможності;
- побудувати концепцію підвищення рівня національної конкурентоспроможності.

### **3.1. Дослідження взаємозв'язку понять «конкурентоспроможність країни» та «конкурентоспроможність підприємства»**

Незважаючи на те, що на практиці проблемою конкурентоспроможності займаються уряди багатьох країн світу, дотепер єдиного розуміння сутності даного терміна ще не склалося. Сучасні оцінки загальної конкурентоспроможності країни або її економіки мають велику палітру визначень. Крім того, вчені ще не визначилися, хто повинен конкурувати: підприємства чи країни?

В економічній літературі існують дві протилежні точки зору на те, що в дійсності є ключовим: конкурентоспроможність підприємств або країн. Дослідники з менеджменту вважають, що конкурентоспроможність можна розглядати тільки в контексті підприємств [8, с. 3]. Інші вчені критикують дану точку зору: наприклад Дж. Сакс відзначає, що конкурують нації, які вибирають інститути і політику, що сприяють довгостроковому зростанню [8].

Варто також навести приклади визначень терміна «конкурентоспроможність», що використовують у своїх дослідженнях провідні вчені, які займаються проблемою конкурентоспроможності країн світу.

Так, Б. Йонсон, визначає міжнародну конкурентоспроможність як «здатність економіки країни підтримувати стабільне економічне

зростання при повній зайнятості економічно активного населення без нагромадження державою зовнішнього боргу, без постійного дефіциту платіжного балансу» [39, с. 279]. Це визначення орієнтоване більшою мірою на економічні аспекти конкурентоспроможності й підкреслює необхідність досягнення основних цілей проведеної державою кожної країни макроекономічної політики.

Географічні аспекти конкурентоспроможності були враховані у визначенні, даному Н. С. Мироненко: «Під конкурентоспроможністю національної економіки розуміється концентрований вираз економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, реалізованих у товарах, що успішно протистоять закордонним товарам як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Усі ці можливості географічно диференційовані і є характерними рисами тієї або іншої території» [18, с. 5].

Б. Скотт тісно зв'язав конкурентоспроможність і рівень життя населення в запропонованому ним визначенні: «Національна конкурентоспроможність належить до здатності держави виробляти, розподіляти товари й послуги в міжнародній економіці в конкурентній боротьбі з товарами й послугами, виробленими іншими країнами, і робити це таким чином, щоб підвищувався рівень життя населення в країні при дотриманні міжнародних екологічних стандартів» [40, с. 15].

На думку І. В. Пилипенка, «конкурентоспроможність країни необхідно розглядати не тільки чисто з економічної та економіко-географічної точок зору, а також додати якісну оцінку розвитку конкурентних переваг країни у світовому господарстві» [23, с. 33–34].

За визначенням Світового економічного форуму (СЕФ), конкурентоспроможність країни розглядається як сукупність чинників, політик та інституцій, які визначають рівень продуктивності країни. Зростання продуктивності – що означає краще використання наявних чинників виробництва і ресурсів – це рушійна сила зростання рівня віддачі від вкладених інвестицій, який, у свою чергу, визначає рівень сукупного зростання економіки. Таким чином, більш конкурентна економіка буде однією з найбільш швидко зростаючих у середньо- та довгостроковому періодах [46].

Варто зазначити, що в економічній літературі існують різні погляди і на тлумачення поняття «конкурентоспроможність підприємства». Одні розглядають конкурентоспроможність з позицій ринкового підходу [20; 21; 25; 32; 34], а інші – з позицій антикризового управління [15; 28; 36].

Ринковий підхід полягає в тому, що конкурентоспроможність характеризується сукупністю конкурентних переваг, які визначають рівень добробуту підприємства.

Так, З. Е. Шершньова і С. В. Оборська вважають, що «конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні й використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, звичок і знань персоналу, що знаходять вираження в таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність» [34, с. 67].

Р. А. Фатхутдінов під конкурентоспроможністю розуміє «властивість об'єкта, що характеризує рівень реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку» [32, с. 23].

В. Ф. Оберемчук під конкурентоспроможністю підприємства розуміє «...комплексну порівняльну характеристику підприємства, яка показує ступінь переваги сукупності оціночних показників діяльності підприємства, що визначає його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів» [21, с. 88].

С. А. Попов як прихильник ринкового підходу вважає, що конкурентоспроможність підприємства являє собою «здатність організації виробляти і продавати конкурентоспроможний продукт; перевага даної конкурентної організації стосовно інших організацій-конкурентів у даній галузі бізнесу» [25, с. 161].

М. Морозов конкурентоспроможним вважає підприємство, яке виробляє конкурентоспроможний товар. У загальному вигляді під конкурентоспроможністю розуміється властивість об'єкта, який має визначену долю відповідного ринку [20].

Прибічники розгляду категорії конкурентоспроможності підприємства з позицій антикризового управління вважають, що ця категорія за своєю сутністю являє собою рівень загрози підприємству кризи. Так, Ю. Б. Іванов дає таке визначення: «Конкурентоспроможність – це властивість виробничо-економічної системи змінювати траєкторію руху чи намічений режим функціонування у процесі адаптації до подій зовнішнього середовища з метою зберігання, розвитку вже існуючих чи створення нових конкурентних переваг. Тобто конкурентоспроможність характеризує можливість підприємства виживати шляхом адаптації до безлічі кризоутворюючих чинників» [15]. Цю ж думку підтримують у своїй праці А. І. Пушкар, А. Н. Тридід, А. Л. Колос [28, с. 62]. На погляд А. П. Градова, конкурентоспроможність треба розглядати як елемент чи передумову загальної стабільності, стійкості функціонування підприємства [36].

Розглядаючи конкурентоспроможність підприємств, дослідники часто звертають увагу на те, що між конкурентоспроможністю підприємств та конкурентоспроможністю країни є проміжна ланка – конкурентоспроможність галузі. З одного боку, галузь у ринковій економіці не є єдиною структурною одиницею, і конкуренції між галузями як такої не існує. У той же час галузева структурованість економіки та міжнародний розподіл праці, відповідно до якого країни зазвичай розвивають не всі галузі виробництва, а тільки ті, в яких мають конкурентні переваги, все ж таки дають право на життя терміну «конкурентоспроможність галузі». На особливій увазі до галузі як середовища функціонування підприємств та формування їх конкурентоспроможності наголошує М. Портер, теоретик і практик оцінки конкурентоспроможності зі світовим ім'ям [26; 27, с. 53].

На наш погляд, категорію «конкурентоспроможність» доцільно розглядати з позицій системного підходу, в основі якого лежить теза про те, що система створюється шляхом взаємодії окремих елементів. На базі цього підходу цілком справедливим буде твердження, що конкурентоспроможність країни (системи в цілому) формується за рахунок конкурентоспроможності окремих елементів системи (підприємств), тобто рівень конкурентоспроможності

підприємств країни обумовлює загальний рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність – це потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів. Залежно від географічної координати бізнесу суб'єкта ринку розрізняють корпоративний, регіональний, національний, міжнародний рівні конкурентоспроможності.

Відповідно до проведеного вище дослідження можна зробити такі висновки.

Конкурентоспроможність являє собою складне багаторівневе поняття, аналіз та оцінку котрого необхідно тісно пов'язувати з конкретним конкурентним полем і особливо – з його рівнем. У загальному розумінні це потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів. У економічних відносинах конкурувати можуть підприємства, регіони, країни, транснаціональні корпорації, союзи держав. У епоху втілення у виробництво та сферу управління автоматизованих інформаційних технологій окремо стали виділяти конкуренцію інформаційних технологій [17, с. 65].

Конкурентоспроможність країни – це економічна категорія, яка характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів.

Конкурентоспроможність підприємства – це його здатність успішно вести суперництво з іншими підприємствами за обмежений платоспроможний попит споживачів на доступних їм сегментах ринку.

Більшість авторів схиляється до ієрархічності зв'язку між поняттями «конкурентоспроможність країни» і «конкурентоспроможність



підприємства». Рівень конкурентоспроможності підприємств обумовлює загальний рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Механізм впливу рівня конкурентоспроможності окремих суб'єктів господарювання на рівень конкурентоспроможності країни розкривається в методології оцінки міжнародної конкурентоспроможності.

### **3.2. Методологічні основи механізму кількісного впливу суб'єктів господарювання на рівень національної конкурентоспроможності**

Методологія обрахунку інтегрованого показника конкурентоспроможності країни базується на композиції широкого спектра економічних характеристик різних країн і їх ієрархічному співставленні. Найбільш поширеним серед фахівців є звіт Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), який щорічно, з 1979 року, оприлюднюється у «Світовій доповіді про конкурентоспроможність» (The Global Competitiveness Report) [46]. За методологією ВЕФ розраховується індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index (GCI)) та індекс конкурентоспроможності бізнесу. Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD–Лозана) щорічно оприлюднює свій звіт (World competitiveness yearbook) [47] із рейтингом країн за індексом конкурентоспроможності. До 1996 р. IMD і ВЕФ спільно склали рейтинг конкурентоспроможності країн світу. Потім ці дві організації стали окремо складати свої власні рейтинги.

У рейтингу IMD аналізується стан економіки провідних країн світу – ключових гравців світової економіки. Для включення будь-якої країни до списку експерти оцінюють два істотні критерії: частку експорту і прямих іноземних інвестицій країни у світі. У зв'язку з тим, що ці критерії для України останніми роками мали дуже низькі значення, вона представлена в цьому документі лише з 2007 року.

При складанні рейтингу конкурентоспроможності IMD відкинув усякий суб'єктивний чинник і спробував максимально збільшити

кількість критеріїв. Конкурентоспроможність за його методикою оцінюється за 320 критеріями, причому 2/3 усіх критеріїв є кількісними (об'єктивні критерії), а 1/3 – узяті з опитувань (суб'єктивні критерії). Усі 320 критеріїв розподілено на чотири групи індикаторів:

- а) економічні результати (75 критеріїв);
- б) ефективність держави (81 критерій);
- в) ефективність підприємництва (68 критеріїв);
- г) інфраструктура (96 критеріїв).

У свою чергу, кожна з наведених груп індикаторів конкурентоспроможності розбивається на більш дрібні підгрупи [47].

У зв'язку з тим, що кількість об'єктивних і суб'єктивних критеріїв оцінки конкурентоспроможності співвідносяться як 1 : 0,64, то й вага кожного критерію підраховується у цій же пропорції. Потім ранжируються всі 320 критеріїв [17, с. 46].

Після того, як усі критерії впорядковано за рівнем значущості, найкращому показникові за кожним критерієм привласнюють 100, а інші показники визначаються відносно 100. Потім усі відносні величини складаються з вагою 1 для об'єктивних показників і діляться на загальну кількість критеріїв. Кожний суб'єктивний показник множиться на 0,64, а потім усі показники складаються й загальна сума ділиться на кількість суб'єктивних критеріїв. Сума двох отриманих чисел є підсумковим показником для кожної країни. Потім країні з найбільшим показником привласнюється 100, а всі інші країни визначаються відносно 100.

Отримані дані і є показниками конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Особливістю рейтингу IMD є те, що до нього включено не тільки країни, а й окремі регіони, які, як вважають автори дослідження, також є цілісними економічними утвореннями. Наприклад, німецька федеральна земля Баварія займає 18-те місце в рейтингу економічних зон із населенням менше 20 млн чоловік [17, с. 47].

Загальний рейтинг розділено на дві частини за кількістю населення в регіоні або країні: більше й менше, ніж 20 млн чоловік, що, на думку творців рейтингу, дозволяє визначити реальний рівень конкурентоспроможності країни. В обох рейтингах беруть участь 59 держав світу.

У табл. 3.1. наведено рейтинги конкурентоспроможності окремих країн світу згідно з розрахунками IMD за 2003 рік.

У «Звіті про глобальну конкурентоспроможність» за 2000 рік ВЕФ використовував водночас два доповнюючих один одного підходи до оцінки конкурентоспроможності країн світу [31; 42].

Перший підхід був розроблений Дж. Саксом і А. Варнером і розвинений Дж. Артуром. Автори запропонували індекс зростання конкурентоспроможності (GCI), відповідно до якого кращі оцінки одержують ті країни, які мають більші переваги для зростання.

Другий підхід до оцінки конкурентоспроможності країн світу розроблений М. Портером. На противагу індексу зростання конкурентоспроможності GCI, автор запропонував індекс мікроекономічної конкурентоспроможності (MICI), що з 2003 р. називається індексом поточної конкурентоспроможності (VICI). Запропонований М. Портером індекс MICI містить мікроекономічні індикатори, що вимірюють сталі основи (інститути), ринкові структури та економічну політику.

Індекси GCI і MICI різні, однак вони добре доповнюють один одного і служать джерелами для визначення національної конкурентоспроможності.

Підхід до оцінки конкурентоспроможності країн світу з використанням індексу GCI фокусується на конкурентоспроможності як «системі інститутів і різних типів економічної політики, що підтримують економічне зростання країни в середньостроковому періоді» [38, с. 1].

Індекс GCI складається з трьох компонентів:

- а) макроекономічного середовища (MEI);
- б) технології (TNI);
- в) державних інститутів (PII).

Автори рейтингу розділили всі держави на дві групи: 1) ключові інноватори; 2) неключові інноватори.

Ключовими інноваторами вважалися країни, яким Американським бюро з патентів і торговельних марок було видано не менше 15 патентів на один мільйон населення у 2001 р. Цьому критерію задовольняли 24 країни. Інші країни були віднесені до неключових інноваторів.

Таблиця 3.1

**Рейтинги конкурентоспроможності країн світу та їх регіонів  
за 2003 р. відповідно до розрахунків IMD [6, с. 16]**

Місце в рейтингу		Країна	Коефіцієнт конкурентоспроможності
2002 р.	2003 р.		
1	2	3	4
Група 1 (країни з населенням більше 20 млн чоловік)			
1	1	США	100,0
3	2	Австралія	86,5
2	3	Канада	84,1
4	5	Німеччина	69,7
5	7	Великобританія	66,5
9	8	Франція	66,4
11	11	Японія	56,3
...	13	Сан-Паулу	47,7
10	15	Південна Корея	46,4
14	17	Італія	44,3
...	19	Махараштра (Індія)	42,5
15	21	Бразилія	40,6
23	25	Туреччина	29,8
21	26	Росія	24,5
22	27	Польща	21,5
Група 2 (країни з населенням менше 20 млн чоловік)			
2	1	Фінляндія	100,0
6	2	Сінгапур	98,1
4	3	Данія	92,3
3	5	Швейцарія	89,7
7	7	Швеція	87,1
1	8	Нідерланди	56,4
9	11	Ірландія	79,3
13	13	Бельгія	74,5
15	16	Чилі	61,5
...	18	Баварія	57,5
19	21	Чехія	45,5
...	24	Ломбардія	41,3
21	26	Греція	34,1

Залежно від того, чи належить до ключових або неключових інноваторів та або інша країна світу, компоненти індексу GCI поєднуються в інтегральний показник за допомогою таких формул:

а) індекс зростання конкурентоспроможності країн ключових інноваторів ( $GCI_{KI}$ ):

$$GCI_{KI} = \frac{1}{4} \times MET \times \frac{1}{2} \times TNI + \frac{1}{4} PII; \quad (3.1)$$

б) індекс зростання конкурентоспроможності країн неключових інноваторів ( $GCI_{NKI}$ ):

$$GCI_{KI} = \frac{1}{3} \times MET + \frac{1}{3} \times TNI + \frac{1}{3} PII. \quad (3.2)$$

У свою чергу, компоненти (макроекономічне середовище, технологія й державні інститути) індексу GCI складаються з відповідних підіндексів.

Підіндекси як компонент індексу GCI підраховуються на основі двох складових: експертних (вибіркових) і статистичних (твердих) даних.

Відповіді, отримані в результаті опитування суспільної думки, вважаються експертними (вибірковими) даними, висловленими респондентами з країн світу, які беруть участь у дослідженні. Ці відповіді коливаються від 1 (як правило, це найгірше значення параметра) до 7 (найкраще значення).

Статистичні (тверді) дані збираються з різних джерел і статистичних збірок.

Стандартна формула для переведення кожних статистичних даних у варіацію від 1 до 7 така:

$$6 \times \frac{(GCI - GCI_{\min})}{(GCI_{\max} - GCI_{\min})} + 1, \quad (3.3)$$

де  $GCI$ ,  $GCI_{\min}$ ,  $GCI_{\max}$  – відповідно індекс конкурентоспроможності країни, максимальне та мінімальне значення індексу конкурентоспроможності.

Усього в розрахунку індексу GCI за методикою ВЕФ бере участь 32 критерії зі 188, на які насамперед має звернути увагу кожна країна.

Методика обрахунку GCI, на який ВЕФ повністю перейшов з 2006 року, полягає в наступному. Головні чинники, на основі яких розраховується GCI, поділені на дев'ять субфакторів:

- а) інституції;
- б) інфраструктура;
- в) макроекономіка;
- г) здоров'я і початкова освіта;
- г) вища освіта і навчання;
- д) ефективність ринків;
- е) технологічна готовність;
- є) витонченість бізнесу;
- ж) інновації.

Основні конкурентні переваги країн відрізняються залежно від національного доходу на душу населення. Враховуючи це, у процесі обчислення GCI всі країни розподіляються на три рівні, кожен з яких передбачає відповідне зростання рівня складності управління економікою:

- факторний розвиток (рівень i) – країни, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних чинників виробництва;
- ефективний розвиток (рівень ii) – країни, конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності і продуктивності виробництва та функціонування економіки;
- інноваційний розвиток (рівень iii) – країни, конкурентоспроможність яких базується на впровадженні і застосуванні інновацій.

Усі дев'ять груп чинників GCI мають різний вплив у різних країнах, важливість кожного з них залежить від особливостей поточного етапу соціально-економічного розвитку країни. Для того, щоб урахувати ці особливості, всі чинники конкурентоспроможності розподілені на групи для обрахунку трьох проміжних індексів – субіндексів, які є індикаторами відповідного соціально-економічного розвитку країни:

- субіндекс «Фундаментальні чинники» розвитку обраховується на основі таких груп чинників, як «Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономіка», «Здоров'я і початкова освіта». Він з найбільшою вагою враховується в GCI країн, рівень розвитку яких відповідає

стадії факторного розвитку (рівень і) – конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних чинників виробництва;

– субіндекс «Чинники, що підкріплюють ефективність», базується на основі таких груп чинників, як «Вища освіта і навчання», «Ефективність ринків», «Технологічна готовність». Він із найбільшою вагою враховується в GCI країн, які за рівнем доходів і розвитку відповідають стадії ефективного розвитку (рівень ii) – конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності і продуктивності виробництва і функціонування економіки;

– субіндекс «Чинники інноваційності» розраховується на основі чинників, які входять до груп «Витонченість бізнесу» та «Інновативність». Він з найбільшою вагою враховується в GCI країн, рівень розвитку яких відповідає стадії інноваційного розвитку (рівень iii), тобто їх конкурентоспроможність базується на впровадженні і застосуванні інновацій.

На основі цих субіндексів і розраховується GCI, в якому субіндекси враховані з відповідною вагою, залежною від рівня розвитку країни (i, ii чи iii). Розраховуючи GCI для кожного рівня розвитку (i, ii чи iii), країни розподіляються за рівнем ВВП на душу населення, обчисленого за ринковими валютними курсами. Критерії розподілу країн наведено в табл.3.2.

Отже, враховуючи розподіл країн за рівнем ВВП на душу населення, а також за рівнем розвитку (i-факторний, ii-ефективний, iii-новаційний), ВЕФ розраховує і ранжує значення кожного з дев'яти чинників, які впливають на конкурентоспроможність країни, і на їх основі – трьох субіндексів, які входять до складу GCI.

Таким чином, порівняння економік різних країн розгортаються у своєрідну діагностичну карту, де у співставленні з іншими країнами оцінюються практично всі складові економічної системи: макроекономічна стабільність, підприємницьке середовище, стан інфраструктури, доступ до ресурсів, фінансові та фондові ринки, якість освіти та охорони здоров'я (не тільки в мегаполісах, а й у сільській місцевості), а також розвиток фундаментальних та прикладних наук тощо. Частина критеріїв вибудовується на базі статистичної інформації, частина – за результатами опитувань.

Таблиця 3.2

**Порогові значення доходу для відповідного рівня  
розвитку країни [46]**

Рівень розвитку країни	ВВП на душу населення, \$
1	2
<i>Рівень і</i> Країни, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних чинників виробництва	< 2000
Перехідна стадія від і до ii	2000–3000
<i>Рівень ii</i> Країни, конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності і продуктивності виробництва та функціонування економіки	3000–9000
Перехідна стадія від ii до iii	9000–17000
<i>Рівень iii</i> Країни, конкурентоспроможність яких базується на впровадженні і застосуванні інновацій	> 17000

В Україні проводиться опитування близько ста фірм, а у 2006 році проводилося експериментальне опитування (600 респондентів у 12 містах) з метою аналізу конкурентоспроможності по регіонах [43].

Індекс GCI оцінює основні умови для зростання конкурентоспроможності на середньострокову перспективу, у той же час індекс МІСІ характеризує умови, що визначають стабільність рівня продуктивності (ефективність) у кожній країні. Індекс МІСІ оцінює «інституціональну структуру, ринкову структуру й економічну політику, що підтримує поточний рівень процвітання країни» [38, с. 1]. Цей індекс оцінює ефективність використання країною поточного обсягу доступних до використання ресурсів і побудований на концепціях конкурентоспроможності країн і регіонів М. Портера: ромба конкурентних переваг, промислових кластерів і стадій розвитку націй [26; 27, с. 53].

Індекс МІСІ складається з двох підіндексів: досконалості стратегії й тактики компаній і якості національного бізнес-середовища.



Обидва підіндекси, у свою чергу, виходять шляхом виміру питань, що задаються понад 4700 головним менеджерам у 104 країнах світу [17, с. 51]. Усього у 2006 році було опитано понад 11 тис. респондентів.

Усі статистичні показники порівнюються з рівнем ВВП на душу населення в кожній країні, обчисленим методом паритету купівельної спроможності. Потім за цими даними будуються регресії і проводиться факторний аналіз.

Ваги двох підіндексів визначені як 0,37 для «досконалості стратегії й тактики компанії» і 0,63 для «якості національного бізнес-середовища».

Рейтинг країн світу, за індексом МІСІ являє собою таблицю, в якій держави розташовані відповідно до займаних ними місць.

Аналіз методології оцінки індексу міжнародної конкурентоспроможності дозволяє зробити такі висновки.

Методології порівняльної оцінки конкурентоспроможності, які застосовують і ВЕФ, і ІМД, дозволяють зрозуміти механізм впливу роботи окремих компаній (підприємств) на рівень національної конкурентоспроможності. Механізм впливу ґрунтується на композиційному поєднанні широких характеристик країни у декілька критеріїв і в подальшому – у показники конкурентоспроможності, що дозволяє проводити багатоаспектні дослідження відмінностей між країнами світу, визначати найбільш критичні відставання і обґрунтовувати стратегічні пріоритети політик уряду в підвищенні конкурентоспроможності країни. Характеристики країни виводяться на основі найновіших теоретичних та практичних досліджень, які динамічно змінюються відповідно до вимог часу і нараховують 90 змінних, дві третини з яких обчислюються за результатами інтерв'ю з бізнес-лідерами компаній досліджуваних країн, а третина береться зі статистичної інформації про роботу компаній.

Ці дві методологічні концепції розрізняються між собою, але за переліком критеріїв доповнюють одна одну. У результатах ІМД більший акцент робиться на екстенсивних статистичних показниках, що дозволяє деяким країнам вийти на високі рейтингові позиції, не дивлячись на низьку соціальну ефективність розвитку

економіки, і навпаки – розвиненим (невеликим за розміром) країнам знизити свій рейтинг. Методологія оцінки національної конкурентоспроможності, розроблена ВЕФ, робить наголос на фундаментальні джерела конкурентних переваг країни – технології та державні інститути. Особливу роль ця методологія відводить компаніям (підприємствам), тому що індекс МІСІ базується на основі оцінки досконалості стратегії й тактик компаній країни та якості національного бізнес-середовища, яке формується з допомогою взаємодії державних інститутів та компаній. Тому, на наш погляд, цей підхід є найбільш адекватним, об'єктивним та повною мірою відображає дійсний рівень конкурентоспроможності країни.

### **3.3. Аналіз рівня міжнародної конкурентоспроможності України**

За оцінками ВЕФ, Україна знаходиться серед країн рівня (і), розвиток і конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних чинників виробництва і в яких обсяг ВВП на душу населення становить менше 2000 дол. США. Як приклад, серед країн-сусідів, які, як і Україна, за рівнем доходів і розвитку потрапили до країн рівня (і) у 2006 році, знаходяться: Азербайджан – 64 місце, Вірменія – 82, Грузія – 85, Молдова – 86, Таджикистан – 96 і Киргизія – 107 місце. Серед країн рівня (ii) найближче до України за індексом GCI знаходиться Болгарія – 72 місце. У цій же групі знаходяться: Латвія – 36 місце, Словаччина – 37, Литва – 40, Польща – 48, Казахстан – 56, Росія – 62 місце [46].

Було проведено дослідження якості рівня конкурентоспроможності країн світу [17]. Для дослідження брались рейтинги конкурентоспроможності країн світу відповідно до індексу GCI за 2003 р., а також використовувався неієрархічний метод k-середніх [5]. Було використано вибірку із 47 країн світу, як розвинутих, так і тих, що розвиваються. Таким чином, країни світу за якісною оцінкою розподілились на три групи (див. рис. 3.1): країни з високою конкурентоспроможністю – 26 держав (55,3%); країни із середньою конкурентоспроможністю – 16 держав (34,1%) і країни з низькою конкурентоспроможністю – 5 держав (10,6%).

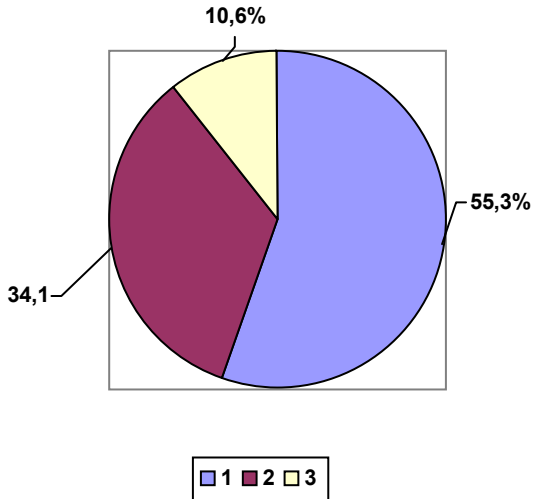


Рис. 3.1. Розподіл країн світу на групи за кількісним складом залежно від якісної оцінки їх конкурентоспроможності:  
 1 — країни з високою конкурентоспроможністю; 2 — країни із середньою конкурентоспроможністю; 3 — країни з низькою конкурентоспроможністю

Згідно з розрахунками, Україну віднесено до третьої групи країн світу — з низькою конкурентоспроможністю (табл. 3.3). Вона стоїть поряд із такими країнами, як Пакистан та Венесуела.

«Світові доповіді про конкурентоспроможність» дають можливість простежити динаміку конкурентоспроможності України протягом останніх років та порівняти її рівень з країнами Європейського Союзу (ЄС), до якого Україна має намір приєднатися (табл. 3.4–3.5).

Із табл. 3.4 видно, що за останні сім років Україна опустилася на 22 місця у світовому рейтингу конкурентоспроможності — з 56-го у 2000 р. на 78-ме у 2006 р. За цей час кількість країн, що підлягають оцінці, зросла більше ніж у два рази — з 58 до 128 країн. Тому, з одного боку, зниження позиції України в названому рейтингу є зрозумілим, але останні три роки Україна втрачає позиції більш

Таблиця 3.3

**Розподіл країн світу по кластерах залежно від якісної оцінки їх конкурентоспроможності**

Показник	Склад кластеру
1	2
Висока конкурентоспроможність (1 кластер)	США, Швеція, Данія, Фінляндія, Тайвань, Сінгапур, Швейцарія, Ісландія, Норвегія, Австралія, Японія, Нідерланди, Германія, Нова Зеландія, Великобританія, Канада, Австрія, Корея, Мальта, Ізраїль, Люксембург, Естонія, Іспанія, Гонконг, Португалія, Франція, Бельгія, Чилі, Малайзія, Ірландія, Словенія
Середня конкурентоспроможність (2 кластер)	Угорщина, Йорданія, Греція, Чехія, Італія, ПАР, Китай, Польща, Мексика, Бразилія, Індія, Перу, Панама, Туреччина, Таїланд, Філіппіни
Низька конкурентоспроможність (3 кластер)	Росія, Індонезія, Пакистан, Венесуела, Україна

Таблиця 3.4

**Динаміка індексу конкурентоспроможності України за даними Всесвітнього економічного форуму за 2000–2006 роки [41; 44; 46]**

Роки	Місце в рейтингу та його зміни порівняно з попереднім роком	Кількість оцінюваних країн та її зміни порівняно з попереднім роком
2006	78 (-10)	125 (+8)
2005	68 (-18)	117 (+13)
2004	86 (-4)	104 (+3)
2003	84 (-15)	101 (+6)
2002	69 (-9)	95 (+20)
2001	60 (-4)	75 (+17)
2000	56	58

інтенсивно, ніж збільшується кількість оцінюваних країн, що свідчить про відсутність розвитку та тупцювання її на місці. Таке зниження відбулося не стільки через погіршення кумулятивної абсолютної оцінки (вона зменшилася з 3,97 до 3,89 із семи), скільки через просунення інших країн на вищі позиції.

Із табл. 3.5 видно, що загалом країни ЄС демонструють достатньо високий стандарт розвитку економіки: у першій десятці – шість країн ЄС, майже вся європейська спільнота входить до цільної півсотні. Що ж стосується України, то протягом 2005 – 2006 років вона демонструвала значно нижчий рейтинг конкурентоспроможності порівняно з країнами Європейського Союзу. Так, у 2005 році вона на одну позицію нижче найслабшої країни ЄС Румунії і займає 68 місце. У 2006 році ситуація погіршилась – вона на шість позицій нижче навіть найслабшої країни ЄС Болгарії і займає вже 78 місце серед 125 країн.

Таким чином, наданий рейтинг наочно демонструє, що Україна хронічно відстає від більшості країн, її економіка значно слабша за більшість європейських економік і в результаті займає дуже низький рейтинг за індексом глобальної конкурентоспроможності.

Розглянемо динаміку складових індексу GCI України у 2005–2006 роках (рис. 3.2).

Аналіз динаміки рейтингів України з точки зору субфакторів індексу глобальної конкурентоспроможності за 2005–2006 рр. показує, що найгірші позиції залишилися за оцінками інституційних складових (більш того, відбулося зниження рейтингової позиції з 92 до 104), оскільки в Україні, на відміну від інших країн, не досягнуто прогресу в поліпшенні інституційного середовища. Разом із тим, погіршилися майже всі макроекономічні параметри, а також оцінки інноваційності (з 54 до 73 місця).

Розглянемо більш детально основні складові індексу GCI України у 2006 році (табл. 3.6),

Аналіз оцінок, що отримала Україна за кожною групою чинників, дозволяє скласти повну картину джерел підвищення національної конкурентоспроможності. У структурі GCI за субіндексом фундаментальних чинників Україна займає 86 місце, за субіндексом чинників, що підтримують ефективність, – 69, за субіндексом

Таблиця 3.5

**Порівняння індексу конкурентоспроможності України з показниками країн Європейському Союзу у 2005–2006 рр. [41; 44; 46]**

Країна	Місце в рейтингу	
	2006 рік	2005 рік
Фінляндія	2	2
Швеція	3	7
Данія	4	3
Німеччина	8	6
Нідерланди	9	11
Великобританія	10	9
Австрія	17	15
Франція	18	12
Бельгія	20	20
Люксембург	22	24
Естонія	25	26
Іспанія	28	28
Чеська Республіка	29	29
Словенія	33	30
Португалія	34	31
Латвія	36	39
Словацька Республіка	37	36
Мальта	39	44
Литва	40	34
Угорщина	41	35
Італія	42	38
Кіпр	46	41
Греція	47	47
Польща	48	43
Румунія	68	67
Болгарія	72	61
Україна	78	68

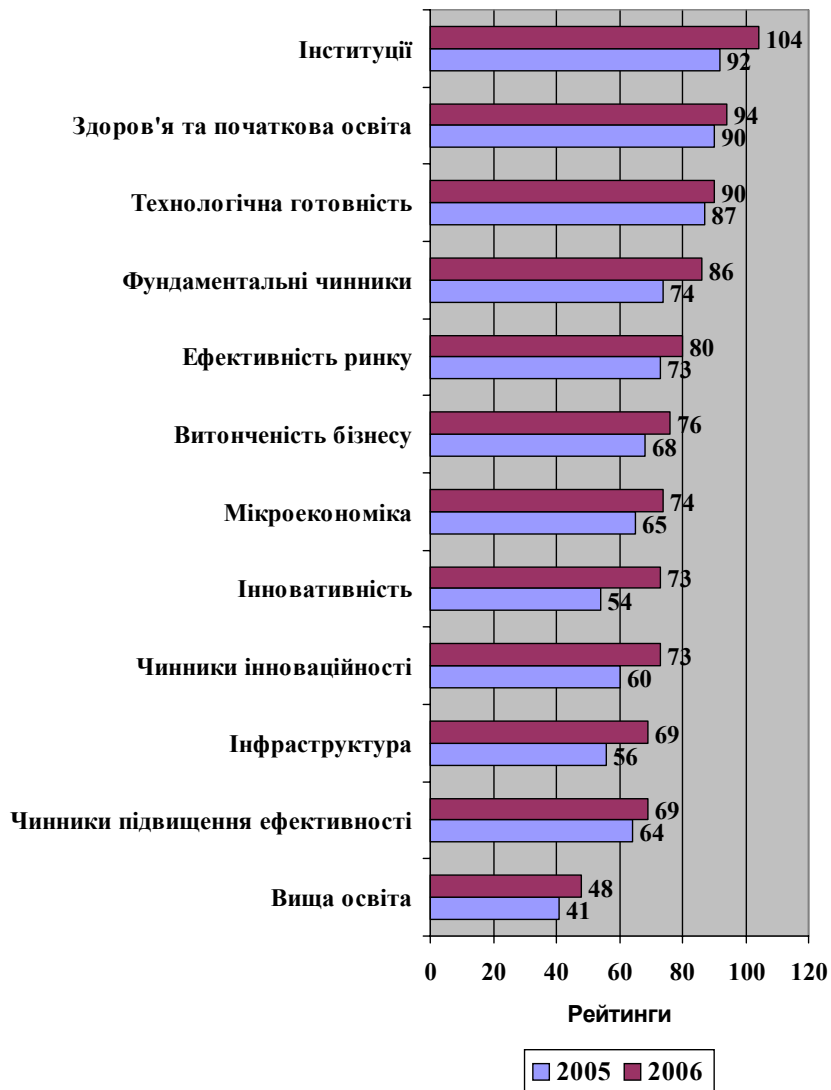


Рис. 3.2. Динаміка рейтингів України з точки зору субфакторів індексу глобальної конкурентоспроможності за 2005—2006 рр. [41; 46]

Таблиця 3.6

**Індекс конкурентоспроможності України  
за даними Всесвітнього економічного форуму  
та його основні складові (2006 р.) [46]**

Показники	Ранг України	Бал України	Максимальний бал	Бал України до максимального балу, %
1	2	3	4	5
Індекс GCI	78	3,89	5,81	67
Субіндекс 1: Фундаментальні чинники	86	4,15	6,15	67
1. Інституції	104	3,14	6,05	52
2. Інфраструктура	69	3,3	6,51	51
3. Макроекономіка	74	4,27	6,19	69
4. Здоров'я та базова освіта	94	5,88	6,98	84
Субіндекс 2: Чинники, що підтримують ефективність	69	3,68	5,66	65
5. Вища освіта та підвищення кваліфікації	48	4,35	6,23	70
6. Ефективність ринків	80	3,96	5,69	70
7. Технологічна готовність	90	2,71	6,01	45
Субіндекс 3: Чинники інноваційності	78	3,47	6,02	58
8. Рівень розвитку бізнесу	76	3,84	6,26	61
9. Інноваційність	73	3,11	5,9	53



чинників інноваційності – 78 місце. Серед усіх субіндексів найгірший показник за фундаментальними чинниками. Більш докладні оцінки показують, що така ситуація склалася за рахунок інституцій. Країна займає за цією позицією 104 місце серед 125 і має 52% від максимального балу країни-лідера в цій групі. Основу якісного функціонування інститутів складає людський капітал, який є складовою інтелектуального капіталу країни. Таким чином, створюючи концепцію підвищення конкурентоспроможності України, потрібно звернути увагу на інституціональні аспекти національної економіки, які тісно пов'язані з рівнем розвитку інтелектуального капіталу в країні.

Найбільше відставання спостерігається за чинниками, що визначають технічну підготовленість: освоєння нових технологій, розвиненість законодавства у сфері інформаційних та комунікаційних технологій, обсяг прямих іноземних інвестицій, трансферу технологій, користування комп'ютерами, Інтернетом, мобільними телефонами. Оцінка України за цією групою чинників складає лише 45% від оцінки Швеції, лідера у цій групі. Виходячи з цього для досягнення високого рівня національної конкурентоспроможності найбільша увага має приділятися названим чинникам технологічної підготовленості, що і намагалися врахувати розробники концепції Державної програми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки [43].

Щодо чинників інноваційності найбільший негативний вплив мав рівень інноваційності галузей національної економіки, тому що відношення балу України до максимального балу складає всього 53% та 76 місце в рейтингу. Слаба інновативність економіки пов'язана з тим, що Україна звузила до критичних розмірів частку високотехнологічних виробництв. Це зменшило попит на власні науково-дослідні та прикладні розробки і стримує трансфер технологій. Кошти, призначені для фінансування НДР, розмиті по численних інститутах і використовуються вкрай неефективно. Україна залишається на периферії світових інноваційних систем.

Наша країна найбільш близька до лідерів за групою чинників, що визначають рівень здоров'я та базової освіти – оцінка України складає 84% від оцінки Японії, лідера у цій групі. Однак у цій групі

більшість країн має високі оцінки, тому Україна займає лише 94 місце зі 125.

Оцінки за семибальною шкалою (рис. 3.3) показують, що серед фундаментальних чинників конкурентоспроможності найбільш відстаючими є якість державних інституцій та інфраструктура; серед чинників, що підсилюють ефективність, – ефективність ринків та технологічна готовність; серед чинників інноваційності – інноваційність. Звідси – низька якість державних інституцій, відставання в розвитку людського капіталу стають чинником гальмування країни за технологічним та інноваційним розвитком.

Причина в тому, що 80% зведеного бюджету, що спрямовується на виконання функцій сектора загальнодержавного управління, використовується неефективно [43]. Усе це породжує слабкість людського капіталу, технологічну відсталість та низьку інноваційність учасників ринку, зростання технологічної залежності від інших країн світу, збереження застарілої структури в обробній промисловості тощо. Хаотичне множення численних «цільових комплексних програм» без досягнення цілей, поставлених під час їх прийняття, доводить необхідність змін у самій системі прийняття управлінських рішень та наведення порядку в механізмах реалізації програм економічного і соціального розвитку на платформі посилення взаємодії уряду і бізнесу.

Подальша консервація ситуації, що склалася, призведе до втрати перспектив виходу на світові ринки наукомісткої продукції і збільшення відставання від світових лідерів, що мають якісні інституції й активно розвивають постіндустріальне суспільство. Як показує досвід найбільш конкурентоспроможних країн, на даний час саме нова якість держави – більш ефективний та відповідальний уряд – є гарантом високої конкурентоспроможності економіки і вирішення проблем розвитку людського капіталу.

Низькі рейтинги України за результатами обстежень міжнародних інституцій, включно звіти ВЕФ, IMD, Глобальної ради бізнесполітики за індексом довіри інвесторів (FDI Confidence index), а також оцінки, одержані за результатами опитувань підприємств України тощо, є індикаторами непривабливості економічного середовища України для вітчизняних і тим більше іноземних інвесторів.



Рис. 3.3. Оцінка субфакторів конкурентоспроможності України за семибальною системою у 2005—2006 роках [41; 46]

За результатами анкетування вітчизняних підприємців виявлені найбільш проблематичні чинники ведення бізнесу в Україні протягом 2005–2006 років (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Динаміка найбільш проблематичних чинників ведення бізнесу в Україні протягом 2005–2006 років, % [41; 46]**

Проблематичні фактори ведення бізнесу	2005 рік	2006 рік
Податкове регулювання	18,0	14,7
Політична нестабільність	9,0	13,6
Корупція	16,0	12,7
Урядова нестабільність/шоки	4,0	8,5
Податкові ставки	13,0	7,9
Доступність фінансування	15,0	7,8
Неефективність уряду	5,0	7,4
Неадекватність відновлення інфраструктури	5,0	5,0
Неадекватність кваліфікації робочої сили	4,0	5,0
Інфляція	5,0	4,7
Правопорушення та зди́рство	2,0	4,4
Низький рівень робочої етики	1,0	3,5
Обмеження трудового законодавства	2,0	2,8
Валютне регулювання	1,0	2,0

Найбільш проблематичними для ведення бізнесу в Україні є: система податкового регулювання, політична нестабільність (особливо у 2006 р.), корупція, урядова нестабільність (адміністративні шоки) та ставки оподаткування.

Проведений аналіз рівня конкурентоспроможності України дозволяє сформулювати такі висновки.

Україна хронічно відстає від більшості країн, значно слабша за більшість європейських економік і в результаті займає дуже низький рейтинг за індексом глобальної конкурентоспроможності. За період з 2000 до 2006 року ситуація значно погіршилась. Індекс GCI за 7 років упав на 22 позиції.

Результати міжнародних порівнянь щодо широкого спектра економічних характеристик дає можливість оцінити як «несприятливе» середовище для праці та проживання людей в Україні, що є чинником масштабного відтоку трудових ресурсів з України у більш привабливі регіони.

З усіх критеріїв, що характеризують економічне середовище, видно, що в Україні, в першу чергу, низька якість державних, колективних та індивідуальних послуг веде до корозії фундаментальних чинників конкурентоспроможності. У той час, як провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційного суспільства, розбудови економіки, що ґрунтується на генерації, розповсюдженні та використанні знань, на унікальних навичках та здібностях і креативних якостях людей, їх умінні адаптуватися до постійних змін діяльності, де висока кваліфікація та компетентність, тобто людський капітал стає основним виробничим ресурсом, Україна залишається на периферії світових інноваційних систем сировинною країною із надзвичайно високою інертністю не тільки в генерації, а й у використанні чужих інновацій. Інвестиції в інтелект так і не стали найбільш ефективним об'єктом для розміщення ресурсів.

Інтеграція України до європейської та світової спільноти потребує комплексних заходів задля підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Потрібна термінова розробка концепції підвищення конкурентоспроможності України шляхом поліпшення якості функціонування інститутів, збільшення інвестицій в людські ресурси, нарощування всіх складових інтелектуального капіталу країни на базі «економіки знань».

### 3.4. Взаємодія держави та суб'єктів господарювання у процесі формування конкурентоспроможності національної економіки

Як показав аналіз методологічної бази оцінки конкурентоспроможності національної економіки, фундаментальними джерелами конкурентних переваг країни є рівень технологій та якість функціонування державних інституцій.

У сучасних дослідженнях підкреслюється, що замість статичних «природних» порівняльних переваг структуруючим базисом міжнародної торгівлі виступають «набуті» динамічні порівняльні переваги, які досягаються завдяки цілеспрямованій науково-технологічній політиці країн, еволюції життєвого циклу продукту, зростанню прибутків від ефекту масштабу (рис. 3.4) [17, с. 33].

«Набуті» (динамічні) порівняльні переваги	Інформаційність
	Наукомісткість
	Технологічність
	Екологічність
	Капіталомісткість
«Природні» (статичні) порівняльні переваги	Трудомісткість
	Землемісткість
Щаблі конкурентних переваг	

Рис. 3.4. «Щаблі порівняльних конкурентних переваг» національної економіки

У зв'язку з тим, що ХХІ ст. характеризується переходом до економіки знань, яка базується на інноваційних та інформаційних технологіях, одним із фундаментальних джерел конкурентних

переваг національної економіки, на наш погляд, є людський капітал. Спираючись на висновки, отримані під час аналізу методології оцінки міжнародної конкурентоспроможності, рівня міжнародної конкурентоспроможності України, а також на підставі приведених міркувань стосовно економіки знань, можна сформулювати «трикутник» фундаментальних конкурентних переваг національної економіки: якість державних інститутів (державний рівень), інноваційність технологій (корпоративний рівень) та людський капітал (індивідуальний рівень) (рис. 3.5).

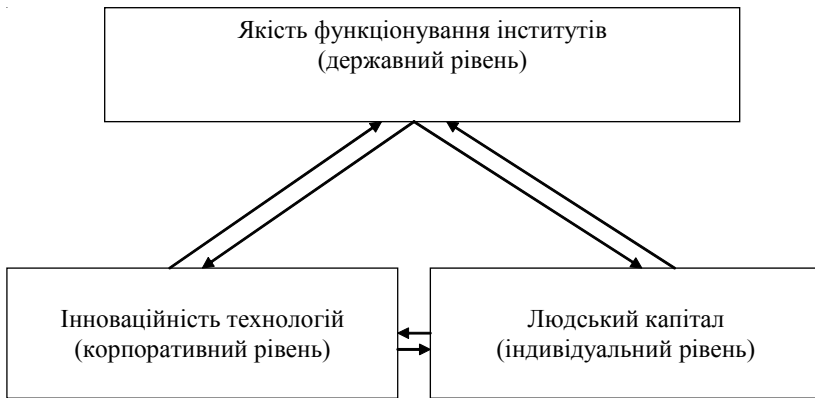


Рис. 3.5. «Трикутник» фундаментальних конкурентних переваг національної економіки

Із рис. 3.5 видно, що конкурентні переваги національної економіки формуються за рахунок конкурентних переваг підприємства (інноваційні технології) та людського капіталу окремих індивідів, які працюють на цих підприємствах і створюють людський капітал країни.

На рис. 3.6 наведено ланцюг причинно-наслідкових дій у формуванні конкурентних переваг підприємства, а як наслідок – і національної економіки в цілому.

Підприємство як суб'єкт конкуренції розглядається як система певних ресурсів (активів) і топ-характеристик. Активи – це економічні ресурси, які використовуються в процесі господарської

діяльності підприємства. Найважливішими характеристиками активів підприємства є вартість, продуктивність і дохідність.

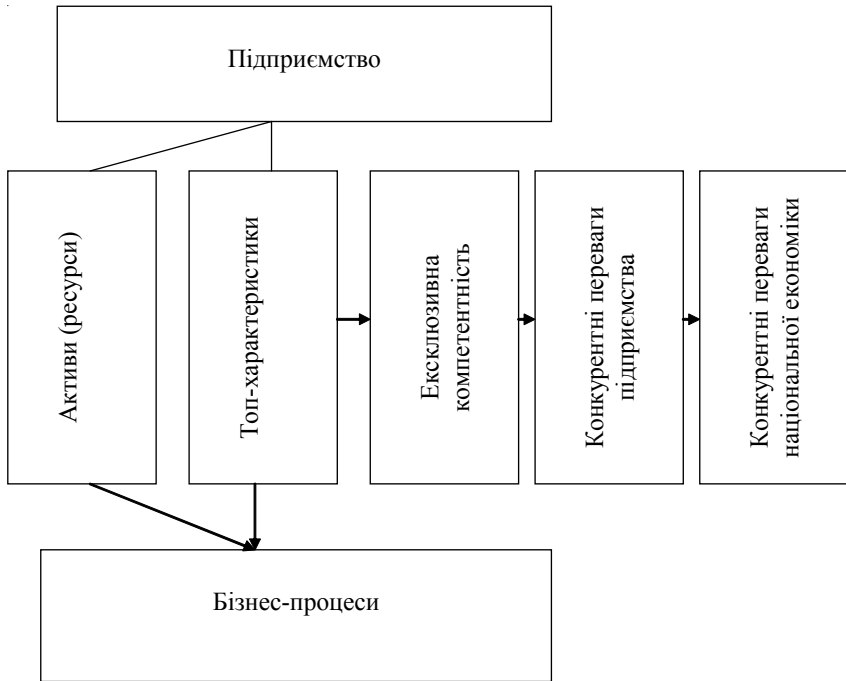


Рис. 3.6. Ланцюг причинно-наслідкових дій у формуванні конкурентних переваг національної економіки

Активи підприємства розподіляються на матеріальні (обладнання, споруди, кошти тощо) і нематеріальні (знання та інтелектуальний потенціал персоналу, бренд, репутація підприємства, система взаємодії із зовнішніми структурами тощо). Активи підприємства мають цінність для підприємства, якщо вони використовуються в бізнес-процесах.

Відносна вартість активів у бізнес-процесах останніми десятиліттями суттєво змінюється. Замість матеріальних активів як основних «будівельних блоків» критично важливою базою успіш-



ного функціонування на ринках стали нематеріальні активи, пов'язані з інтелектуальним потенціалом підприємства, брендом та репутацією в очах споживачів, знаннями про технологію та ринки збуту, організаційною культурою підприємства.

Топ-характеристики підприємства відображають умови здатності підприємства виконувати певні види діяльності, які складають ланцюг його цінностей. Топ-характеристики підприємства розподіляються на міжфункціональні (управлінські, фінансово-економічні, інноваційно-технологічні, природно-географічні тощо) і спеціалізовані, які характеризують рівень компетентності окремих підрозділів, структур та напрямів бізнесу підприємства.

Топ-характеристики підприємства – необхідна умова ведення бізнесу та виживання у конкурентному середовищі, але їх відмінності не обов'язково завжди є чинником досягнення конкурентних переваг. Трансформація топ-характеристик підприємства у його конкурентні переваги, а подалі і в конкурентні переваги національної економіки здійснюється не автоматично, а на основі певних стратегічних рішень та дій з боку керівництва підприємств та держави, які дозволяють виявити та ідентифікувати серед існуючих операційних ресурсів і топ-характеристик найбільш важливі, активізація яких може створювати ефект важеля та синергії.

Активи і топ-характеристики, використання яких створює ефект важеля та синергії в бізнесі підприємства, називаються ключовими. Основою формування національної конкурентоспроможності є процес формування її ключових (ексклюзивних) компетенцій, які складаються з ексклюзивних компетенцій підприємства. Останні генеруються індивідами і містять у собі:

- накопичення та інтегрування існуючих потоків знань персоналу підприємства щодо компетентності у певних напрямках операційної діяльності;
- генерування нових знань, навичок і вмінь, здатних розширювати можливості бізнесу підприємства та його споживчі цінності;
- розробку нових видів і напрямів бізнесу підприємства, здатних суттєво розширювати коло споживачів підприємства.

Інституціоналізація глобального інформаційного простору забезпечила вільний доступ кожного індивіда до накопиченого обсягу

інформації та знань. Перехід до інформаційного (постекономічного, постіндустріального) суспільства провідних економічно розвинених країн показав зростання ролі людського чинника (людського капіталу) як у розвитку суспільства, так і в зростанні конкурентоспроможності на всіх рівнях. В економічно розвинених країнах майже 70% сукупної робочої сили зайнято у сфері послуг (нематеріального виробництва) або «вони займаються обробкою людей людьми» [22, с. 34] (освіта, професійна підготовка, культура тощо). Б. Гаврилішин (всесвітньо відомий економіст українського походження) зробив висновок про те, що політична вага США у світі підтримувалася їх економічним і воєнним арсеналом, але першо-причиною цього був високий дух народу. Серед чинників, що сприяли піднесенню економіки Японії, Б. Гаврилішин називає високу дисциплінованість, вседозволеність для малих дітей і їх добровільне підпорядкування у старшому віці, групову корпоративну орієнтацію, яка поєднується з високою моральністю. У своїй внутрішній політиці Японія, за його словами, керується прагненням будь-що уникнути конфліктів, досягти консенсусу і підтримувати гармонію на всіх рівнях суспільства [22, с. 35]. США довгий час лідирують у рейтингу країн за рівнем конкурентоспроможності, Японія входить до числа 10 провідних країн світу [46, с. 26].

Класики теорії людського капіталу причисляють до цього поняття сформований завдяки інвестиціям і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здоров'я, мотивації тощо, здатний протягом «певного періоду часу створювати продукт і дохід» [16, с. 31].

Як видно на рис. 3.7, людський капітал є складовою інтелектуального капіталу. У структурі інтелектуального капіталу окрім людського є клієнтський, або брендовий, капітал, а також організаційний капітал, який складається з інноваційного та процесного капіталу.

На думку Л. Едвінсона, одного з дослідників інтелектуального капіталу, людський капітал являє собою компетенції та здібності працівників [45].

У зв'язку з тим, що людський капітал є елементом єдиного цілого (інтелектуального капіталу), використовуючи властивості елементів системи, можна констатувати такий висновок: вплив окремого

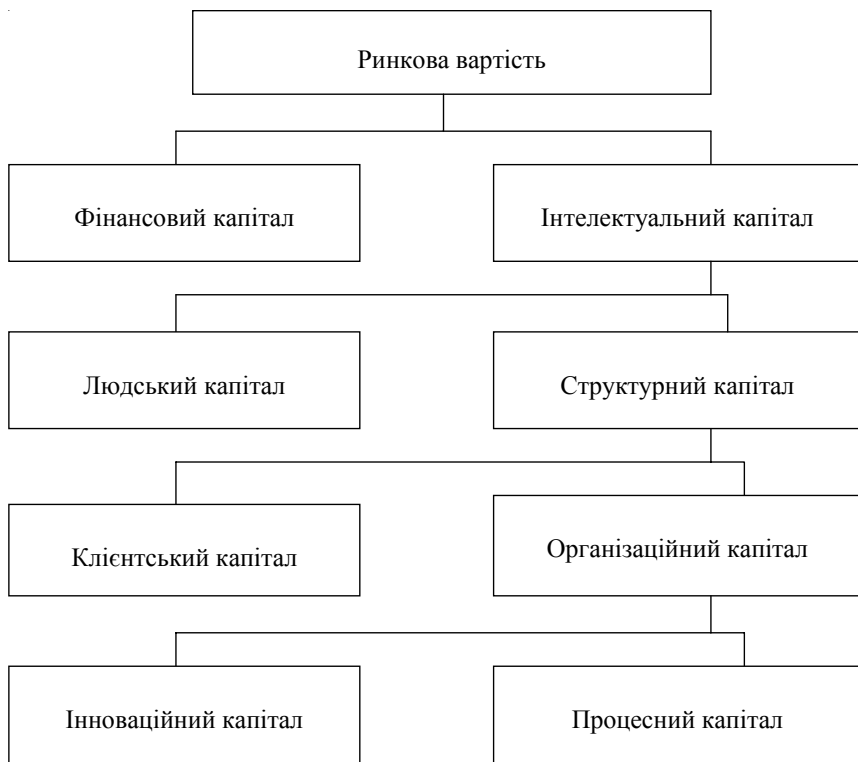


Рис. 3.7. Структура інтелектуального капіталу в моделі «Skandia Value Scheme» Л. Едвінсона [45]

елемента системи (індивіда) на конкурентоспроможність приводить до впливу всієї системи (інтелектуального капіталу) на конкурентоспроможність країни. На даному етапі значно підвищилася роль не тільки окремої складової інтелектуального капіталу – людського капіталу, а й усього інтелектуального капіталу в соціально-економічному розвитку країни. Цей факт потрібно враховувати під час розробки концепції підвищення національної конкурентоспроможності країни.

Технологічні, фінансові й екологічні зміни обумовили перехід до наукомістких і високопродуктивних видів виробництва. На змінному терміні «постіндустріальне суспільство» приходять «економіка

знань» (неоекономіка). У широкому сенсі поняття «економіка знань», або неоекономіка, являє собою характер економічного життя розвинених країн починаючи з кінця ХХ століття [9, с. 67].

Глобальна неоекономічна революція, що відбувається у світі, основною домінантою свого розвитку проголошує інтелектуальний капітал. За словами Е. Денісона, зростання інтелектуального потенціалу визначає економічні успіхи країни, тобто рівень її конкурентоспроможності [12, с. 169]. Е. Денісон фундаментально дослідив дану залежність і довів на практиці, що основними причинами розбіжностей в ефективності виробництва у різних країнах є відмінності в розмірі витрат на наукові дослідження. «Освіта робочої сили в цілому, і особливо її найбільш високоосвіченої частини, може бути одним із чинників, які впливають на процес винахідництва, нові форми організації виробництва, нові методи підприємництва, що обумовлюють зниження питомих витрат (включно працю незмінної кваліфікації)» [12, с. 169]. На його думку, за рахунок прогресу знань у період з 1950 до 1962 року приріст національного доходу США склав 23%, а за рахунок освіти працюючих – 15%. Виходячи з того, що наука й освіта складають одне ціле, що освіта є відбитком науки, то за рахунок приросту й поширення нових знань був отриманий приріст у 38% національного доходу США. За розрахунками С. Струмліна, проведеними у 1930-х рр. в СРСР, письменність підвищує продуктивність праці на 24%, а середня освіта – на 67% [30, с. 598]. Цілком очевидно, що підвищення освіченості є умовою розширення дієдатності, робить людину різнобічною, розширює спроможність пристосування до виконання різноманітних робіт.

Як констатує А. Е. Воронкова, у ХХІ столітті стався перехід від конкуренції за матеріальні ресурси, великі площі, дешеву робочу силу до конкуренції, заснованої на використанні нематеріальних ресурсів [17, с. 178], тому випередження в розвитку нашої країни інших країн може бути здійснене не стільки за рахунок збільшення інвестицій в основний матеріальний капітал, скільки за рахунок випереджального нарощування капіталовкладень у підвищення якості робочої сили, тобто людського капіталу. У ХХІ століття нова управлінська парадигма визначає джерелом тривалої переваги

перед конкурентами нематеріальні ресурси, які формують інтелектуальний капітал. Статус інтелектуального капіталу, а особливо його основного компонента — людського капіталу — останніми роками набуває особливого значення під час формування конкурентних переваг. Розмір інтелектуального капіталу, як вважає К. Багріновський, забезпечує певний рівень конкурентоспроможності країни [3, с. 83]. Думку про вплив інтелектуального капіталу на рівень конкурентоспроможності також підтримує І. П. Булеєв: «Конкурентоспроможність держави включає вже не тільки матеріально-речову складову, але й інтелектуальний капітал, про що все ще недостатньо говорять учені, спеціалісти, політики» [17, с. 66].

Як було показано вище, основною конкурентною перевагою передових країн, яка визначає їх місце у світовій економіці, є спроможність забезпечити безперервність інноваційного ланцюжка «наука — впровадження наукових розробок (технологій) — підготовка кадрів». Високоінтелектуальні галузі і новітні види виробництва, які використовують передові (ключові) технології, стали визначальними векторами зростання й розвитку неоекономіки. Гуманітарний капітал перетворюється на основний виробничий ресурс новітнього техно-електронного укладу. Виробництво інтелектуального продукту здійснюється за рахунок реалізації науково-технічного потенціалу. Країна, підприємства якої володіють ключовими технологіями, задає тон у міжнародній конкурентній боротьбі.

Останнім часом у всьому світі спостерігається зростання частки інвестицій у людину. За даними Світового банку, майже 2/3 світового багатства зосереджено в людському капіталі. Велику його частку складають знання й інтелектуальні можливості працівників нової економіки знань [29, с. 2–6]. Відбулося переорієнтування економіки ряду країн (Норвегії, Канади, Німеччини, Австрії та ін.) на виробництво й використання сучасних знань. Інтелектуальний капітал забезпечує понад 50% зростання національного багатства цих країн [9, с. 67]. За прогнозами ЮНЕСКО, досягти високого рівня добробуту (і конкурентоспроможності) зможуть держави, серед працездатного населення котрих налічується 40–60% спеціалістів з вищою освітою. США і Японія планують мати до 90% таких

спеціалістів серед загальної кількості працюючих. На думку експертів, це буде сприяти підвищенню економічного ефекту виробництва в 4–11 разів [4, с. 14].

Рівень конкурентоспроможності країни забезпечується рівнем ефективного використання національних виробничих ресурсів, підвищенням продуктивності їх використання й забезпечення на цій основі високого, постійно зростаючого рівня життя населення [9, с. 69]. У свою чергу, проведені В. С. Пономаренко дослідження встановлюють зв'язок між рівнем конкурентоспроможності країни і якістю життя населення цієї країни: висока якість життя населення досягається високим рівнем конкурентоспроможності країни [17, с. 61]. Таким чином, простежується зв'язок між рівнем конкурентоспроможності країни та рівнем конкурентоспроможності інтелектуального капіталу цієї країни. Рівень конкурентоспроможності інтелектуального капіталу країни суттєво впливає на рівень її конкурентоспроможності. Цю тезу підтримують І. П. Булеев [17, с. 64] та Н. В. Голікова-Тінтулова, яка зазначає: «На даному етапі розвитку світової економіки високий рівень конкурентоспроможності економіки країни може забезпечуватися тільки конкурентоспроможним інтелектуальним капіталом, що є стратегічно найдодатливішим капіталом, тому що він створює конкурентоспроможну продукцію» [9, с. 69].

Для України питання розвитку інтелектуального капіталу стає особливо гострим через катастрофічну економічну ситуацію (див. табл. 3.8).

Для більш повної картини інтелектуального капіталу отримані розрахунки слід доповнити оцінками клієнтського (брендового), які дає фондовий ринок та людський капітал, що вимагає додаткового дослідження. Як вважають окремі дослідники брендової економіки, приблизно 82% ринкової вартості сучасної корпорації – це вартість її гудвілу (ділової репутації), який не відображується в балансі, а 18% – це балансова частка ринкової вартості компанії [9, с. 72]. Економіка України дедалі більше стає залежною від інтелектуального капіталу розвинених країн. Відсутність дієвої стратегії щодо розвитку і впровадження результатів інтелектуальної діяльності в економіку відкидає Україну до країн третього світу.

Таблиця 3.8

**Динаміка інтелектуального капіталу великих та середніх українських підприємств у 2002–2005 рр. [35, с. 31]**

Показники	Роки					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6	7
Питома вага нематеріальних активів у балансах, % на кінець періоду						
Необоротні активи	1,08	1,20	1,78	1,04	1,17	1,29
Активи	0,65	0,70	1,01	0,57	0,63	0,69
Оцінка інтелектуального капіталу, середня за рік, млн грн						
Усього	4390,1	5043,7	6571,9	4606,4	5947,0	7319,5
у т.ч. у промисловості	2019,5	2039,5	1984,9	1498,2	1953,3	1973,4
Темпи змін, % до попереднього періоду						
Інтелектуальний капітал (ІК)	...	114,89	130,30	70,09	129,10	123,08
ІК у промисловості	...	100,99	97,32	75,48	130,38	101,03

Необхідно чітко усвідомлювати, що ані західним країнам, ані США зайві конкуренти на ринку інтелектуального капіталу не потрібні. А тому, як то кажуть, «порятунок потопаючих є справою самих потопаючих».

Необхідність урахування складових людського капіталу (моральних, етичних аспектів господарської діяльності, ідей та психології людей, природи людського духу, енергійності нації, проблем мотивації та економічної поведінки людей, їх культури) в діяльності економічної системи обґрунтували представники історичної економічної школи (Г. Шмоллер, В. Зомбарт, М. Вебер), інституціоналізму (Т. Верлен), марженалізму (К. Менгер, Л. Мизес). Вбачається, що вітчизняні науковці приділяють дуже мало уваги людському капіталу, його якості, якості функціонування інституцій. У вітчизняній економічній науці ці напрями не отримали належного розвитку. Недостатньо використовується даний методологічний підхід у дослідженнях проблем конкуренції та конкурентоспроможності. Як результат – падіння рівня конкурентоспроможності національної економіки на 22 позиції протягом 7 років (див. табл. 3.4).

Розробляючи концепцію підвищення конкурентоспроможності України, треба особливу увагу звернути на рівень конкурентоспроможності інтелектуального, а також його основної складової – людського капіталу (людей з їх досвідом, професійними навичками, компетенціями) як на основний чинник зростання рівня національної конкурентоспроможності. На Заході на це вже давно звернули увагу.

Не випадково у щорічному зверненні до нації президента США у січні 2006 р. термін «конкурентоспроможність» звучав понад 10 разів [7, с. 12]. Увесь його виступ пройшов під девізом конкурентоспроможності держави. Щоб «ініціатива американської конкурентоспроможності» відбулася, президент запропонував три кроки задля нарощування інтелектуального капіталу держави:

а) подвоїти протягом 10 років федеральні витрати на найважливіші наукові програми в галузі точних наук (нанотехнології, суперкомп'ютери й альтернативні енергетичні джерела);

б) зробити постійними податкові кредити для компаній, які виконують науково-дослідні та експериментально-конструкторські розробки, що буде зумовлюючим стимулом для перетворення наукових розробок на нові технології;

в) заохочення школярів та студентів до вивчення математики та природознавчих наук. «Якщо ми забезпечимо американським дітям успіх у житті, вони забезпечать Америці успіх у світі», – зазначив президент.

Таким чином, ми бачимо, яку першочергову увагу приділяє провідна держава світу рівню конкурентоспроможності інтелектуального капіталу країни у формуванні достатнього рівня конкурентоспроможності країни.

М. Портер, авторитет у галузі вивчення проблем національної конкурентоспроможності, наголошує на думці, що, розробляючи концепцію розвитку країни в довгостроковому періоді, треба, в першу чергу, робити ставку на людський капітал. Він зазначає, що в довгостроковому періоді конкурентоспроможність країни визначається рівнем продуктивності, що дозволяє нації забезпечувати високий рівень заробітної плати, сильну національну валюту, привабливий рівень повернення інвестицій. Усе це разом дає високий рівень життя, що вимірюється вартістю виробленого продукту на



одиницю капіталу, ресурсів чи на душу населення (останній варіант — ВВП на душу населення — використовується найчастіше). Таким чином, економічною метою країни має бути підвищення продуктивності, яке досягається за рахунок інвестицій у людський чинник [42]. Вітчизняні вчені не відкидають тезу про значну роль людського капіталу на виробництві, але не приділяють уваги питанням впливу рівня конкурентоспроможності інтелектуального капіталу на рівень конкурентоспроможності країни. Так, посилаючись на праці К. Маркса, відомий український вчений С. Мочерний зазначає, що «справжнє багатство суспільства — це насамперед сукупність потреб, здібностей, творчих обдаровань людей, рівень вправності населення, розвиток продуктивної сили всіх індивідів. Найбільш узагальнюючим показником цієї нематеріальної частини національного багатства є рівень освіти та кваліфікації робітників і службовців» [22, с. 34]. До цих категорій робітників слід додати підприємців, бізнесменів, менеджерів, законодавців, учених, держслужбовців. Але це тільки констатація факту, немає стрункої концепції, яка б пов'язувала між собою рівень конкурентоспроможності інтелектуального капіталу країни та рівень її міжнародної конкурентоспроможності.

Підвищення рівня конкурентоспроможності інтелектуального капіталу неможливе без підвищення загальної, виробничої та корпоративної культури, цінностей, рівня освіти та науки, традицій, звичаїв, вдачі працюючих і населення в цілому. «В Японії 70% працездатного населення — це робітники, які мають вищу освіту, — зазначає В. Г. Кремень, президент Академії педагогічних наук України. — У майбутньому всі нації розділяться на три групи: одні зможуть виробляти конкурентоспроможні технології й займуть лідируюче становище у світі, інші будуть у змозі сприймати ці глобальні інформаційні технології, треті опиняться нездатними ані до першого, ані до другого і будуть на службі у прогресивних націй. Тому, щоб Україна не опинилась у третій групі, наше завдання — створити передумови, щоб якомога більше наших громадян здобули вищу освіту» [19, с. 2].

Академік НАН України А. Чухно справедливо зазначає: «Кращі мислителі людства вже давно дійшли висновку, що людина є метою

виробництва, основним джерелом і критерієм соціально-економічного прогресу. Однак у реальній історії при певному зростанні людини, її освіти і культури все ж наростали проміжки між особою, суспільством і природою, зросло відчуження людини від суспільства, поглиблювалися суперечності між людиною, суспільством, з одного боку, і природою – з іншого боку» [33, с. 87].

Розглянемо зазначені А. Чухно проблеми з позицій теорії інституціоналізму, конкуренції та конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність продукції, технологій, підприємств, регіонів, держав забезпечують люди. Це безперечний факт, з яким погоджуються всі вчені, що вивчають як теорію інституціоналізму, так і теорію конкурентоспроможності. Але при цьому стан людей, їх дії, роль у цьому забезпеченні дуже різні, вони зазнають впливу конкуренції. Розглянемо, як впливає конкуренція на розвиток людини. У дитинстві це змагання з однолітками у процесі розвитку та самоутвердження особистості. Під час найму на роботу на конкурсних умовах або вступу до навчального закладу людина розпочинає конкурентні відносини з іншими індивідами. У процесі конкурентної боротьби одержує перемогу особистість, яка більш підготовлена, має більше фахових знань, за умови, якщо не впливають інші чинники (неекономічні, неформальні, адміністративні, родинні тощо).

Задля успішного просування по «службових східцях» індивід продовжує конкуренцію. Він постійно підвищує свою кваліфікацію. Її результатом є зростання професійної майстерності, якості праці. Це співпадає з інтересами підприємства та суспільства в аспекті конкурентоспроможності, а індивід забезпечує зростання свого добробуту та професійної майстерності. Разом з іншими робітниками він забезпечує підвищення конкурентоспроможності товару, підприємства, технології, регіону, держави. Тобто індивідуальна конкуренція може поєднуватися з конкуренцією у складі трудового колективу за підвищення конкурентоспроможності товару, підприємства, технології, а у складі суспільства – за підвищення конкурентоспроможності регіону чи держави, може носити позитивний еволюційний, а не революційно-руйнівний характер. Конкурентоспроможність індивіда, як вважає І. П. Булеєв,

забезпечується його фізичним, моральним, соціально-економічним станом, рівнем загальної та професійної освіти, здатністю до праці і бажанням її виконувати, рівнем добробуту, індексом інтелектуального розвитку [17, с. 73].

Розглянемо взаємодію держави (державних інститутів) та підприємств (корпорацій) у процесі формування рівня національної конкурентоспроможності. Ця взаємодія реалізується через інвестиційну, промислову, кредитно-фінансову, податкову та амортизаційну політику. Як показав аналіз міжнародної конкурентоспроможності України (див. табл. 3.7), найбільший вплив з боку держави на діяльність підприємств чинить податкова політика держави. Так, найпроблематичнішим чинником ведення бізнесу в Україні протягом 2005–2006 рр. було податкове регулювання, рівень впливу якого складав у 2005 р. 18%, а у 2006 – 14,7%, до п'ятірки чинників-лідерів протягом 2005–2006 рр. входить розмір податкових ставок. У 2005 р. цей чинник складав 13% (четверте місце в рейтингу чинників), у 2006 р. цей показник спустився на п'яте місце (7,9%) і посів п'яте місце серед самих проблематичних чинників ведення бізнесу в Україні. Третім за значущістю чинником виступає доступність фінансування: 15% – у 2005 р., у 2006 р. цей показник зменшився до 7,8%, але за значущістю залишився на третьому місці. Зважаючи на вагомість впливу на рівень конкурентоспроможності національної економіки, інвестиційної та податкової політики, розглянемо взаємодію держави та підприємства в ракурсі цих видів державної політики.

Механізм впливу оподаткування на конкурентоспроможність підприємства та національної економіки в цілому – складний та багатоаспектний.

Характерною рисою сучасного етапу розвитку України є висока динамічність податкового законодавства. Численні зміни законодавчих та нормативних актів обумовлюють нестабільність умов господарювання. Завдяки цьому ті підприємства, які швидко реагують на зміну законодавчого поля, здатні здобути собі тимчасові переваги перед менш динамічними суперниками. Такі конкурентні переваги не є стійкими, вони достатньо швидко та без суттєвих витрат можуть бути скопійовані конкурентами. Ключовою при

цьому стає швидкість адаптації підприємств до змінюваних умов, завдяки чому підприємства, які перші використали відповідне «стратегічне вікно», можуть подовжити тривалість життєвого циклу інших конкурентних переваг. Таким чином, швидка адаптація до нових умов виступає не окремою конкурентною перевагою, а своєрідним каталізатором, тобто інструментом, за допомогою якого таке підприємство підсилює ті конкурентні переваги, які в нього вже були. Із цього міркування витікає, що для придбання стабільних конкурентних переваг національна економіка повинна мати стабільне податкове законодавство.

Податки впливають на рівень конкурентоспроможності товарів, робіт, послуг підприємств, на рівні країни принципового значення набуває рівень податкового тиску, його структура та механізм податкового регулювання економічного зростання. Розглянемо окреслені напрями механізму впливу більш детально.

Податки впливають, перш за все, на рівень цін на товари, роботи та послуги. У цьому плані особливу роль відіграють непрямі податки, які включаються в ціну товару (наприклад, акцизний збір, збір на розвиток садівництва, виноградарства та хмелярства, збори у Пенсійний фонд України з окремих господарських операцій тощо) або додаються до неї (ПДВ). В обох випадках збільшення податкових платежів призводить до підвищення ціни придбаних товарів покупцями без збільшення доходу виробників та продавців. Більш висока ціна товару, не пов'язана зі зміною його споживчих характеристик, знижує його конкурентоспроможність за ціновими чинниками. Одночасно, у зв'язку зі зниженням рівня конкурентоспроможності товару, зменшується й конкурентоспроможність підприємства. Особливо сильним є вплив непрямого оподаткування на суб'єктів господарювання, які реалізують конкурентну стратегію низьких витрат або фіксування на витратах, оскільки для них ціна товару є вирішальним чинником конкурентної боротьби.

Інший напрям впливу податків на конкурентоспроможність товару реалізується через витрати, пов'язані з його виробництвом, і стосується тих податків, які мають своїм джерелом собівартість товару (включаються в податковому обліку до складу валових витрат). Серед таких податків слід відзначити плату за землю,

податок з власників транспортних засобів. Збільшення податкового навантаження за такими податками збільшує витрати на виробництво і реалізацію товарів, робіт і послуг за рахунок підвищення питомої ваги непродуктивних витрат. Останнє, залежно від інтенсивності конкуренції, може вплинути або на ціну продажу товару і, відповідно, на рівень його конкурентоспроможності (за умови, коли рівень конкуренції дозволяє перекласти збільшення податкових платежів на споживача), або на ефективність виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання (через зменшення чистого прибутку), яка є складовою його конкурентоспроможності.

Податки, що мають джерелом сплати чистий прибуток (на прибуток підприємств і всі його різновиди, на нерухомість, з доходів фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності), не змінюють собівартість товару, але безпосередньо впливають на рівень чистого прибутку. Внаслідок цього збільшення таких прямих податків безпосередньо впливає на фінансовий результат роботи підприємства, знижуючи ефективність його виробничо-господарської діяльності. Разом із тим, у випадку нееластичного попиту та низького рівня конкуренції продавець може відповідно збільшити ціну продажу та перекласти додатковий тягар на споживача. У цьому випадку збільшення прямих податків призведе до підвищення ціни продажу товару та вплине на рівень його конкурентоспроможності за ціновим чинником.

Національна конкурентоспроможність, як уже було зазначено, визначається рівнем конкурентоспроможності національних товаровиробників, у свою чергу остання визначається рівнем конкурентоспроможності товарів, робіт та послуг, які вони виробляють. Тому зміна податкового навантаження та його структури через описані механізми опосередковано впливає на рівень конкурентоспроможності країни.

Загальне податкове навантаження в країні безпосередньо впливає на всіх національних товаровиробників. Як свідчать дослідження за період з 1996 по 2005 рік, тенденція зміни частки збиткових підприємств з деяким запізненням повторює зміну податкового навантаження, що підтверджує вплив загального рівня оподаткування на ефективність господарювання національних товаровиробни-

ків [17, с. 191]. Таким чином, одним із перспективних напрямів реформування інститутів України у сфері забезпечення національної конкурентоспроможності є реформування інституту податкової системи, спрямоване на зниження рівня перерозподілу ВВП через податкову систему.

Не менш важливою для конкурентоспроможності на національному рівні є структура податкового навантаження, яка в аспекті, що розглядається, може характеризуватися співвідношенням податкових надходжень від юридичних та фізичних осіб. Система оподаткування, в якій акцент робиться на податки з юридичних осіб, стримує підприємницьку активність та обмежує можливості національних товаровиробників щодо підвищення конкурентоспроможності. У цьому сенсі збільшення податкових надходжень від фізичних осіб, як вважає Ю. Б. Іванов, слід розглядати як позитивний чинник національної конкурентоспроможності [17, с. 192]. Хоча, враховуючи рівень зубожіння населення України, цю тезу можна взяти під сумнів.

Іноземний досвід податкового стимулювання підприємницької діяльності свідчить про певне відставання українського податкового законодавства, яке не тільки не стимулює інтенсивний розвиток української економіки, а й погіршує умови конкуренції національних товаровиробників на світових ринках.

Найбільшою мірою це стосується податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств, а також стимулювання раціонального використання матеріальних, у тому числі паливно-енергетичних ресурсів. У податкових системах європейських країн ці аспекти забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання вирішуються за допомогою таких інструментів, як податкова знижка та податковий кредит.

Сутність податкової знижки полягає в тому, що платнику дозволяється зменшувати базу оподаткування з податку на прибуток на повну або часткову суму кваліфікованих витрат, яка заохочує його до розвитку стратегічного потенціалу. Ставка податкової знижки може встановлюватися в достатньо широких межах. У більшості країн, що застосовують таку пільгу, вона суттєво варіюється, але не перевищує 100%. Разом із тим, існують випадки, коли ставка

податкової знижки перевищує цей рівень. Так, в Австралії зменшення бази оподаткування на суму кваліфікованих витрат може становити до 175% від суми таких витрат, у Сінгапурі – 200%, Великобританії – 125%, Данії – 150%, в Угорщині – 100% [37].

Оподаткування прибутку підприємств в Україні також дозволяє зменшити обсяг оподаткування шляхом включення у валові витрати витрат, що пов'язані з інноваційною діяльністю. Так, відповідно до пп. 5.4.2. Закону України [2], до складу валових витрат належать витрати, пов'язані з науково-технічним забезпеченням господарської діяльності, на винахідництво й раціоналізацію господарських процесів, проведення дослідно-експериментальних та конструкторських робіт, виготовлення та дослідження моделей і зразків, пов'язаних з основною діяльністю платника, виплатою роаялті та придбанням нематеріальних активів для їх використання в господарській діяльності платника податків. При цьому, якщо такі витрати мають капітальний характер і підлягають амортизації, включення їх до валових витрат заборонено.

Наведене формулювання пп. 5.4.2. дозволяє причисляти до валових витрат (тобто виводити з-під оподаткування) певні витрати підприємств, дотримуючись установлених умов, але такий механізм стимулювання витрат на науково-технічний розвиток має певні недоліки.

По-перше, у чинному законодавстві України визначення терміна «науково-технічне забезпечення господарської діяльності» відсутнє, тому не зовсім зрозуміло, про які саме витрати йдеться. Перелік видів наукової та науково-технічної діяльності міститься у ст. 1 Закону України [1] та включає науково-дослідні, дослідно-конструкторські, технологічні, пошукові та проектно-дослідні роботи, виготовлення дослідних зразків або партій науково-технічної продукції, а також інші роботи, пов'язані з доведенням наукових та науково-технічних знань до стадії її практичного використання. Тому для однозначного врегулювання цього питання необхідно або навести визначення терміна «науково-технічне забезпечення господарської діяльності» в Законі [2], або привести визначення цього Закону у відповідність до спеціального законодавства.

По-друге, витрати підприємств на проведення фундаментальних

наукових досліджень, у тому числі тих, які здійснюються за договорами з науково-дослідними інститутами та вищими навчальними закладами, не можуть бути віднесені до складу валових витрат.

По-третє, сфера пільг не поширюється на інноваційні витрати, які підлягають амортизації, а отже, за межами податкового стимулювання залишаються всі витрати капітального характеру, пов'язані з реалізацією інноваційного процесу.

На відміну від податкової знижки, податковий кредит передбачає зменшення на суму кваліфікованих витрат (частку цієї суми) не бази оподаткування, а суми податкових зобов'язань з податку на прибуток, що більш дієво заохочує платника до здійснення таких витрат. Прирісний податковий кредит застосовується в тому випадку, коли держава зацікавлена в інтенсифікації відповідних процесів та збільшенні пов'язаних з цим витрат підприємств. При такому підході сума податкових зобов'язань зменшується на певну частку перевищення кваліфікованих витрат у звітному періоді порівняно з попереднім (або кількома попередніми) податковими періодами. Якщо ж інноваційні витрати не збільшуються, незалежно від їх абсолютної величини, права на зменшення суми податку, яка підлягає сплаті в бюджет, платник не має. Цей вид податкового кредиту в законодавстві країн – членів ЄС у більшості випадків пов'язаний зі стимулюванням інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, тобто розглядається перш за все як засіб податкової підтримки інноваційної діяльності.

Таким чином, упровадження у практику оподаткування в Україні сучасних механізмів податкового стимулювання розвитку суб'єктів господарювання є одним із перспективних напрямів створення необхідних умов для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національних товаровиробників та національної економіки в цілому.

Розглянемо вплив інвестиційної політики держави на рівень її конкурентоспроможності. Сучасний світ являє собою багатоярусну систему, в якій є цивілізаційний центр, індустріальні країни та ресурсна база.

Цивілізаційний центр, або, за визначенням З. Бжезинського, «глобальне ядро», не може існувати без багатоярусної ієрархії,



до якої можна причислити країни третього світу, країни, що розвиваються та постсоціалістичні країни. Україна однозначно знаходиться в числі країн сировинної периферії світу. Доля сировини в експорті України перевищує 72% [11, с. 2]. Негативне сальдо ЗЕД України у 2005 р. склало 1,34 млрд дол. США, за 6 місяців 2006 р. – 2,6 млрд дол. [13, с. 7; 14, с. 6].

Щоб вирватися з периферії, А. Гальчинський вважає за необхідне здійснювати особливого роду протекціонізм [10, с. 8]: «...свідома протидія негативним аспектам прямих іноземних інвестицій (ПІІ); протиставлення їм активної політики зміцнення національного капіталу, здатного на рівних не тільки конкурувати, а і співпрацювати з іноземним інвестором. Сьогодні країни «глобального ядра» у своїй економіці максимально використовують ПІІ».

З 1990 р. до 2003 р. загальний обсяг ПІІ у світі зріс з 1954 млрд дол. США до 7123 млрд дол. США (у 3,6 разу, або у середньому за рік на 28%). ПІІ зростали скоріше кумулятивних (внутрішніх + зовнішніх) вкладень в основний капітал. У 1999 р. доля прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у загальному обсязі капіталовкладень у світі складала 4,3%, у 2003 р. – 10,1%.

При цьому у світовій економіці майже дві третини ПІІ припадає на розвинені країни (2003 р. – 64,5%), з них більша частка концентрується у високотехнологічних країнах: США, Великобританії, Японії, Німеччині, Швейцарії та Нідерландах, на які припадає 95% прибутків, отриманих від ліцензій та патентів. Дуже активно залучають ПІІ США, негативне сальдо по яких складало у 1995 р. 345 млн дол., у 2002 р. – 2,3 трлн дол. У 2001 р. ПІІ зі США склали 2,2 трлн дол., а надходження з-за кордону у США – 2,5 трлн дол. [10].

У системі міждержавних відносин сформувалися механізми, які стримують можливості вертикальної міграції країн із більш низького на більш високий технологічний рівень. Цьому сприяє як політика світових фінансових інститутів, так і те, що ПІІ використовуються головним чином розвиненими країнами. Технологічний рівень країни визначається ВЕФ за показником технологічної готовності на основі інформації про рівень забезпечення країни швидкісними міжнародними комунікаціями. За рівнем інтернетизації перше місце посідають Ісландія, Швеція, Норвегія і США

(відповідно 44,6; 40,4; 36,2; та 21%)[9, с. 67]. За показником індексу технологічної готовності, що характеризує відповідність до вимог нової економіки (наявність ПК, факсу, Інтернет-хосту, мобільного телефону тощо) Україна посідала у 2005 році 87-ме, а у 2006 році – вже 90-те місце (див. рис. 3.1). Щоправда, значення субфактора технологічної готовності за семибальною шкалою ВЕФ збільшилось, але несуттєво – з 2,58 у 2005 році до 2,70 балів у 2006 році (див. рис. 3.3). Таким чином, треба констатувати той факт, що Україна знаходиться на низькому технологічному рівні. Як результат, питома вага ПІІ в загальному обсязі капіталовкладень України не перевищує 4% (для прикладу: в країнах Центральної, Східної Європи – майже 15%). У розрахунку на душу населення: Україна – менше 200 дол., Чехія – понад 2,6 тис. дол. США [17, с. 74].

У I півріччі 2005 року в Україні приток ПІІ зменшився на 14,4%. Нерезиденти вилучили капіталу на суму 176,3 млн дол. У Росії в цей період обсяг іноземного капіталу зріс на 37,4%.

В Україні у 2004 р. найбільший приріст іноземного капіталу зафіксовано по операціях із нерухомістю (69,3%), у хімічній та нафтохімічній промисловості (47,8%), оптовій торгівлі (39,4%), харчовій промисловості (23,7%), у фінансовій діяльності (22,3%). ПІІ майже відсутні у високотехнологічні галузі, а в машинобудівництві сконцентровано лише 7,4% ПІІ [17, с. 74]. Таким чином, треба констатувати, що ПІІ не йдуть у високотехнологічні галузі української економіки. І це дуже прикро.

Відомо, що іноземний інвестор ніколи не йде на ризики вкладень в економіку, в якій власний інвестиційний потенціал використовується частково. Наприклад, якщо в Україні, Росії та країнах СНД має місце відплив капіталу за кордон, то серйозний іноземний інвестор зі своїми ПІІ сюди не піде. Йдуть дрібні ризикові фірми, інвестори, сподіваючись на швидкий успіх.

Тому слід розраховувати на внутрішні джерела фінансування інвестицій, вирощувати великі національні компанії, які будуть у змозі залучати іноземні ПІІ, співпрацювати з іноземними компаніями, використовувати досвід інших країн.

Для підвищення конкурентоспроможності, залучення ПІІ в потрібні галузі необхідні докорінне перетворення інститутів в Україні,

зміна ставлення до людей з боку держави, а людей — до держави, її діяльності. Попередні (доринкові) інститути або продовжують функціонувати в незмінному вигляді, або змінили «вивіски», виконавши «косметичні» (зовнішні) зміни. Ставлення до людей не змінилося.

Нові інституції існують формально і через певні причини не реалізуються ані населенням, ані владними структурами. На думку експертів ВЕФ, саме якість регуляторної політики та інституціональне середовище, що безпосередньо впливає на мікроекономічні умови бізнесу, — основна причина низької конкурентоспроможності України [46]. Реформування інститутів доцільно починати з вивчення принципів інституціональної економіки всіма категоріями керівників, фахівців, чиновників через систему підвищення кваліфікації фахівців (галузевих, місцевих, регіональних, державних); упровадження обов'язкового вивчення курсу інституціональної економіки в старших класах загальноосвітніх шкіл, у коледжах, вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації. Серйозній переробці підлягають програми навчальних закладів і з правознавства. Заміщення вакансій керівників та спеціалістів необхідно проводити виключно на конкурсній основі. Проводити дослідні роботи вчених з регулярного визначення глобального рівня конкурентоспроможності України, індексів конкурентоспроможності окремих регіонів з метою вироблення практичних заходів щодо підвищення індексу розвитку конкуренції, що дозволить підсилити становище України у світі, підвищить конкурентоспроможність на всіх рівнях.

Отже, розвиток теорії конкуренції та конкурентоспроможності слід проводити, враховуючи конкурентні відносини на рівні індивідів, підприємців, підприємств, держави. Оскільки в теорії конкурентоспроможності технічні, технологічні та організаційні аспекти розроблені досить детально, акцент при розробці концепції підвищення національної конкурентоспроможності слід перенести на інституціональні чинники, на стан і роль індивідів, колективів у забезпеченні конкуренції та співпраці, поєднання індивідуальних, колективних і громадських інтересів у підвищенні конкурентоспроможності держави.

Таким чином, приведені дослідження дають можливість сформулювати такі основні висновки.

До фундаментальних конкурентних переваг національної економіки належать: якість функціонування державних інститутів (державний рівень), інноваційність технологій (корпоративний рівень) та розмір людського капіталу (індивідуальний рівень). Усі три фундаментальні переваги знаходяться в діалектичній єдності. Інноваційність технологій та людський капітал формують інтелектуальний капітал країни. Пріоритетність інвестування розвитку інтелектуального капіталу країни та якісне управління ним з боку державних інституцій забезпечує високий рівень національної конкурентоспроможності.

Вплив суб'єктів господарювання на механізм формування конкурентоспроможності країни здійснюється через накопичення, розвиток та інтеграцію інтелектуального капіталу окремих суб'єктів в єдиний інтелектуальний капітал нації.

Особливий акцент у взаємодії держави та суб'єктів господарювання в рамках формування конкурентоспроможності національної економіки необхідно зробити у площині податкової та інвестиційної політики.

Оскільки в теорії конкурентоспроможності технічні, технологічні та організаційні аспекти розроблено досить детально, акцент у процесі розроблення концепції підвищення національної конкурентоспроможності слід перенести на інституціональні чинники, на стан і роль і індивідів, колективів у забезпеченні конкуренції та співпраці, на поєднання індивідуальних, колективних і громадських інтересів у підвищенні конкурентоспроможності держави.

### **3.5. Побудова концепції підвищення рівня національної конкурентоспроможності**

За останні десятиріччя конкурентоспроможність як концепція міцно зайняла лідируючі позиції в економічній науці про зростання та в політиці формування основних чинників, які забезпечують її стабільність.

Завдяки діяльності Ради з конкурентоспроможності України, в нашій країні вдалося привернути увагу суспільства до важливості цієї проблематики. Навіть за приблизними прогнозами еволюція

існуючих тенденцій, чинників і конкурентних переваг протягом 10–15 років не приведе до економіки нової якості, а отже, і до оновлення країни загалом [24, с. 1].

Підвищення конкурентоспроможності економіки України потребує як вирішення проблем фундаментального характеру, так і посилення чинників, які забезпечують пряме підвищення ефективності виробництва і перехід до інновативного та сталого розвитку. Виходячи з вище проведених досліджень, пропонується дев'ять основних складових концепції підвищення конкурентоспроможності економіки України, згрупованих у три факторні групи.

*Група 1. Фундаментальні чинники (розвиток інститутів та інфраструктури).*

1. Забезпечення макроекономічної стабільності.
2. Підвищення ефективності державного урядування (колективних державних послуг).
3. Розвиток людського капіталу та покращення якісного складу трудових ресурсів.
4. Розвиток інфраструктури (нарощування транзитного потенціалу держави, модернізація та оновлення основних фондів і рухомого складу авіаційного, автомобільного, залізничного, морського та річного транспорту, поширення інформаційно-комунікаційних технологій).

*Група 2. Підвищення ефективності.*

5. Розвиток підприємництва.
6. Розвиток фінансових ринків.
7. Підвищення технологічного рівня виробництва та ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів (розвиток нових форм взаємодії підприємства – зі створенням численних інноваційних та екологічних інноваційних кластерів; розвиток експортного потенціалу та імпортозаміщення, запровадження європейських принципів державного ринкового нагляду за додержанням вимог щодо безпеки продукції та послуг).

*Група 3. Посилення інновативності та забезпечення сталого розвитку.*

8. Стабілізація поліпшення економічного стану території України з метою переходу до сталого (екологічно збалансованого)

розвитку, впровадження екологічного збалансованої системи природокористування.

#### 9. Посилення інноваційної складової розвитку.

Концепцію потрібно реалізовувати у два етапи. Перший етап має стати етапом кардинального поліпшення інституцій і підприємницького середовища та створення сучасної висококонкурентної на зовнішньому і внутрішньому ринках індустрії. Найближчим часом потрібно поліпшити якість державних інституцій, підприємницького середовища та обробної промисловості, яка має змінитися структурно (на користь високотехнологічних та середньотехнологічних виробництв) і якісно (за показниками продуктивності праці, енергомісткості, матеріаломісткості тощо), а також стати основним постачальником машин та обладнання на внутрішньому ринку і експортером високотехнологічних продуктів. Цей етап потребує масштабної ресурсної підтримки фундаментальних чинників і паралельно підсилювачів інновативності та ефективності розвитку.

На другому етапі, поряд із подальшою підтримкою фундаментальних складових конкурентоспроможності, більшої ресурсної підтримки отримують чинники, що зміцнюють ефективність та інновативність. На той час рівень ВВП дозволить передислокувати ресурси на підтримку постіндустріального розвитку з усіма атрибутами економіки на базі знань. Україні потрібно в короткий проміжок часу здійснити економічний прорив: спочатку в індустріальне, а потім — у постіндустріальне суспільство.

Зупинимося на кожній складовій концепції підвищення національної конкурентоспроможності детальніше.

**Забезпечення макроекономічної стабільності** можливе за допомогою таких заходів:

1) проведення податкової та бюджетної реформи: вирівнювання податкового навантаження та усунення податкової дискримінації, зміна структури податків із підвищенням частки непрямих податків, покращення адміністрування податків, упровадження в економічну практику методології оцінки ефективності використання державних фінансових ресурсів у різних сферах, мінімізація дефіциту бюджету з підтримкою його на рівні стандартів ЄС;

2) детінізація економіки, легалізація тіньових капіталів некримінального походження;

3) проведення виваженої та передбачуваної цінової та валютно-курсової політики: вдосконалення механізмів антимонопольного регулювання, усунення практики перехресного субсидування, перехід до політики інфляційного регулювання;

4) вирівнювання диспропорцій у розвитку регіонів (розробка регіональних програм щодо підвищення конкурентоспроможності).

***Підвищення ефективності державного урядування (колективних державних послуг)*** забезпечувати шляхом:

1) прискорення проведення адміністративної та адміністративно-територіальної реформ; законодавчого закріплення розподілу обов'язків та відповідальності між гілками влади з метою підвищення ефективності управління економікою, посилення самостійності та відповідальності місцевих органів самоврядування;

2) судова реформа – розбудова справедливої судової системи;

3) удосконалення системи вияву та притягнення до адміністративної відповідальності правопорушників у владних структурах, дії яких завдали шкоди національній економіці або призвели до збитків окремих підприємств;

4) реформування наукової сфери шляхом інтеграції викладацької та дослідної діяльності; сприяння посиленню зв'язку науки та бізнесу, а також співпраці та взаємодії вітчизняних наукових установ з іноземними, співучасті в реалізації міжнародних проектів, у тому числі ринкової програми ЄС.

***Розвиток людського капіталу та підвищення загальної фаховості трудових ресурсів*** (підвищення ефективності індивідуальних державних послуг) реалізуються через такі заходи:

1) створення інноваційного суспільства, забезпечення рівня інвестицій у людський капітал та фінансування науки (у % до ВВП на рівні провідних держав ЄС) відповідно до цілей конкурентоспроможності економіки;

2) продовження освітянських реформ та перехід на європейську систему освіти, залучення бізнесу до професійної підготовки трудових ресурсів;

3) підвищення якості охорони здоров'я, створення сучасної технологічної та ресурсної бази медичних закладів;

4) проведення активної політики зайнятості з розширенням категорій населення, для яких буде вестись пошук роботи та засобів пошуку, а також підвищення кваліфікації та продуктивності праці;

5) створення ефективної системи іпотечного кредитування, що зробить житло доступним для широких верств населення, розробка проектів щодо підтримки молодих сімей.

***Розвиток інфраструктури:***

1) інтеграція в єдиний європейський інформаційний простір шляхом створення відповідних ринкових умов для швидкого та належного освоєння конвергенційних цифрових комунікацій і послуг, урахуваючи аспекти взаємодії мереж, безпеки та конфіденційності (розробка заходів щодо участі України у програмах ЄС зі сприяння політиці інформаційно-комунікаційних технологій);

2) поліпшення умов для розвитку цифрових технологій з акцентом на їх різноманітність щодо багатомовності та культури;

3) сприяння розвитку інформаційного суспільства, розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій шляхом стимулювання розвитку послуг і продуктів, створених завдяки інформаційно-комунікаційним технологіям, особливо в секторі суспільних послуг; налагодження суспільної та приватної взаємодії;

4) розвиток транспортної інфраструктури, становлення України як транзитної держави;

5) демонополізація житлово-комунального господарства та створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг.

***Розвиток підприємництва*** потрібно реалізовувати шляхом:

1) проведення регуляторної реформи: спрощення системи входження та виходу з ринку, скорочення видів економічної діяльності, що підлягають ліцензуванню, ліквідація платежів і внесків, які не передбачені чинним законодавством, чітке законодавче визначення меж втручання органів влади та контролюючих органів у діяльність суб'єктів господарювання;

2) удосконалення конкурентної політики: скасування привілеїв для окремих видів економічної діяльності та підприємств, запро-



вадження мотиваційних механізмів під час надання державних субсидій; поетапне, але системне зменшення протекціонізму;

3) сприяння створенню центрів з навчання правилам ведення бізнесу;

4) державна допомога створенню кластерів та інших форм співробітництва (особливо в регіональних програмах підвищення конкурентоспроможності).

***Створення сучасних фінансових ринків:***

1) підвищення капіталізації економіки, забезпечення прозорих правил і процедур для учасників фондового ринку;

2) створення ефективної системи захисту прав власників (у тому числі міноритарних акціонерів), вирішення спірних питань, пов'язаних із приватизацією, винятково у правовому полі;

3) розвиток і стандартизація фінансових послуг відповідно до міжнародних норм;

4) підвищення ефективності грошово-кредитної політики в напрямі впливу на позитивні структурні процеси в економіці.

***Підвищення технологічного рівня виробництва:***

1) залучення прямих ПІІ у високотехнологічні та середньо-технологічні види діяльності, а також енергозбереження;

2) визначення пріоритетних полюсів технологічного прориву, сприяння створенню національних кластерів з метою налагодження виробництва продуктів, конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках;

3) проведення конкурсів щодо державного фінансування високотехнологічних проектів, реалізація яких дозволить диверсифікувати український експорт, підвищити технологічний рівень виробництва та замінити імпорتنі аналоги;

4) розширення мережі консультативних центрів з розповсюдження досвіду щодо створення високотехнологічних кластерів, сприяння розвитку горизонтальних зв'язків між підприємствами різних видів економічної діяльності, здійснення акордних інвестицій;

5) використання державного та громадського нагляду за додержанням вимог щодо безпеки продукції та послуг;

6) надання державної підтримки щодо захисту інтересів вітчизняних виробників високотехнологічної продукції від недобросовісної конкуренції на внутрішньому ринку;

7) затвердження конкурентоспроможності аграрного та промислового секторів економіки на основі використання сучасних технологій.

**Стабілізація та поліпшення екологічного стану території України,**  
впровадження збалансованої системи природокористування:

1) удосконалення системи інтегрованого екологічного управління, посилення міжвідомчої координації та співробітництва щодо інтеграції екологічної складової у програму розвитку секторів економіки;

2) припинення втрат ландшафту та біотичної різноманітності, розвиток екомережі та заповідної справи, зменшення забруднення, поліпшення екологічного стану водних об'єктів (Азовського і Чорного морів);

3) формування сприятливого для людини природного середовища, посилення заходів екологічної безпеки та зменшення рівня забрудненості довкілля, у тому числі через удосконалення системи управління відходами, з урахуванням процесів євроінтеграції, а також екологізації виробництва;

4) формування інформаційного простору щодо питань збереження довкілля, екополітики та сталого розвитку, сприяння впровадженню системи безперервної екологічної освіти, активне залучення громадськості до вирішення екологічних проблем;

5) розвиток мінерально-сировинної бази та екологічно безпечного надрокористування.

**Посилення розвитку інновацій:**

1) розвиток науково-технологічного співробітництва з іншими країнами у створенні висококонкурентних продуктів (авіаційна, космічна галузі, нанотехнології, біотехнології тощо);

2) підтримка участі українських науковців ( та студентів) у інноваційних програмах ЄС, США, Китаю та інших країн, які інтенсифікували свій розвиток за рахунок інноваційної складової;

3) розвиток «інноваційних полюсів» економіки-кластерів, орієнтованих на створення інноваційних продуктів, що не мають аналогів у світі, у тому числі пошук альтернативних джерел енергії;

4) посилення прав інтелектуальної власності.

## Висновки

Конкурентоспроможність країни – це економічна категорія, яка характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів. Більшість авторів схиляється до ієрархічності зв'язку між поняттями «конкурентоспроможність країни» й «конкурентоспроможність підприємства» (суб'єкта господарювання). Загальний рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання країни обумовлює рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Механізм кількісного впливу рівня конкурентоспроможності окремих суб'єктів господарювання на рівень конкурентоспроможності країни розкривається в існуючих методологіях оцінки міжнародної конкурентоспроможності, які застосовують ВЕФ і IMD. Механізм впливу ґрунтується на композиційному поєднанні широких характеристик країни у декілька критеріїв та в подальшому – у показники конкурентоспроможності, що дозволяє проводити багатоаспектні дослідження відмінностей між країнами світу, визначати найбільш критичні відставання і обґрунтовувати стратегічні пріоритети політики уряду щодо підвищення конкурентоспроможності країни. Характеристики країни виводяться на основі 90 змінних, дві третини з яких обчислюються за результатами інтерв'ю з бізнес-лідерами суб'єктів господарювання досліджуваних країн, а третина береться зі статистичної інформації про роботу цих суб'єктів. Механізм формування національної конкурентоспроможності реалізується через стратегії й тактики функціонування суб'єктів господарювання. Кількісно це виражається через індекс МІСІ, розрахунки якого базуються на основі оцінки досконалості стратегій й тактик компаній країни та якості національного бізнес-середовища, яке формується за допомогою взаємодії державних інститутів і суб'єктів господарювання.

Результати міжнародних порівнянь з точки зору широкого

спектра економічних характеристик дають можливість оцінити рівень національної конкурентоспроможності як дуже низький, що базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних чинників виробництва на відміну від розвинених країн, конкурентоспроможність яких базується на інноваційному розвитку. За 2000–2006 рр. ситуація погіршилась: Україна спустилась на 22 позиції у світовому рейтингу конкурентоспроможності (з 56-го місця у 2000 році до 78-го у 2006 році).

З усіх критеріїв, що характеризують економічне середовище, видно, що в Україні, в першу чергу, низька якість державних, колективних та індивідуальних послуг. У той час, як провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційного суспільства, розбудови економіки, яка ґрунтується на генерації, розповсюдженні та використанні знань, на унікальних навичках та здібностях і креативних якостях людей, їх умінні адаптуватися до постійних змін діяльності, де висока кваліфікація та компетентність, тобто людський капітал, стає основним виробничим ресурсом, Україна залишається на периферії світових інноваційних систем сировинною країною із надзвичайно високою інертністю не тільки в генерації, але й у використанні чужих інновацій. Інвестиції в інтелект так і не стали найбільш ефективним об'єктом для розміщення ресурсів.

До фундаментальних конкурентних переваг національної економіки належать: якість функціонування державних інститутів (державний рівень), інноваційність технологій (корпоративний рівень) та розмір людського капіталу (індивідуальний рівень). Усі три фундаментальні переваги знаходяться в діалектичній єдності і створюють «трикутник» національної конкурентоспроможності. Інноваційність технологій та людський капітал формують інтелектуальний капітал країни. Пріоритетність інвестування розвитку інтелектуального капіталу країни та якісне управління ним з боку державних інституцій забезпечує високий рівень національної конкурентоспроможності.

Вплив суб'єктів господарювання на механізм формування конкурентоспроможності країни здійснюється через накопичення, розвиток та інтеграцію інтелектуального капіталу окремих суб'єктів в єдиний інтелектуальний капітал нації.

Оскільки в теорії конкурентоспроможності технічні, технологічні та організаційні аспекти розроблено досить детально, акцент під час розробляння концепції підвищення національної конкурентоспроможності слід перенести на інституціональні чинники, на стан і роль і індивідів, колективів у забезпеченні конкуренції та співпраці, поєднання індивідуальних, колективних і громадських інтересів задля підвищення конкурентоспроможності держави.

Розробляючи положення концепції підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України, необхідно провести ряд політико-економічних заходів. Потрібно ліквідувати критичні відставання. Це комплекс заходів, які впливають на макроекономічне становище, якість інститутів влади, ефективність державного регулювання основних ринків та інституцій, які підтримують їх, а також на рівень відкритості економіки й ефективність конкуренції. Необхідно створити основи економіки «на базі знань». Цей напрям повинен стати основним пріоритетом в інвестиційній політиці, розподілі державних ресурсів, стимулюванні приватних інвестицій. Він охоплює такі найважливіші сфери, як освіта, наука (НДДКР), технологічна й інформаційна інфраструктура. Забезпечення стабільного розвитку і відповідальної конкурентоспроможності — це низка політико-економічних заходів, які впливають на чинники стабільного розвитку суспільства (такі, як енергобезпека, енергозбереження, екологія, ефективність системи охорони здоров'я, якість товарів і послуг, якість життя), а також стимулюють «соціально відповідальну конкурентоспроможність». Формування соціальної згуртованості і соціального капіталу зачіпає такі найважливіші питання, як формування і просування сучасної та прагматичної національної ідеї; формування системи установок і суспільних цінностей, які стверджують філософію особистого та суспільного успіху, здорового способу життя.

### Список літератури

1. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13.12.1991 р. № 1977-ХІІ (зі змінами і доп., внесеними Законом України від 01.12.1998 р. № 284-ХІV) // Уряд. кур'єр. — 1998. — 24 груд.

2. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України (зі змінами і доп., внесеними Законом України від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР) / У кн. : Основи податкового законодавства. Зб. основних законодавчих актів. — Х. : ВД ІНЖЕК, 2005. — С. 94—174.
3. Багриновский К. А. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития / К. А. Багриновский, М. А. Бендикова, И. Э. Фролов. — М. : ЦЭМИ РАН, 2001. — 120 с.
4. Бебик В. У пошуках «української ніші» / В. Бебик // Урядовий кур'єр. — 17 серп. 2006 р. — С. 14.
5. Боровиков В. П. Программа STATISTICA для студентов и инженеров / В. П. Боровиков. — М. : Компьютер Пресс, 2001. — 302 с.
6. Брыль Р. Рейтинги конкурентоспособности / Р. Брыль // Украинская инвестиционная газета. — № 24—25. — С. 16.
7. Буш объявил «инициативу американской конкурентоспособности» // Зеркало недели. — 1 апр. 2006 г. — (№ 12). — С. 12.
8. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: общий подход / Ж. Вальтер ; [пер. с франц.]. — Российско-Европ. центр экон. политики, 2005. — 52 с.
9. Голікова-Тінтулова Н. В. Інтелектуальний капітал як фактор конкурентоспроможності економіки України / Н. В. Голікова-Тінтулова // Економіка і прогнозування. — 2005. — (№ 3). — С. 67.
10. Гальчинский А. Иностранные инвестиции: проблемы и перспективы / А. Гальчинский // Зеркало недели. — 17 сент. 2005 г. — (№ 36). — С. 8.
11. Даневский Б. Плохая наследственность / Б. Даневский // Товарищ. Орган СПУ. — 20—22 сентября 2005 г. — (№ 74). — С. 3.
12. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста / Э. Денисон. — М., 1971. — С. 169.
13. Економіка України за 2005 рік / Уряд. кур'єр. — 27 січня 2006 р., (№ 17—18). — С. 1, 6—7.
14. Економіка України за січень-червень 2006 року / Уряд. кур'єр. — 25 лип. 2006 р. — (№ 136). — С. 1, 6—7.
15. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики : монография / Ю. Б. Иванов. — Х. : РИО ХГЭУ, 1997. — 246 с.
16. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. — М. : Прогресс, 1978. — С. 31.
17. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : монографія. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. — 248 с.
18. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / [под ред. Н. С. Мироненко]. — М. : Пресс-Соло, 2002. — 472 с.

19. Кремень В. Г. Интервью / В. Г. Кремень // Киевские ведомости. — 2001. — 18 янв. — С. 2.
20. Морозова М. Потребительские свойства и конкурентные преимущества товара / М. Морозова // Бизнес. — 2000. — № 9. — С. 32–33.
21. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства / В. Ф. Оберемчук. — К. : МАУП, 2000.— 128 с.
22. Основи економічної теорії : підруч. / [за ред. проф. С. В. Мочерного]. — Тернопіль : АТ «Тернекс», 1993. — 688 с.
23. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. — Смоленск : Ойкумена, 2005. — 496 с.
24. Полунеев Ю. Технология экономического прорыву / Ю. Полунеев // Дзеркало тижня. — 28 жовт. — 3 лист. 2006 р. — (№ 41 (620)). — С. 1.
25. Попов С. А. Стратегическое управление / С. А. Попов. — М. : Вильямс, 2000. — 495 с.
26. Портер М. Конкуренции : учеб. пособие / М. Портер. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2001. — 496 с.
27. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина ; пер. с англ.]. — М. : Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
28. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. — Х. : ООО «Модель Вселенной», 2001. — 485 с.
29. Семиноженко В. П. Інтелектуальна економіка: майбутнє України / В. П. Семиноженко // Проблеми науки. — 2001. — (№ 6). — С. 2–6.
30. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин. — М. : Наука, 1982. — С. 598.
31. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015 / Р. А. Фатхутдинов. — М. : Экономика, 2005.— 606 с.
32. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения / Р. А. Фатхутдинов. — М. : ЗАО «Бизнес-Школа», Интел-Синтез, 1997. — 352 с.
33. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. — К. : ЛОГОС, 2003. — 632 с.
34. Шершньова З. Е. Стратегічне управління / З. Е. Шершньова, С. В. Оборська. — К. : КНЕУ, 1999. — 384 с.
35. Шумська С. С. Національний капітал України: оцінки й тенденції / С. С. Шумська // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 4. — С. 31.
36. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие / [под ред. А. П. Градова]. — Спб. : Спец. лит., 1995. — 284 с.

37. European Tax Handbook 2004 / Juhani Kesti, L. L. M. Editor. — Amsterdam : International Bureau of Fiscal Documentation, 2004. — 754 p.
38. Schwab K., Porter M. E., Sachs J. D. The Global Competitiveness Report 2001–2002/ Executive Summary. N. Y.: Oxford University Press for the World Economic Forum, 2001. — P. 1–11.
39. Small Countries Facing the Technological Revolution / Edited by Ch. Freeman, B.-A. Lundvall. — L. : Pinter Publishers, 1988. — 304 p.
40. Scott B., Lodge G US Creation and Growth : Facts, Obstacles and Best Practices. — Paris : OECD, 1997. — 54 p.
41. The Global Competitiveness Report 2005–2006 : Policies Underpinning Rising Prosperity (Global Competitiveness Report) / Augusto Lopez-Claros, Michael E. Porter, Klaus Schwab. — Palgrave Macmillan. — 624 p.
42. World Economic Forum. 2003. Global Competitiveness Report 2002–2003. — N. Y. Oxford University Press.
43. Звіт про науково-дослідну роботу «Розробка концепції Державної програми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в процесі європейської та євроатлантичної інтеграції на 2007–2015 роки» // ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uspishnaukrain.com.ua>.
44. Сайт недержавного аналітичного центру «Інститут реформ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.ir.org.ua](http://www.ir.org.ua).
45. Leif Edvinsson [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.intellectualcapital.se](http://www.intellectualcapital.se).
46. The Global Competitiveness Report 2006-2007/ World Economic Forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
47. The World Competitiveness Year Book 2002, IMD [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www01.imd/ch/wcy/fundamentals>.



## **РОЗДІЛ 4. ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

### **4.1. Концептуальні передумови аналізу інфраструктури та інфраструктурних послуг**

Дослідження процесу становлення ринкових механізмів господарювання в Україні обов'язково передбачає необхідність урахувати питання формування і розвитку ринкової інфраструктури. Проблеми, які стосуються інфраструктури і базового виду послуг, що надаються ринковою економікою, – енергетичних, комунальних, транспортних, фінансових, телекомунікаційних, – відрізняються різноманітністю і відображують складність і неоднозначність їх вивчення.

Проблемам інфраструктурного комплексу приділялася увага в роботах зарубіжних і вітчизняних учених, таких як П. Розенштейн-Родан, А. Пізенті, Р. Нурке, Т. ді Лоренцо, А. Хиршман, А. Янгсон, К. С. Базилевич, С. Б. Барнгольд, І. К. Беляєвський, В. Кокорев, В. М. Соболев, В. П. Федько і Н. Г. Федько, М. В. Шарко та ін. Як правило, усі дослідники визнають, що інфраструктура є обов'язковим компонентом будь-якої цілісної економічної системи. При цьому недостатньо розробленими залишаються питання інфраструктурного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання.

Сутність будь-якої економічної категорії об'єктивно передбачає розкриття понятійного апарату, що конкретизує її змістовну частину. В економічній науці не існує однозначного трактування поняття «інфраструктура», що свідчить про складність даної категорії.

У деяких дослідженнях стверджується, що термін «інфраструктура» введений в економічну науку в 1955 році американським

економістом П. Розенштейном-Роданом, який застосував поняття «інфраструктура» до «всіх умов навколишнього суспільного середовища, необхідних для того, щоб приватна промисловість була у змозі зробити перший ривок» [21, с. 60]. Розенштейн-Родан включав у інфраструктуру «базові галузі економіки (енергетику, транспорт, зв'язок), розвиток яких передує більш швидкоокупним і прямо-продуктивним інвестиціям» [21].

Професор Кільського університету Р. Іохімсен у роботі «Теорія інфраструктури» узагальнив основні погляди представників різних економічних шкіл на природу і суть інфраструктури, її функції і роль у сучасному капіталістичному виробництві. Він дає таке визначення: «Інфраструктура – це сукупність матеріальних, інституційних та індивідуальних умов, які є у розпорядженні господарських одиниць і відповідних вирівнюванню доходів, пов'язаних із рівною продуктивністю чинників, що дозволяють при доцільному розміщенні ресурсів забезпечити повну інтеграцію і можливо найвищий рівень господарської діяльності» [20].

У вітчизняній економічній літературі 70–80-х років інфраструктура звичайно розглядалася або як комплекс галузей загального користування, метою функціонування яких є створення необхідних умов для розвитку підприємств, або як сукупність інженерно-технічних споруд і об'єктів, що забезпечують на певній території безперервний рух потоків вантажів, людей, енергії, інформації, тобто такі матеріально-технічні умови, без яких неможливе успішне функціонування сучасних суб'єктів господарювання.

Російський економіст І. К. Беляєвський визначає інфраструктуру ринку як «сукупність допоміжних підгалузей і засобів, що організаційно і матеріально забезпечують основні ринкові процеси – взаємний пошук один одного продавцями і покупцями, рух товарів, обмін товарів на гроші, а також господарсько-економічну і фінансову діяльність ринкових структур» [16, с. 364].

В. Н. Стаханов визначає інфраструктуру як «комплекс специфічних трудових процесів з виробництва послуг, що забезпечують обмін діяльністю в суспільному виробництві і житті людини» [17, с. 8].

В. П. Федько і Н. Г. Федько під інфраструктурою розуміють сукупність видів діяльності, що забезпечують ефективне функціо-

нування об'єктів ринкової економіки та їх єдність у певному реальному ринковому просторі [18, с. 3].

В українській економічній літературі визначення ринкової інфраструктури, що відображає розуміння її природи, дав В. М. Соболев: «Ринкова інфраструктура – це сукупність елементів, що забезпечують і регулюють безперебійне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків і взаємодію суб'єктів ринкової економіки та рух товарно-грошових потоків» [15, с. 18].

Наведені визначення змісту інфраструктури так чи інакше характеризують роль і місце інфраструктури в сучасних економічних відносинах, але водночас свідчить про відсутність єдиного підходу щодо розуміння суті інфраструктури. У зв'язку з цим Дж. Ф. Рей пише про те, що слово «інфраструктура» не має точного визначення: як правило, під ним маються на увазі всі послуги, потрібні для створення сучасної економіки.

У цілому, економічний зміст інфраструктури визначається внутрішньою єдністю елементів, що входять до неї, і певним функціональним призначенням у системі суспільного відтворення. Тому в нашому розумінні інфраструктура є сукупністю органів та інститутів, що організаційно і матеріально забезпечують взаємодію ринкових суб'єктів і регулюють основні ринкові процеси.

Крім того, у складі інфраструктури виділяють три підсистеми, які визначають функціонування суб'єктів господарювання й економіки, – виробничу, соціальну та інституційну.

Виробнича інфраструктура є сукупністю галузей, основними функціями яких є виробничі послуги (транспортні комунікації, канали, водосховища, порти, мости, аеродроми, склади, енергетичне господарство, зв'язок, водопостачання і каналізація).

Соціальна інфраструктура представлена сукупністю галузей, які забезпечують матеріальні, культурні і побутові умови для нормальної життєдіяльності населення (освіта, охорона здоров'я, наука, культура, що представлено відповідними інститутами).

Інституційна інфраструктура – це сукупність закріплених норм і способів поведінки у вигляді законів, які фактично вирівнюють умови господарської діяльності ринкових суб'єктів, забезпечуючи керування економікою.

У період існування адміністративно-планової системи господарювання підхід до інфраструктури суттєво відрізнявся від її ролі в умовах ринкової економіки. Інфраструктура була чисто умовною, оскільки однією із засад адміністративно-командної системи був централізований натуральний розподіл матеріальних і фінансово-кредитних ресурсів. У такій системі продукт розподілявся незалежно від дії інституцій, які сприяють його просуванню від виробника до кінцевого споживача. Такий розподіл несумісний із фундаментальними характеристиками ринкової економіки, перш за все з такою ознакою вільного ринку, як абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсних потоків. Навіть якщо припустити достатньо вільне формування заощаджень та інвестицій, товарні ринки все одно працювати не будуть хоч би тому, що за фінансовими потоками не йдуть відповідні пересування реальних ресурсів (матеріалів, устаткування тощо), утримуваних розподільною системою.

Перехід України до ринкової економіки трансформував стале поняття «інфраструктура» в категорію «ринкова інфраструктура». Розвиток ринкових відносин передбачає процес самоорганізації за взаємною угодою формально рівноправних суб'єктів господарювання. Це означає, по-перше, наявність органів та інститутів, що сприяють установленню контактів між потенційними партнерами, полегшують вибір найбільш ефективних серед них і, по-друге, наявність загальних правил, законів, нормативних актів, регулюючих відносини суб'єктів господарювання. Взаємозв'язок зазначених процесів організації і самоорганізації як віддзеркалення державного регулювання, з одного боку, і доступної суб'єктам свободи самовизначення — з іншого, в ринкових умовах здійснюється через створення і функціонування інституту інфраструктури. Таким чином, інфраструктура виступає тим механізмом, який забезпечує синтез, взаємозв'язок і взаємодію процесів організації і самоорганізації.

У природно-історичних умовах процеси формування ринкової економіки і ринкової інфраструктури відбуваються паралельно. При цьому природно-історичний характер проявляє себе в тому, що ринкові механізми та інститути виникають не одночасно і відразу, а поступово і по частках. Спочатку з'являються загальні

інститути ринку: розподіл праці, відособлення і приватна власність, грошова форма буття загальної праці; на цій основі з'являються загальні і специфічні інфраструктурні інститути, представлені як державою, так і приватними структурами (дороги, порти, аеропорти, склади, транспорт, зв'язок, комунальне господарство, фінансово-кредитні інститути тощо). В Україні ж процес ринкової трансформації економіки носить інверсійний характер, пов'язаний із формуванням загальних підстав ринкових відносин в умовах індустріального суспільства, що вже склалося. Тому одна з основних причин економічної кризи, що переживається у процесі трансформації, полягає в неадекватності інфраструктури, що дісталася у спадок, якісно новим соціально-економічним умовам.

Специфічною особливістю інфраструктури в сучасних умовах України є її «мозаїчний» характер, тобто поєднання елементів різних епох: доіндустріальних, індустріальних і постіндустріальних. Завдяки цій особливості, а також через інверсійний характер трансформації забезпечується інфраструктурна спадкоємність, що припускає органічний зв'язок між економічними явищами разом із фрагментарністю в діяльності окремих складових інфраструктури. Наприклад, військова інфраструктура, що дісталася від державно-соціалістичної системи господарювання, частково зруйнована, частково використовується за призначенням, а частково включається до господарського обігу (літаковий парк, складське господарство тощо).

Під час переходу до ринкової економіки підприємствам доводиться самостійно налагоджувати господарські зв'язки щодо забезпечення поставок необхідних ресурсів та збуту продукції на ринку, що обумовило появу таких елементів інфраструктури, як нові фінансові установи тощо. З розвитком ринкового механізму в економіці України з'являється необхідність створення спеціалізованого виду діяльності, спрямованого на задоволення функціональних потреб окремих ринків. Тобто поява ринку обумовила виникнення нових організацій і установ, які забезпечують його цивілізоване функціонування. Для здійснення раціональної та ефективної діяльності підприємств на ринку необхідне інформаційне, фінансове, транспортне, енергетичне, складське забезпечення. Отже, як

зазначає В. А. Кредісов, поняття «ринкова інфраструктура» включає комплекс відповідних інституційних елементів, що обслуговують суб'єкти господарювання. Вони утворюють внутрішню будову ринку та є засобами підтримання в ньому господарських відносин, створюють передумови й умови для прискорення оборотності коштів в економіці, вдосконалення ринкового процесу реалізації новоствореної вартості, зміцнення матеріально-технічної бази сфери обігу, оптимізації господарських зв'язків [10, с. 14].

Таким чином, існуюча сьогодні в Україні інфраструктура, з одного боку, відображає результат розвитку господарських систем, а з іншого — створює передумови для становлення й розвитку нових ринкових інститутів, що виконують певні інфраструктурні функції. Отже, актуальний зміст інфраструктури відображає історичні результати формування й розвитку попередніх господарських устроїв, які визначають межі і напрями еволюції економічної системи.

Встановлюючи межі інфраструктури, російські економісти В. П. Федько і Н. Г. Федько відзначають, що «інфраструктуру не можна розглядати як арифметичну суму обслуговуючих економіку галузей, виділених відповідно до існуючих методів класифікації галузей народного господарства. На наш погляд, виділення інфраструктури набуває самостійного значення лише в тому випадку, якщо ці галузі в сукупності виконують єдину функцію у процесі суспільного виробництва. Тільки комплекс галузей і видів діяльності, що мають єдине функціональне призначення і володіють певними загальними ознаками, може вважатися інфраструктурою» [18, с. 9].

Питання про функції інфраструктури є одним з основних, особливо для ринкової системи України, що формується. Визначення функцій визначає специфіку інфраструктурної діяльності, є відправною точкою під час відокремлення галузей інфраструктури від інших галузей народного господарства.

В українській економічній літературі комплексне дослідження природи, побудови та економічних функцій ринкової інфраструктури вперше було здійснене В. М. Соболевим, який, зокрема, виділив дві основні функції інфраструктури ринкового типу — що забезпечує і що регулює. Перша полягає у забезпеченні безперебійного

функціонування господарських взаємозв'язків суб'єктів ринкової економіки і руху товарно-грошових потоків. «Ринкова інфраструктура своїм буттям немовби надає ринковій економіці умови і можливості для виконання економічних функцій (перш за все таких, як оптимальна акумуляція ресурсів і створення з них продуктів господарської діяльності), безпосередньо не беручи участь у створенні продукту». Ця функція внутрішня, іманентна інфраструктурі і носить пасивний характер. Крім того, зазначена функція може бути класифікована як пряма, оскільки формування адекватної інфраструктури є однією з обов'язкових умов існування і розвитку економічної системи.

Регулююча функція є наче продовженням функції забезпечення, оскільки певним чином упорядковує взаємодію елементів економічної системи. Ця функція активна і носить зовнішній характер, тобто, з одного боку, інфраструктура виступає як даність, без якої суб'єкти господарювання не можуть взаємодіяти, а з іншого боку, інфраструктура здатна робити істотний вплив на весь процес відтворення. За своєю природою це функція зворотної дії, оскільки сигналізує економіці про проблеми у сфері безпосереднього створення продукту [15, с. 17–19].

Поряд із вказаними основоположними функціями інфраструктури можна виділити наступні:

- сприяння суб'єктам господарювання в реалізації їх економічних інтересів;
- організаційне оформлення господарських відносин суб'єктів ринку;
- забезпечення юридичного, фінансового, страхового обслуговування;
- посередництво в реалізації товарів, налагодження господарських зв'язків;
- використання транспорту, засобів зв'язку, складського господарства, паливно-енергетичного комплексу;
- вивчення кон'юнктури ринку, товарів, конкурентів, посередників, споживачів.

Ці функції мають виконуватися відповідними суб'єктами ринку шляхом надання інфраструктурних послуг (енергетичних,

комунальних, транспортних, фінансових, телекомунікаційних). Ці послуги за своєю суттю є базовими для всієї економіки, оскільки забезпечують функціонування всіх учасників ринку. Тим самим інфраструктурні послуги є одним із найважливіших різновидів послуг, вони є предметом купівлі-продажу, від їх реалізації суспільство одержує користь за рахунок встановлення ефективних господарських зв'язків і задовольняє життєво важливі потреби суб'єктів господарювання, домогосподарств, держави. Іншими словами, інфраструктурна послуга – це спеціалізована діяльність ринкових інститутів, результати якої виражаються в корисному ефекті і забезпечують нормальне функціонування та взаємодію суб'єктів ринку [12, с. 38].

Інфраструктурні послуги характеризуються специфічними властивостями, такими як утилітарність, унікальність, невиключність і неподільність.

Основоположною ознакою інфраструктурних послуг є їх утилітарність, тобто здатність служити засобом або умовою здійснення іншої діяльності, яка виступає відносно до послуг інфраструктури як мета і сприяє досягненню останньої. З цього положення витікають два важливі висновки. По-перше, інфраструктура не може існувати сама собою без свого об'єкта обслуговування, яким обов'язково виступає яка-небудь інша діяльність (виробнича, соціальна або інституційна). По-друге, між інфраструктурою і об'єктом її обслуговування завжди має існувати причинно-наслідковий зв'язок, який дозволяв би визначати характер і вимірювати вплив інфраструктури на об'єкт, що обслуговується.

Отже, для визначення рівня утилітарності тієї чи іншої групи послуг з метою віднесення їх до інфраструктурної діяльності потрібно відповісти на питання: чи необхідні послуги цього виду для нормальної або ефективнішої діяльності якого-небудь об'єкта, чи ні? Якщо питання розв'язується позитивно, то такі послуги належать до інфраструктурної діяльності.

Інфраструктурні послуги є унікальними в тому сенсі, що вони не мають замінників і задовольняють першочергові потреби різних промислових споживачів і домашніх господарств.

Інфраструктурна послуга характеризується неподільністю (чим



більше дістається одному споживачу, тим більше – будь-якому іншому), та невиключністю (споживання благ однією людиною не виключає їх зі споживання інших індивідів).

Завдяки своїм специфічним властивостям інфраструктурні послуги займають ключове місце в суспільному розподілі праці та відіграють вирішальну роль в організації, перш за все, внутрішньогосподарчих зв'язків країни. Оптимальність і якість інфраструктурних послуг впливає на ефективність функціонування всіх ринкових суб'єктів. Інфраструктурні послуги є фундаментом економіки, сприяють розвитку економіки, підвищенню ефективності функціонування суб'єктів господарювання і якості життя домашніх господарств.

Виділення інфраструктурних послуг як окремого виду обумовлює появу ринку інфраструктурних послуг. Ринок інфраструктурних послуг є сукупністю соціально-економічних відносин, виникаючих між виробниками і споживачами у процесі купівлі-продажу базових послуг, які забезпечують безперебійне функціонування і взаємодію суб'єктів ринкової економіки [6, с. 51].

Інституційні форми організації ринку інфраструктурних послуг визначаються чинниками законодавчого характеру, конкурентною політикою, направленою на розвиток інноваційності та динамізму в інфраструктурних секторах, типом господарських структур, які найчастіше є вертикально інтегрованими виробничо-технічними комплексами.

У складі ринку інфраструктурних послуг доцільно виділити декілька секторів:

- енергетичний (електроенергетичний і нафтогазовий комплекс);
- комунальний;
- транспортний (залізничний, авто-, авіа-, водний транспорт, а також порти, аеропорти тощо);
- телекомунікаційний (фіксований, мобільний зв'язок та Інтернет-послуги);
- фінансовий (банківські і небанківські послуги).

Характеризуючи суб'єктний склад ринку інфраструктурних послуг, слід зазначити, що його професійні учасники є, з одного боку, результатом радянської економічної системи, орієнтованої

на повне задоволення попиту на стандартизовані послуги в умовах заданої технології їх виробництва, а з іншого боку, вони структурно включають такі підприємства, які за своєю суттю і економічним змістом можуть ефективно функціонувати на конкурентних засадах.

Крім того, в інфраструктурних секторах економіки провідну роль відіграють монополії (державні або природні). Суб'єкти природних монополій, здійснюючи свою діяльність, як правило, визначають економіку всієї решти галузей і регіонів. Тому регулювання сфер природних монополій є однією з найгостріших проблем як для економіки перехідного періоду, так і для нормально діючої ринкової економіки. В умовах державно-соціалістичної моделі економіки інфраструктурний комплекс повністю належав державі. Під час переходу до ринкової системи господарювання державно-монопольний характер інфраструктурної сфери модифікується у «природно-монопольну» форму. Специфічні особливості сучасної української економіки, формування попередніх господарських форм приводять до того, що природні монополії є об'єктивно існуючою і закономірною формою концентрації та інтеграції інфраструктурного комплексу.

Разом із тим, сучасні процеси, пов'язані з реформуванням, роздержавленням і приватизацією природних монополій, виявляють тенденції до визрівання повноцінних ринкових суб'єктів, що максимізують функцію корисності і забезпечують свою рівновагу в поточному і довгостроковому періоді [6, с. 53].

Таким чином, основним чинником, що визначає об'єктивні межі і тенденції розвитку ринку інфраструктурних послуг у сучасній українській економіці, є взаємодія залишкових державно-соціалістичних і ринкових основ господарської поведінки суб'єктів.

Отже, протікання ринкових процесів залежить від повноти набору інфраструктурних елементів та умов взаємодії між суб'єктами господарювання. Проте українська економіка в сучасних умовах не спроможна мати повний набір елементів інфраструктури як внаслідок причин, що склалися під час існування командно-адміністративної системи, так і внаслідок своєї внутрішньої обмеженості, викликаної потужним впливом інтересів тіньового сектора. Зокрема, в Україні ще не повністю сформувався ринок

капіталу, через це його розподіл між галузями та перерозподіл чистого прибутку відбувається не за ринковими схемами. Проте вирішення проблеми переведення української економіки на ринкові засади є технічно можливим завдяки створенню повноцінної інфраструктури та розвитку ринку інфраструктурних послуг.

Важливим моментом є розуміння того, що інфраструктура активна. Це означає, що інфраструктура може володіти як позитивним, так і негативним впливом щодо розміщення і функціонування промисловості і тому здатна виступати в ролі як творчого і перетворюючого чинника для економіки, так і чинника, який уповільнює розвиток суб'єктів господарювання та економіки в цілому. Це найбільш показово для України в умовах становлення ринкових відносин.

У цілому ж, кожній моделі економіки відповідає власна модель інфраструктури, що визначає якість керування економікою. При переході від моделі економіки з високим рівнем державного регулювання до моделі з переважно ринковими регуляторами зазнає зміни й інфраструктура господарства. Це виявляється у зміні форм і методів роботи елементів інфраструктури, формуванні нових і ліквідації застарілих. Проте прискорений постіндустріальний розвиток не зможе забезпечити перехід на траєкторію стабільного зростання для України, оскільки будь-який форсований розвиток у формі модернізації є достатньо обтяжливим і багато в чому непередбачуваним за своїми наслідками, оскільки здатність постіндустріальних технологій до створення нових робочих місць в економіці незмірно мала порівняно зі здібністю цих технологій до руйнування попередніх устроїв.

#### **4.2. Вплив інфраструктурного комплексу на розвиток суб'єктів господарювання в Україні**

Економічна література, особливо останнім часом, багата різними тлумаченнями і точками зору щодо сутності, ролі і місця інфраструктурного комплексу в системі національного господарювання і його впливу на розвиток суб'єктів господарювання. Окремі автори вважають, що в сучасній економіці дістали розвитку невиробничі

джерела отримання фінансових коштів, наприклад туризм, сфера послуг, реалізація інтелектуальної власності, програмних продуктів, сфера розваг, торгівля та ін. [18, с. 47]. Таке становище дає можливість державі не виробляти ті чи інші види продукції, а купувати їх в інших країнах, але для цього необхідна саме розвинена інфраструктура: шосейні дороги і залізниці, авіа- і морські порти, транспорт і зв'язок, склади, засоби механізації навантажувально-розвантажувальних робіт, високорозвинена митна служба тощо. Дійсно, перш ніж організувати те чи інше виробництво або розпочати будівництво, необхідно виконати комплекс інфраструктурних робіт: облаштувати територію, підвести інженерні комунікації і електроенергію, прокласти під'їзні шляхи, збудувати склади, забезпечити зв'язок, створити необхідні побутові умови для персоналу.

В адміністративно-командній економіці все робилося навпаки, внаслідок чого інфраструктура виявилася досить відсталою. Тому однією з актуальних проблем української економіки є доведення рівня розвитку інфраструктури до сучасних вимог. У свою чергу, для цього необхідні істотні інвестиційні вкладення і зважені, продумані рішення організаційного і стратегічного характеру. Адже правильно розставлені параметри валютно-фінансової, кредитної, товарної, цінової політики та інші макроекономічні показники здатні автоматично відрегулювати всю решту економічних показників тільки за умови, якщо в економіці країни існує розвинена інфраструктура.

На початку 50–60-х років у ФРН і США з'явилися прогностичні розробки щодо розвитку галузей інфраструктури на 10–25 років, у яких були надані розрахунки можливого впливу інфраструктури на темпи промислового зростання. Природно, що розвиток інфраструктури вимагав величезних витрат, які лягали на державу. У зв'язку з цим П. Самуельсон відзначав, що держава свідомо йде на інвестиції в інфраструктуру, оскільки «збільшення суспільного допоміжного капіталу створює невідчутні вигоди, від яких не можна чекати грошових прибутків для приватних інвесторів», тому що «масштаби деяких з них дуже великі для обмежених ринків приватного капіталу, а інші окупатимуться протягом надто

тривалого часу, щоб приватні інвестори дуже ними цікавилися» [14, с. 205].

Дещо іншого погляду дотримувався А. Пізенті, який зазначав, що «класичні капіталовкладення, яких вимагає від держави капіталізм, повинні мати своїм об'єктом «суспільні роботи», тобто створення того комплексу умов, який нині іменують у світі «інфраструктурою» (дорожня мережа, транспортні засоби, землеустрій, фінансово-кредитні установи тощо). Ці роботи скорочують накладні витрати капіталістичних підприємств, тобто покращують економічне середовище, в якому ті діють, полегшуючи процес обігу капіталу» [13].

У зв'язку з цим надзвичайно важливим є розгляд інфраструктурних функцій держави і визначення їх інфраструктурної ролі в економіці. Перш за все слід зазначити, що інфраструктурна роль держави в ринковій системі детермінована трьома чинниками:

- держава є базисним елементом забезпечення ринкових відносин і в цьому плані виконує інфраструктурну функцію;
- держава є активним чинником формування і розвитку інфраструктури;
- держава є виробником і споживачем інфраструктурних послуг [12, с. 178–179].

Саме держава створює рамкові умови для успішного функціонування будь-якої моделі економічного розвитку, тобто держава є базисним елементом забезпечення ринкових відносин. Надзадача кожної держави — компенсувати недоліки, створювати штучні регулятори ринку. У сучасному ринковому господарстві держава стала фактично основним мозковим центром, який регулює формування ринкового середовища і забезпечує динамізм і стійкість економічного зростання.

Держава як специфічний суб'єкт економічних відносин розглядається як особлива система інститутів, виконуючих функції, які свідчать про неоднозначну роль держави:

- стягує податки і має свої доходи;
- у рамках чинного законодавства або вибіркового втручання в ринкову діяльність (субсидії, податкові пільги, регламенти, зовнішній захист) впливає на попит і пропозицію в приватному секторі;

— виступає в ролі підприємця і споживача благ, працедавця і замовника приватного сектора (наприклад, під час будівництва лікарень, шкіл, доріг), тобто активного учасника ринку.

Таким чином, держава не тільки створює рамкові умови для функціонування суб'єктів господарювання, встановлює правила гри і контролює їх виконання, а й бере участь у господарському житті як підприємець, надаючи цілий перелік послуг, і як споживач благ.

Надання послуг державою у сфері інфраструктури ґрунтується як на її масштабах, так і на надійності, довготривалості і справедливості державної діяльності. При цьому державне регулювання може набувати багато альтернативних форм. Разом із тим, у державному домінуванні стали помітні негативні явища. Наприклад, держава фінансує і запускає багато інфраструктурних проектів, а відповідні послуги надаються приватними компаніями. Часто система державних замовлень перетворюється на осередок корупції, що здатне викликати серйозне зниження економічної ефективності державних заходів. Проте тут затвердився намір по змозі використовувати ринкові рішення в усіх сферах, пов'язаних з інфраструктурними послугами.

Розглядаючи інфраструктурну роль держави в ринковій системі, необхідно відзначити, що багато інститутів інфраструктури належать державі. Інститутами загального призначення є: дороги, порти, аеродроми, вантажний і пасажирський транспорт, підприємства зв'язку, комунальне господарство. Як справедливо зауважує В. М. Соболев, характер цієї частини інститутів інфраструктури робить можливим не тільки їх військове використання державою в разі потреби (звідси — зацікавленість держави в їх розвитку), а й їх приватизацію або комерційне використання державою. Інститути спеціального характеру представлені державою Центральним банком, податковими службами, митними органами та іншими регулюючими і контролюючими інстанціями.

Таким чином, держава представлена у всіх сферах інфраструктури. У процесі формування і розвитку оптимальної мережі інфраструктурних інститутів держава виступає активним чинником, оскільки придатність або непридатність того чи іншого інституту,

так само як і рівень його відповідності потребам економіки, визначається через регламентацію його діяльності і контроль, перш за все, з боку держави.

У цілому, аналізуючи інфраструктурні функції держави і її інфраструктурну роль в економіці, можна дійти висновку про суперечливий вплив держави на розвиток інфраструктурного комплексу України: з одного боку, держава виявляє нездатність забезпечити нормальне функціонування інфраструктурного комплексу, а з іншого боку, – побоювання допустити приватний капітал в інфраструктурні сфери, посиляючись на необхідність жорсткого державного контролю у зв'язку з тим, що приватизація відповідних галузей може завдати збитку інтересам безпеки країни або супроводжуватиметься значними соціальними витратами. У результаті спостерігається одночасне стимулювання державно-монополістичних і ринкових конкурентних форм інфраструктурної діяльності.

Введення, просування і забезпечення конкуренції в інфраструктурному комплексі під час переходу від планової соціалістичної економіки до ринкової – досить складний процес. Існує конфлікт між стимулюванням конкуренції і захистом неконкурентоспроможних підприємств, який важко вирішити. З одного боку, конкуренція не завжди створює ефективні ринкові структури – це неможливо, коли відсутні важливі передумови: несприятливі умови територіального розміщення, недостатньо розвинена транспортна інфраструктура або відчувається дефіцит менеджменту. З іншого боку, спроба утримати на плаву нездатні виживати підприємства шляхом покриття їх високих витрат не обіцяє довготривалого успіху.

У сумнівних випадках розумніше орієнтуватися на конкуренцію, а не стримувати її. Перш за все, необхідно полегшити створення нових підприємств, які більш схильні до інновацій, сприятимуть поживленню конкуренції. Тому слід переглянути правове регулювання конкуренції, що сприяє державним монополіям, з погляду його економічної обґрунтованості.

У світовій економіці накопичено великий досвід розвитку інфраструктурного комплексу на основі концепції партнерства держави і бізнесу, яка вважається повноцінною альтернативою приватизації. Окремі елементи цієї концепції застосовуються в Росії.

Російський учений В. Варнавський дає розгорнену характеристику даній концепції [3]. Зокрема, він відзначає, що державно-приватне партнерство за своєю економічною природою є розвитком традиційних механізмів господарських взаємостосунків між державною владою і приватним сектором з метою розробки, планування, фінансування, будівництва та експлуатації об'єктів інфраструктури. Державно-приватне партнерство – це не просто тип фінансування або залучання інвестицій, а якісно новий інститут надання послуг суб'єктам господарювання порівняно з традиційно використовуваними інструментами.

Західна економічна наука, після численних дискусій у 80-ті роки, дійшла висновку, що виробнича і соціальна інфраструктури належать до видів економічної діяльності, в яких неможлива повна приватизація. Це пов'язане, по-перше, з тим, що угоди держави як власника інфраструктури і бізнесу, як оператора є не товаром із заданими характеристиками, а послугою з досить широким спектром параметрів і умов. По-друге, приватизація стратегічно важливих, структуроутворюючих галузей монопольного характеру може призвести до непрогнозованих негативних соціально-економічних наслідків. По-третє, контракти держави і бізнесу в цих галузях можуть і повинні укладатися на тривалі терміни без зміни базових прав власності.

Як необхідна умова забезпечення економічної ефективності і подальшого розвитку інфраструктурного сектора була прийнята його часткова приватизація, і наприкінці 80-х – на початку 90-х років державно-приватне партнерство отримало визнання як повноцінна політична й економічна альтернатива приватизації. Почалася розробка концептуального підходу, що дозволяє поєднувати інтереси двох основних інститутів сучасного суспільства – держави і бізнесу. Держава несе відповідальність перед суспільством за комунальне обслуговування, його масштаби, структуру і якість, виконує регулюючі, законодавчі, контролюючі і наглядові функції. Бізнес здійснює практичну діяльність у сфері надання інфраструктурних послуг. Таким чином, державно-приватне партнерство дозволяє поєднати ці два інститути з метою найкращого задоволення потреб суб'єктів господарювання щодо якісних послуг інфраструктурних галузей.



Вирішення традиційної економічної проблеми підвищення ефективності у вітчизняних умовах трансформації економічних відносин робить необхідним ретельне вивчення всього соціально-економічного контексту, в якому діють інфраструктурні суб'єкти. У зв'язку з цим є доцільним розгляд суб'єктного складу ринку інфраструктурних послуг і виявлення кола проблем його функціонування.

Перш за все, слід зазначити, що професійні учасники ринку інфраструктурних послуг забезпечують життєдіяльність усього суспільно-економічного організму і є галузями, що визначають формування економіки всієї решти галузей. По-друге, інфраструктурні галузі є найбільш складними і наукомісткими організаційно-економічними системами. І по-третє, відсутність достатньої правової регламентації взаємостосунків між учасниками ринку інфраструктурних послуг робить їх неадекватними стосовно економічних умов, що змінилися.

Діяльність професійних учасників ринку інфраструктурних послуг обумовлена специфічним механізмом формування рівноваги в умовах природних монополій. При цьому інфраструктурні суб'єкти прагнуть максимізувати свій прибуток, зменшуючи обсяги виробництва послуг і реалізуючи їх за вищою ціною, тобто акцентують увагу на поточних цінових вигодах. Разом із цим спостерігається обмеження джерел і стимулів інвестиційної діяльності, що пов'язане з такими чинниками, як уповільнення процесів приватизації в інфраструктурних секторах, державне регулювання цін на інфраструктурні послуги, високий рівень економічного, політичного і технічного ризиків тощо. Отже, розвиток ринку інфраструктурних послуг в умовах природних монополій містить внутрішню суперечність, яка полягає в зосередженні діяльності на поточних цінових вигодах і водночас – у обмеженні джерел і стимулів довгострокового інвестування.

Аналіз діяльності професійних учасників ринку інфраструктурних послуг з окремих секторів дозволив виявити коло проблем їх функціонування. До загальних і найбільш важливих проблем можна причислити:

- незадовільний технічний стан інфраструктурного комплексу;

- криза платіжної дисципліни, використання бартеру і різних платіжних сурогатів;
- наявність посередників при наданні інфраструктурних послуг;
- недосконалість законодавчого регулювання ринку інфраструктурних послуг;
- непродуманість приватизаційної політики;
- незбалансованість розвитку окремих інститутів ринку інфраструктурних послуг.

Перелік проблем свідчить про їх масштабність, складність і визначальну роль у загальному розвитку економіки України. Їх реалізація вимагає великих інвестицій і непростих організаційних рішень. До основних причин, що породили вищезгадані проблеми і зумовили необхідність реформування інфраструктурного комплексу, можна віднести, перш за все, неефективність підприємств державного сектора, яким властивий певний системний дефект, не залежний ані від якості чинного законодавства, ані від адміністрації.

На думку угорського економіста Я. Корнаї, це так звані «м'які бюджетні обмеження» поведінки державних підприємств [9, с. 49–51]. Вони полягають, по-перше, в тому, що акції цих компаній не випускаються на фондовий ринок, через це практично неможливо оцінити їх реальну вартість. Приватні інвестори не зацікавлені інвестувати в державне виробництво. По-друге, на протигагу приватній власності, державна знижує стимули у суб'єктів господарювання, а тим більше у монополіста, до розширеного відтворення, динамічного розвитку, мінімізації витрат матеріальних, фінансових і трудових ресурсів тощо. По-третє, керівництво таких підприємств змушене покладатися на рішення урядовців з приводу обсягів виробництва і реалізації продукції, а також рівня цін на неї. Керівники підприємств призначаються урядом і тому орієнтуються не на попит споживачів, а на ієрархію влади.

Перейдемо до детальнішого аналізу стану інфраструктурного комплексу України, виявляючи специфічні проблеми для кожного інфраструктурного сектора.

*Сектор енергетичних послуг (нафтогазовий і електроенергетичний комплекси).*

Серед чинників, що визначають позиції нафтогазового комплексу як складової ринку інфраструктурних послуг на сучасному етапі, слід виділити:

- створення єдиної нафтогазовидобувної компанії НАК «Нафтогаз України», тобто чергового монополіста. Постановою КМУ «Про створення Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» від 25.02.1998 р. визначено, що до складу НАК «Нафтогаз України» передається 100% акцій компаній «Укргазпром», «Чорноморнафтогаз», Придніпровських магістральних нафтопроводів і нафтопроводу «Дружба», фірми «Укртрансгаз», яка транспортує і реалізує газ, а також 50% + 1 акцію компанії «Укрнафта» і державні пакети акцій обласних газових компаній, що входять до складу холдингової компанії «Укргаз»;

- ізольованість нафтогазового комплексу України від ОПЕК, що обумовлено державним монополізмом і відсутністю ринкових механізмів (конкуренції) у цій сфері;

- наявність в Україні величезного нафтохімічного комплексу, створеного за років СРСР, але при цьому відсутня відповідна сировинна база;

- вплив російських компаній на нафтогазовий сектор України;

- криміналізація і тенізація нафтового бізнесу.

*Електроенергетичний комплекс України* характеризується:

- наявністю могутнього енергетичного господарства: 44 ТЕС, 28 ТЕЦ, 6 державних енергогенеруючих компаній, НДЦ + 8 регіональних диспетчерських центрів, державна електрична компанія «Енергоринок» + 8 філіалів у регіонах, 27 державних акціонерних енергетичних компаній (з яких 15 приватизовані);

- незадовільним технічним станом і невідповідністю техніко-економічних параметрів виробництва світовим стандартам. Аналіз технічного стану АЕС показав зношеність тепломеханічного устаткування на 56%, електроустаткування і апаратури технічного контролю – на 60% (за даними НАЕК «Енергоатом»). Недосконалість конструкції і низький рівень технічного обслуговування трубопровідних мереж призводять до значних втрат продукції, що транспортується. За даними Мінпаливенерго України, втрати в електромережах складають 15–18% (для порівняння: на Заході –

не більше 6%), а в окремих регіонах, зокрема в Закарпатті, досягають 40–45% [1, с. 38];

— використанням «британської моделі» реформування (єдине енергетичне господарство було розподілене на компанії: електропровідні; такі, що передають її на спільний ринок; такі, що продають її кінцевим споживачам). Тобто вертикально інтегрований ланцюжок: виробники — посередники — продавці. Таким чином, державний монополізм в електроенергетиці був замінений монополізмом корпоратизованих енергокомпаній. Як наслідок, — посилення монополізму (зростання тарифів, відключення електроенергії тощо) [15, с. 53].

Основна мета реформування енергосистеми — зниження витрат — принципово недосяжна без проведення продуманої інвестиційної політики, направленої на технічне переозброєння. Тим часом брак нових інвестицій, посилюваний кризою платежів у цьому секторі інфраструктури, ставить під загрозу забезпечення споживачів енергією, перешкоджаючи тим самим нормальним виробничим процесам підприємств і додаючи незручності домогосподарствам.

*Сектор комунальних послуг* з погляду суб'єктного складу передбачає наявність великого кола учасників: виробники — підприємства водо-, газо-, теплозабезпечення; постачальники — водопостачально-каналізаційні підприємства квартир (будинків); виконавці — житлово-експлуатаційні, водопостачально-каналізаційні підприємства, ЖБК, об'єднання власників квартир (будинків).

До найбільш важливих характеристик і проблем даного інфраструктурного сектора слід причислити:

- монопольне становище на ринку підприємств і організацій сектора комунальних послуг;
- покриття збитків за рахунок дотацій, передбачених державним бюджетом;
- стрімке зростання неплатежів і як результат — збільшення дебіторської і кредиторської заборгованості;
- проблему, пов'язану з нормами витрат, які відшкодовуються за рахунок тарифів;
- проблему визначення реальних обсягів споживання комунальних послуг [7, с. 31].

Таким чином, у вирішенні проблем комунального сектора необхідно зосередити увагу на демонополізації ринку і створенні на ньому конкурентного середовища, ресурсо- і енергозбереженні, перегляді норм споживання і нормативів витрат та інших заходах, які докорінним чином могли б вплинути на здешевлення вартості комунальних послуг і підвищення їх якості.

*Сектор транспортних послуг.*

Негативними чинниками, що стримують розвиток даного сектора інфраструктурних послуг, є:

- високий рівень зпрацьованості основних виробничих фондів;
- спад попиту на послуги вантажного транспорту, пов'язаний зі спадом промислового виробництва в країні і наявністю великих провізних здібностей транспорту в галузі вантажних перевезень;
- низька конкурентоспроможність на ринку міжнародних транспортних послуг;
- велика заборгованість по платежах за транспортні послуги;
- невирішеність проблем перевезення пасажирів, серед яких багато пільговиків, міським транспортом;
- неефективна інвестиційна діяльність.

Специфіка залізничного сектора полягає в тому, що залізничний транспорт і залізничні лінії є єдиними цілими і не можуть бути роз'єднані. Як наслідок – складність реформування, приватизації. Ключовими проблемами є: неконтрольована витрата бюджетних коштів через завищення обсягу пільгових перевезень; підвищення конкуренції з боку автотранспорту (частка автоперевезень значно зросла і в даний час перевищує частку залізниць як за пасажирськими, так і за вантажоперевезеннями); зміни міжнародних транспортних потоків нафти, бавовни і кольорових металів [15, с. 61–64]. Пріоритетними напрямками розвитку залізничного сектора є модернізація технічної бази й організаційно-економічної структури залізниць, а також визначення реальних джерел фінансування цієї модернізації.

Автомобільний сектор налічує близько 3,5 тис. автоперевізних фірм, 896 автовокзалів і автостанцій. Основний напрям реформ в автотранспортній сфері – концесії на будівництво автошляхів

і введення плати за користування ними. Проблеми реформування пов'язані з наступними аспектами:

- законодавче рішення питання про власність на землю;
- співпраця держави і приватного капіталу щодо визначення точних прогнозів розвитку вантажо- і пасажирообороту;
- чітко продумана і виважена тарифна політика;
- подолання могутнього опору приватизації автошляхів з боку державної бюрократії і керівників автопідприємств.

Важливими складовими у вирішенні проблем даного сектора послуг є підвищення якості автошляхів, поліпшення обслуговування транзитного транспорту, розробка програми розвитку автотранспорту, яка могла б зацікавити потенційних інвесторів.

Стан повітрянотранспортного сектора характеризується [15, с. 67–69]:

- створенням конкурентного середовища (близько 100 авіакомпаній);
- повільною приватизацією аеропортів, оскільки авіакомпанії не зацікавлені в цьому процесі, побоюючись підвищення платні за посадку;
- невідповідністю українських аеропортів міжнародним стандартам;
- незадовільним станом літакового парку;
- спадом ділової активності (зменшення вантажо- і пасажироперевезень).

Розвиток ринку авіаперевезень в Україні передбачає вирішення таких завдань, як удосконалення системи державного регулювання авіаційної діяльності в ринкових умовах і формування суб'єктів господарювання (авіакомпаній, аеропортів), здатних працювати на конкурентних засадах. Конкурентне середовище ставить високі вимоги до технічних характеристик літаків, аеродромів, системи керування повітряним рухом, сервісного обслуговування, до системи обробки вантажів, розвитку інфраструктурних об'єктів тощо.

Сектор водного транспорту представлений АСК «Укррічфлот», «Укрморпорт», наявністю 18 морських і 10 річкових портів. Аналізуючи стан водного транспорту, слід зазначити:

- відсутність у держави коштів на утримання Чорноморського пароплавства;

– втрату більше половини суден (перехід у власність іноземних власників) у результаті безконтрольної приватизації, недосконалості законодавства і пощадливості чиновників (арешт за борги в іноземних портах);

– невідповідність українських суден світовим стандартам, унаслідок чого багатьом суднам заборонено заходити в міжнародні порти [15, с. 64–67];

– відсутність стабільної вантажної бази (національної квоти на зовнішньоторговельні перевезення). Менше 10% вантажів, що вивозяться з України морем, ідуть на вітчизняних плавзасобах. При цьому середній вік суден, експлуатованих українськими судноплавними компаніями, перевищує 22 роки, а обсяги списання флоту в десятки разів перевищують обсяги його будівництва [2]. Для вирішення цих проблем необхідна нормальна законодавча база і державна підтримка.

*Сектор телекомунікацій* включає: ВАТ «Укртелеком», декілька операторів мобільного зв'язку (Київстар, GSM, МТС та інші), Цифровий стільниковий зв'язок України (DCC), Українські радіосистеми (URS), декілька сотень інтернет-провайдерів. Це свідчить про дуалізм у розвитку телекомунікаційних мереж, тобто одночасно існують традиційні, технічно відсталі, зношені і морально застарілі мережі (державні лінії дрютяного телефонного зв'язку), які продовжують функціонувати в режимі природної монополії з усіма її недоліками, і найсучасніші, передові засоби зв'язку (мобільна, стільникова, пейджингова), які спочатку формуються в рамках конкурентного середовища, що забезпечує їм найбільший динамізм розвитку [15, с. 193].

Крім того, специфіка телекомунікаційної сфери визначається тим, що держава має максимальні гарантії надходження фінансових потоків до бюджету. Це забезпечується двома обставинами: по-перше, існує можливість використання механізму безкарного і безпечного відключення неплатників, а по-друге, відставання в розвитку мереж за наявності дефіциту фінансування технічного прогресу впливає скоріше на якість послуг, що надаються, ніж на надійність функціонування самих мереж.

### *Фінансовий сектор.*

З метою наукового аналізу даного сектора доцільно умовно розділити його на фінансові послуги, що надаються банківськими інститутами, і фінансові послуги, що надаються небанківськими фінансово-кредитними інститутами.

Банківський сектор представлений НБУ і 170 комерційними банками, у тому числі 35 банками за участю іноземного капіталу. Небанківський сектор налічує близько 2 тис. організацій, у т. ч. страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, ломбардів, кредитних спілок, довірчих товариств, лізингових компаній, фондів бірж, торговельно-інформаційних систем, депозитарних установ.

Банківська система розвивається відповідно до розвитку економіки країни в цілому. Якщо структурних змін в економіці не буде, концентрація банківського капіталу не потрібна, і навпаки: істотні реформи в економіці забезпечують концентрацію і зростання банківського капіталу, а також збільшення кількості банківських установ. На сьогодні концентрація банківського капіталу в Україні висока – більше половини капіталу зосереджено у 20 найбільших банках.

Українська банківська система майже дзеркально відображає економічні процеси, що відбуваються сьогодні в країні. На економічне зростання банківська система відреагувала прискоренням розвитку і зниженням більш ніж удвічі вартості позик. Останніми роками істотно зросли іноземні інвестиції в капітал банків.

Необхідно відзначити існуючу диспропорцію в кредитуванні банками як галузей економіки, так і адміністративно-територіальних утворень. Найбільші обсяги кредитів банки спрямовують в оптову і роздрібну торгівлю, оброблювальну промисловість, а також до Києва, Дніпропетровська і Донецька, найменше – в сільське господарство, видобувну промисловість, Кіровоградську, Тернопільську, інші області.

На початку 1990-х років відбулося становлення інститутів небанківського фінансового сектора: процеси приватизації зумовили потребу у створенні інвестиційних фондів і компаній, довірчих товариств; пенсійна реформа передбачала формування накопи-



чувальної системи, функціонування якої забезпечують недержавні пенсійні фонди; необхідність страхування в умовах підвищеного ризику в контексті економічних реформ дала підставу для діяльності страхових компаній; з метою поживлення малого й середнього бізнесу створювалися кредитні спілки та інші установи мікрокредитування. Корпоративні цінні папери – акції – стали основним інструментом у трьох найбільш значущих сучасних соціально-економічних процесах: приватизації, перерозподілі власності на засоби виробництва, створенні нових ринкових структур.

Сьогодні в Україні склалася ситуація, коли небанківські фінансово-кредитні установи (НБФКУ) ще не відіграють тієї позитивної ролі в економіці, якої можна було б від них чекати. Їх участь у фінансовому посередництві, підтримці малого й середнього бізнесу і подоланні бідності практично непомітна. Репутація окремих структур НБФКУ, зокрема довірчих товариств і пенсійних фондів, відносно заощадження коштів населення незадовільна.

Небанківський фінансовий сектор в економіці України сьогодні дуже малий. Його сукупні активи ледве перевищують 1,5% від ВВП. Це мало не найнижчий показник серед країн з перехідною економікою. Для порівняння: в Росії він складає приблизно 4%, у найуспішніших перехідних економіках досягає 15–20% від ВВП, а в розвинених країнах дорівнює ВВП (Німеччина – 72,2%) або значно перевищує його (Велика Британія – 250%, США – 261,8%) [4, с. 108]. Сумарний оборот підприємств небанківського фінансового сектора складає не більше 5 млрд грн. Обсяг збираних платежів у страхуванні – дещо понад 4 млрд грн на рік, а в решті сфер – у багато разів менший [8].

У цілому аналіз розвитку фінансового сектора України дозволяє виділити ряд важливих особливостей:

- домінування банківської системи в структурі фінансового сектора, при цьому розумно побудована і добре організована банківська система виявилася ізольованою від реального сектора;

- порівняно низька результативність фондового ринку, який більшою мірою є формальним механізмом, запозиченим у більш розвинених країн, без співвідношення з реальними потребами, проблемами і можливостями економіки;

— низький рівень участі у фінансовому посередництві небанківських фінансових інститутів, які сьогодні не здатні забезпечити дієву концентрацію і оборот інвестиційних ресурсів.

Таким чином, вирішення проблеми збалансованості розвитку банківських і небанківських інститутів дасть можливість змінити спрямованість фінансових потоків з метою першочергової фінансової підтримки реального сектора економіки. Розширення спектра фінансових послуг має бути адекватне місткості ринку, а вдосконалення форм і методів мобілізації фінансових ресурсів – відповідати завданням як перспективного розвитку економіки країни, так і стабільності макроекономічного середовища.

Ринок як складна система, що має розгалужену структуру з безліччю різноманітних критеріїв, принципів, початкових умов функціонування, визначає особливості інфраструктури, яка напряду впливає на розвиток національної економіки. Від розвиненості інфраструктури залежить економічна ефективність ринкового механізму. Ринок сьогодні настійно диктує необхідність створення ефективних інфраструктурних систем. Із метою забезпечення пропорційного відтворювального процесу, безвідмовної роботи фінансово-кредитних важелів, розвитку інформаційних і комунікаційних зв'язків потрібно формувати ринок інфраструктурних послуг, який сприятиме стабілізації економіки. Необхідність створення ринку інфраструктурних послуг диктується, перш за все, неефективністю діяльності природно-монопольних структур, недостатнім нормативним забезпеченням, недосконалістю фінансових і кредитних відносин, відсутністю достовірної ринкової інформації.

#### **4.3. Механізми інфраструктурного забезпечення розвитку суб'єктів господарювання**

Економічна теорія і світова практика пропонують широкий діапазон рішень щодо організації інфраструктури, в якому можна виділити чотири основні підходи:

1) державна власність і експлуатація інфраструктурних об'єктів державним підприємством і відомством;

2) організація інфраструктурних послуг місцевими органами влади і користувачами (муніципальна власність);

3) приватна власність і експлуатація інфраструктурних об'єктів, у багатьох випадках при інтенсивному державному регулюванні;

4) державна власність і контракт на експлуатацію інфраструктурних об'єктів приватним сектором (державно-приватне партнерство).

Посилаючись на виняткову важливість діяльності інфраструктурних суб'єктів в народногосподарському відтворювальному процесі, деякі вчені і політики вважають, що ці підприємства мають залишатися в державній власності. Проте, по-перше, зміна форми власності не може привести до втрати об'єктивних рис природної монополії (в інфраструктурних галузях і надалі функціонуватиме одна компанія, яка забезпечуватиме позитивний ефект від масштабу), а по-друге, ніякі, навіть найефективніші методи державного впливу на природних монополістів проблему не вирішать, якщо не буде інших позитивних зрушень у цьому напрямі.

Сучасні підходи до організації інфраструктурної сфери припускають зміни інститутів, що структурують взаємостосунки економічних суб'єктів у сфері надання інфраструктурних послуг. Такі зміни здійснюються у двох напрямках. Перший – організаційне розділення інфраструктурних мереж і операцій за їх експлуатацією. Другий – торги за франшизу: якщо наявність значного ефекту від масштабу обумовлює єдиність постачальника послуги, то конкуренція може бути ініційована лише на початковому етапі – при організації торгів за право бути цим постачальником. У результаті мають утворитися декілька функціонально різних компаній, одна з яких як власник єдиної інфраструктурної мережі нестиме ризики, пов'язані з даним статусом. За право експлуатації тієї чи іншої ділянки мережі повинні боротися компанії, що претендують на статус операторів. За результатами торгів компанія-власник мережі укладає з переможцем угоду лізингу на дану ділянку інфраструктурної мережі на суворо обмежений час, після якого торги проводяться знов [5, с. 138–139].

Аналізуючи процеси реформування природних монополій в інфраструктурній сфері, можна виділити два альтернативні підходи. Прихильники першого підходу вважають наявність конкуренції не тільки основною умовою, а й критерієм ефективності функціо-

нування всієї економіки. У сфері природних монополій це означає відділення транспортних мереж (що зберігають монопольне становище) від виробників газу, електроенергії, транспортних послуг, які мають бути поставлені в умови конкуренції. Прихильники другого підходу не заперечують позитивного ефекту від поширення конкуренції, але вважають за необхідне оцінювати конкретний розмір подібного ефекту в зіставленні його з розміром неминучих у таких випадках трансформаційних витрат.

Велике значення для успішного реформування інфраструктурного комплексу має вирішення проблем організації конкуренції, інакше дезінтеграція втрачає всякий сенс. По-перше, необхідно забезпечити вільний доступ підприємств до мережевих структур. По-друге, потрібно знизити вхідні бар'єри і запобігти блокуванню входу з боку існуючих фірм. Потрібні конкретні рішення щодо таких непростих питань, як: порядок і процедура доступу до інфраструктурних мереж; критерії, яким мають відповідати компанії, що претендують на участь у роботі інфраструктурного комплексу; порядок і зобов'язання надання інформації про доступність інфраструктурних послуг і калькуляції тарифів; система й інститути регулювання. Прозорість державного регулювання, як і господарської діяльності компаній, що мають монопольне становище, є неодмінною умовою для будь-якого вирішення проблем.

Реформування інфраструктурного комплексу не повинне зводитися до простого його дроблення, а по суті — до руйнування. Такий підхід генерує архаїчні ринкові відносини. Як показує досвід нашої багато в чому ще псевдоринкової економіки, розукрупнення інфраструктурних суб'єктів здатне не викликати поживлення конкуренції з усіма позитивними для економіки наслідками, а створити численних посередників.

Ситуація ускладнюється нестабільністю ринкового середовища і деформованою структурою економіки, що визначає специфіку поведінки інфраструктурних суб'єктів на ринку. Отримання значних управлінських і комерційних свобод у процесі реформ за мінімальної відповідності до умов «довершеного ринку» призводить до порушення цими організаціями об'єктивних економічних законів. Про це свідчить хоч би той факт, що близько 40% усіх видів

порушень антимонопольного законодавства припадає на природних монополістів [19, с. 48]. Протягом трансформаційного періоду ціни на ринку інфраструктурних послуг зростали значно швидше, ніж у середньому в економіці. До цього можна додати низький рівень обслуговування споживачів, стримування економічно виправданого розвитку конкуренції на суміжних, потенційно конкурентних ринках тощо.

Як показує досвід української приватизації об'єктів інфраструктурних монополій, функціонуючих на регіональному рівні, у процесі її здійснення виникає низка проблем. Це пояснюється чинниками як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. До перших з них можна причислити відсутність у країні могутнього легального приватного капіталу, нерозвиненість інститутів ринків капіталів, високу енерговитратність виробництва, а також те, що ці структури є об'єктом регуляторної політики держави. Друга група чинників пов'язана з надмірною політизацією підходів до приватизації природно-монопольних утворень, значною корумпованістю цих секторів економіки, посиленням проявом групових інтересів тощо.

В умовах української економіки застосування заходів, адаптованих до іншої, якісно іншої соціально-економічної системи, часто не досягає задуманого ефекту або дає зворотний результат. Тому необхідні відповідні специфічні організаційно-економічні рішення. Виходячи з досвіду реформування природних монополій у сфері інфраструктури в розвинених країнах, а також виявивши проблеми функціонування інфраструктурного комплексу України, можна визначити основні орієнтири в розвитку окремих інфраструктурних секторів.

*Сектор енергетичних послуг:*

- пошук крупного інвестора, здатного на рівних вести діалог із державою;
- продаж прав власності на інфраструктурні об'єкти на комерційному конкурсі з мінімальною кількістю нецінових умов;
- введення системи, що захищає інвесторів від самовільних дій менеджерів і забезпечує власникам капіталу отримання максимального прибутку на інвестиції;

— обережне ставлення до участі іноземного капіталу в приватизації.

*Сектор комунальних послуг:*

— основний орієнтир — зниження вартості комунальних послуг і підвищення їх якості;

— створення конкурентного середовища;

— рішення проблем ресурсо- та енергозбереження;

— перегляд нормативів витрат і норм споживання комунальних послуг;

— перехід до економічно обґрунтованих тарифів.

*Сектор транспортних послуг:*

— оновлення рухомого складу у всіх галузях;

— розширення кількості компаній зі статусом національного перевізника;

— поліпшення інвестиційної політики, причому основні інвестиції необхідно направити на відродження національного морського перевізника;

— створення умов для збільшення використання транспортних можливостей України.

*Сектор телекомунікацій:*

— пошук ефективного власника для національного оператора;

— комерціалізація (орієнтація на отримання прибутку);

— дерегуляція телекомунікаційного ринку;

— збереження тарифів на послуги зв'язку на рівні, доступному незаможним верствам населення.

*Фінансовий сектор:*

— підвищення рівня капіталізації банків і фінансової стійкості;

— прогресивні структурні зміни в активах, капіталі і зобов'язаннях банків;

— якісні зміни в кількісній структурі банківської системи країни;

— посилення довіри населення до банків;

— посилення позитивного впливу банківської системи на соціально-економічний розвиток України.

З усіх можливих варіантів розвитку інфраструктурного комплексу в умовах України найбільш обґрунтованим варіантом рефор-

мування, на наш погляд, є модель «м'якого» реформування, що ґрунтується на концепції державно-приватного партнерства.

Мета державно-приватного партнерства у сфері інфраструктури – її розвиток на користь суспільства за рахунок об'єднання ресурсів і досвіду кожної зі сторін, реалізація суспільно значущих проектів з найменшими витратами і ризиками за умови надання економічним суб'єктам високоякісних інфраструктурних послуг. У цьому виявляються фундаментальний принцип діяльності сучасної держави і об'єктивна зацікавленість усього суспільства. Зазначена мета може бути досягнута тільки у випадку, якщо правила партнерства легітимні, чіткі, прозорі, обґрунтовані і прийнятні для обох сторін і суспільства.

До основних форм державно-приватного партнерства причисляють концесії, делеговане керування, спільні підприємства, корпоратизацію, державні контракти. Основною і найбільш широко-вживаною в даний час в інфраструктурі формою державно-приватного партнерства є концесія. За 1990–2001 рр. у виробничій інфраструктурі країн, що розвиваються, і колишніх соціалістичних країн реалізовано близько 2500 проектів державно-приватного партнерства із загальною сумою інвестицій 750 млрд дол. США, при цьому близько 60% з них вкладено через механізм концесій [3, с. 48].

Теорія концесії ґрунтується на тому, що отримання об'єкта в концесію не дає приватним компаніям права власності на основні засоби (будівлі і споруди, машини і устаткування), які залишаються в державній власності. Проте вироблена на концесійному підприємстві продукція належить концесіонеру на праві власності. Він має повноваження від держави одержувати від інших економічних агентів плату за надані послуги, яка також є його власністю. Концесіонер користується практично повною адміністративно-господарською незалежністю в цих питаннях і не повинен отримувати вказівки з боку органів державної або муніципальної влади, яку він замінює на об'єкті концесії.

У 90-ті роки всі розвинені і багато країн, що розвиваються, почали проводити реформи в електроенергетиці, на залізничному транспорті, в комунальному господарстві, у сфері телекомунікацій.

Поступово ці сфери ставали частково ринковими, хоча до цього природні монополії в інфраструктурній сфері розглядалися як функціонуючі значною мірою поза ринком. Після 10 років реформ в інфраструктурному комплексі на порядку денному стоїть питання не про державно-приватне партнерство як таке, а про ефективні способи досягнення його оптимальної збалансованості з метою подальшого поліпшення інфраструктурної сфери.

У більшості країн переважають не теоретичні моделі, а прагматичні і конкретні схеми партнерств. У Великобританії це законодавчо закріплена Ініціатива приватного фінансування, в Чорногорії й Узбекистані – закон про іноземні інвестиції, в інших країнах (Киргизія, Молдова, Сербія, Україна) – закон про концесії.

Слід урахувати, що закон про концесії є лише основою для розгортання концесійної діяльності. Як справедливо зазначає В. Варнавський, прагнення розробити законодавчі норми функціонування державно-приватного партнерства в недосконалому інституційному середовищі приводить до «будівництва ринку» у сфері інфраструктури, що неможливо, оскільки там діють не закони ринку, а закони монополії [3, с. 52].

Державно-приватне партнерство не вписується в єдину, жорстко визначену модель, яку можна було б використовувати в усіх державах і галузях. Воно має адаптуватися до інституційних, законодавчих та інших умов, зважати на специфіку економічних зв'язків конкретної країни.

Участь приватного сектора в керуванні інфраструктурними об'єктами означає глибоке інституційне залучення бізнесу до сфери державної власності. Закони, правила, інститути, установи є ядром державно-приватного партнерства. У той же час поняття державно-приватного партнерства достатньо автономне відносно конкретних юридичних систем, у контексті яких воно здійснюється. Партнерства можуть вписуватися в різні правові рамки, які створюють передумови і основу для участі бізнесу в керуванні державною власністю.

Існує два типи організації державно-приватного партнерства. Перший тип – еволюційне вродження державно-приватного партнерства в діючу правову систему безпосередньо вживаного і непрямого законодавства (закон про іноземні інвестиції, цивіль-



ний і податковий кодекс, контрактне і державне право, режими використання державного майна й обміну валюти, екологічних норм тощо). У результаті створюється якщо й не повністю замкнута, то достатньо розгалужена система правових положень для нормального функціонування державно-приватного партнерства. Цей тип, зокрема, характерний для Франції, ФРН, Італії.

Інший тип – розробка нових, стабільних інституційних і правових рамок, що є характерним для Великобританії, США, Австрії, Нової Зеландії, країн Східної Європи, колишніх республік СРСР, країн, що розвиваються. У цих державах партнерство, і в першу чергу концесії, формується в рамках спеціальних законодавчих актів, а діяльність концесіонера регламентується десятками додатків, призначених заповнити відсутність контрактного права.

У багатьох країнах, що розвиваються, найкрупніші проекти партнерства розвиваються під егідою і за участю міжнародних фінансових організацій. У такому разі пріоритет мають міжнародні правові норми, в контексті яких поступово адаптується національне законодавство (розробляються нові закони і підзаконні акти, накопичується досвід у транспортному комплексі, енергетиці, комунальному господарстві, формуються та уточнюються правила і норми поведінки економічних суб'єктів – учасників проектів, формулюються права і обов'язки сторін).

Багато країн мають великий досвід державно-приватного партнерства, але інституційні системи такого партнерства не експортуються як промислові товари, а створюються протягом десятиліть. У цілому державно-приватне партнерство може розглядатися як одне з найбільш ефективних рішень проблеми державного керування галузями виробничої інфраструктури, що надає низку переваг обом сторонам.

Кожна зі сторін партнерства переслідує власні цілі, вирішує свої завдання і має різні мотивації. Державні органи влади хочуть одержати зростання обсягу і поліпшення якості інфраструктурних послуг, що надаються домогосподарствам та іншим суб'єктам господарювання, приватний сектор прагне забезпечити і підвищити прибуток. Разом із тим, обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів у цілому. Активне використання державно-

приватного партнерства полегшує вихід країни на ринки капіталів, залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки. У регіонах відбувається розвиток місцевих ринків капіталу, товарів, послуг.

Формування й ефективне функціонування ринку інфраструктурних послуг мають стати пріоритетним напрямом політики Міністерства економіки України, в побудові якої необхідно враховувати прогностичні оцінки потреб в інфраструктурних послугах на вітчизняному і світовому ринках. У свою чергу, прогностичні оцінки розвитку ринку інфраструктурних послуг мають базуватися на таких принципах:

а) урахування особливостей розвитку окремих складових ринку інфраструктурних послуг, визначувані їх організаційно-економічним і фінансовим станом, а також місцем у макроекономічній системі;

б) узгодженість перетворень на ринку інфраструктурних послуг з періодизацією розвитку української економіки;

в) взаємопов'язаність національних стратегій розвитку ринку інфраструктурних послуг і глобальних стратегій, орієнтованих на активну роль професійних учасників ринку інфраструктурних послуг як суб'єктів конкурентних відносин у глобальній економіці.

Подальший розвиток інфраструктурного комплексу України вимагає зосередження уваги на вирішенні першочергових проблем удосконалення функціонування інфраструктурних суб'єктів. Шляхи подолання основних проблем мають бути адекватні сучасним реаліям ринку і відповідати завданням перспективного розвитку економіки країни. У цілому, пріоритетними напрямками розвитку інфраструктурної сфери можна вважати:

— інституційні перетворення, що відповідають загальним напрямкам розвитку ринкових відносин, і перетворення форм власності;

— удосконалення правового регулювання інфраструктурної сфери діяльності;

— забезпечення адекватності і збалансованості розвитку інфраструктурних інститутів;

— стимулювання інвестиційних та інноваційних механізмів діяльності інфраструктурних суб'єктів.

На завершення зазначимо, що постійний моніторинг діяльності інфраструктурних суб'єктів може служити базою для подальших досліджень у даному напрямі і дозволить звести до мінімуму економічні втрати і соціальні конфлікти, пов'язані з адаптацією до ринкових умов за рахунок забезпечення балансу інтересів суб'єктів господарювання.

## **Висновки**

Теоретичне дослідження суті інфраструктури і специфічних властивостей інфраструктурних послуг, а також аналіз складових ринку інфраструктурних послуг, проведений з урахуванням зарубіжного досвіду вдосконалення інфраструктурних секторів і сучасних реалій української економіки, дає підставу зробити такі висновки.

Розвиток економічних зв'язків у суспільстві відображається і закріплюється в інфраструктурі. Економічний зміст інфраструктури визначається внутрішньою єдністю елементів, що входять до її складу, і певним функціональним призначенням у системі суспільного відтворення. Тому інфраструктура є сукупністю органів і інститутів, що організаційно і матеріально забезпечують взаємодію ринкових суб'єктів і регулюють основні ринкові процеси.

Дослідження стану інфраструктурного комплексу свідчить про те, що актуальний зміст інфраструктури відображає історичні результати формування і розвитку попередніх господарських устроїв, що формують межі і напрями еволюції економічної системи. Тобто інфраструктура, існуюча сьогодні в Україні, з одного боку, відображає результат розвитку господарських систем, а з іншого – створює передумови для становлення і розвитку нових ринкових інститутів, що виконують певні інфраструктурні функції.

Аналізуючи інфраструктурні функції держави та її інфраструктурну роль в економіці, можна дійти висновку про суперечливий вплив держави на розвиток інфраструктурного комплексу України: з одного боку, держава виявляє нездатність забезпечити нормальне функціонування інфраструктурного комплексу, а з іншого боку, – побоювання допустити приватний капітал в інфраструктурні сфери, посиляючись на необхідність жорсткого державного контролю

у зв'язку з тим, що приватизація відповідних галузей може завдати збитку інтересам безпеки країни або супроводжуватиметься значними соціальними витратами. У результаті спостерігається одночасне стимулювання державно-монополістичних і ринкових конкурентних форм інфраструктурної діяльності.

Інфраструктурні функції мають виконуватися відповідними суб'єктами ринку шляхом надання інфраструктурних послуг (енергетичних, комунальних, транспортних, фінансових, телекомунікаційних). Ці послуги за своєю суттю є базовими для всієї економіки, оскільки забезпечують функціонування всіх учасників ринку. Завдяки своїм специфічним властивостям інфраструктурні послуги займають ключове місце в суспільному розподілі праці та відіграють вирішальну роль в організації, перш за все, внутрішньогосподарських зв'язків країни. Оптимальність і якість інфраструктурних послуг впливає на ефективність функціонування всіх ринкових суб'єктів. Інфраструктурні послуги є фундаментом економіки, сприяють її розвитку, підвищенню ефективності функціонування суб'єктів господарювання і якості життя домогосподарств.

Виділення інфраструктурних послуг як окремого виду обумовлює появу ринку інфраструктурних послуг, який є сукупністю соціально-економічних відносин, що виникають між виробниками і споживачами у процесі купівлі-продажу базових послуг, які забезпечують безперебійне функціонування і взаємодію суб'єктів ринкової економіки.

Аналіз діяльності професійних учасників ринку інфраструктурних послуг дозволив виявити коло проблем їх функціонування, а також визначити спрямованість процесів, що відбуваються в них. При цьому важливо відзначити низку позитивних тенденцій, що намітилися з 2000–2001 рр.: появу позитивних результатів реформування нафтогазового та електроенергетичного комплексу, нарощування обсягу транспортних послуг, динамічний розвиток телекомунікаційного і банківського секторів, оновлення форм і методів законодавчого регулювання діяльності інфраструктурних суб'єктів, модернізацію нормативно-правової бази у сфері інфраструктурної діяльності. Однак подальший розвиток ринку інфраструктурних послуг вимагає зосередження уваги на вирішенні першочергових

проблем удосконалення функціонування інфраструктурних суб'єктів. Існуючі проблеми обумовлені перехідним характером економічної системи і пов'язані з незадовільним технічним станом інфраструктурного комплексу; кризою платіжної дисципліни, використанням бартеру і різних платіжних сурогатів; наявністю посередників під час надання інфраструктурних послуг; недосконалістю законодавчого регулювання ринку інфраструктурних послуг; непродуманістю приватизаційної політики; незбалансованістю розвитку окремих інститутів ринку інфраструктурних послуг. Перелік проблем свідчить про їх масштабність, складність і визначальне значення для загального розвитку економіки України. Їх реалізація вимагає великих інвестицій і непростих організаційних рішень. Шляхи подолання основних проблем мають бути адекватні сучасним реаліям ринку і відповідати завданням перспективного розвитку економіки країни та стабілізації макроекономічного середовища.

Формування та ефективне функціонування ринку інфраструктурних послуг має стати пріоритетним напрямом економічної політики, в побудові якої необхідно враховувати прогностичні оцінки потреб в інфраструктурних послугах на вітчизняному і світовому ринках. Пріоритетними напрямами розвитку інфраструктурної сфери можна вважати:

- інституційні перетворення, що відповідають загальним напрямом розвитку ринкових відносин, і перетворення форм власності;
- удосконалення правового регулювання інфраструктурної сфери діяльності;
- забезпечення адекватності і збалансованості розвитку інфраструктурних інститутів;
- стимулювання інвестиційних та інноваційних механізмів діяльності інфраструктурних суб'єктів.

Таким чином, протікання ринкових процесів залежить від повноти набору інфраструктурних елементів та умов взаємодії між суб'єктами господарювання. Однак українська економіка в сучасних умовах неспроможна мати повний набір елементів інфраструктури як через історичні причини, що склалися під час існування командно-адміністративної системи, так і внаслідок своєї внутріш-

ньої обмеженості, викликаної потужним впливом інтересів тіньового сектора. Однак розв'язання проблеми переведення української економіки на ринкові засади є технічно можливим завдяки створенню повноцінної інфраструктури та розвитку ринку інфраструктурних послуг.

### Список літератури

1. Базилевич В. Разгосударствление естественных монопольных структур в Украине / В. Базилевич // Экономика Украины. – 2002. – № 3. – С. 35–42.
2. Буртовой О. Развитие портов сохранит статус Украины как морской державы [Электронный ресурс] // Атланта Капитал. – Режим доступа: <http://www.atlanta.com.ua>.
3. Варнавский В. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе / В. Варнавский // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 2. – С. 47–52.
4. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути у перехідних економічних системах / З. Г. Ватаманюк // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 77–87.
5. Городецкий А. Реформирование естественных монополий / А. Городецкий, Ю. Павленко // Вопр. экономики. – 2000. – № 1. – С. 137–146.
6. Дахнова Е. Е. Институциональные формы организации рынка инфраструктурных услуг / Е. Е. Дахнова // Економіка розвитку. – 2003. – № 3. – С. 50–54.
7. Завада А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства / А. Завада // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 4–14.
8. Княжанский В. Перегибы в контроле бизнес-среды недопустимы / В. Княжанский, В. Суслов // День. – 2003. – 30 июля.
9. Корнай Я. Дефицит: анализ причин / Я. Корнай; [пер. с венг. С. Берзиной и др.]. – М. : Наука, 1990. – 608 с.
10. Кредісов В. А. Ринкова інфраструктура як системоутворюючий чинник сучасної економіки / В. А. Кредісов // Економіка і управління. – 2003. – № 3. – С. 11–18.
11. Лымарь Е. Е. Инфраструктурная роль государства в рыночной системе / Е. Е. Лымарь // Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ». – 2001. – Вып. 24. – Ч. 4. – С. 178–179.
12. Лымарь Е. Е. Экономическое содержание инфраструктурной услуги / Е. Е. Лымарь // Вестник ХНУ. – 2002. – № 551. – Ч. 1. – С. 35–39.

13. Пизенти А. Очерки политической экономии капитализма / А. Пизенти. — М. : Прогресс, 1976.
14. Самуэльсон П. Экономика. Т. 2 / П. Самуэльсон. — М. : Алгон, 1992. — 416 с.
15. Соболев В. М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине / В. М. Соболев. — Х. : Бизнес Информ, 1999. — 304 с.
16. Статистика рынка товаров и услуг / [под ред. И. К. Беляевского]. — М. : Финансы и статистика, 1995. — 432 с.
17. Стаханов В. Н. Экономика инфраструктуры общественного производства : учеб. пособие / В. Н. Стаханов. — Ростов н/Д., 1989. — 96 с.
18. Федыко В. П. Инфраструктура товарного рынка : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / В. П. Федыко, Н. Г. Федыко. — Ростов н/Д. : Феникс, 2000. — 512 с.
19. Филюк Г. Экономико-правовые начала государственного регулирования естественных монополий в Украине / Г. Филюк // Экономика Украины. — 2001. — № 8. — С. 48–52.
20. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. — Tubungen. 1966. — S. 99.
21. Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theory of «Big Push» // Economic Development for Latin America. — N. Y., 1961 — P. 60–66.

## **РОЗДІЛ 5. КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

### **5.1. Аналіз реалізації механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності**

Загальна структура кредитного механізму в ринковій системі містить у собі наступні механізми: механізми формування доходів і заощаджень населення й підприємств; банківську систему акумуляції та збереження заощаджень і трансформації заощаджень у кредитні ресурси; механізм, який є результатом довгострокового кредитування інвестицій; формування й відбір кредитних альтернатив банків; участь держави на грошовому ринку як позичальника.

Питання участі держави в банківських системах багатьох країн (у тому числі й розвинених) послідовно вивчають як закордонні фахівці – Габбард Р. Глен, П. Дукуенс, Дж. Стигліц, так і вітчизняні вчені-практики – В. Стельмах, А. Гриценко, А. Петрик. У той же час ряд важливих проблем і аспектів грошово-кредитного суверенітету поки ще не одержав належного теоретичного опрацювання й обґрунтування. На наш погляд, до таких аспектів варто віднести й питання ефективної та погодженої роботи уряду та центрального банку в період економічного зростання й підтримки грошово-кредитного суверенітету.

Проблемі банківського кредитування інвестицій в Україні приділяли увагу у своїх роботах М. Савлук, О. Мороз, О. Васюренко, Б. Луців, І. Гуцал, О. Сугоняко, Н. Шелудько. У всіх роботах увага акцентується на тому, що банківське кредитування підприємств реального сектора економіки – важливий механізм макроекономічної рівноваги. У цьому полягає обов'язкова передумова належної



еластичності національної пропозиції стосовно платоспроможного попиту. Менше уваги (в рамках розгляду особливостей регулювання кредитного механізму) приділяється особливостям формування механізму заощаджень і нагромаджень підприємств. Розглянемо особливості прояву даного механізму у сформованих умовах господарювання в Україні.

Як переконає зарубіжний і вітчизняний досвід, суб'єкти підприємницької діяльності на ринку банківських послуг, як правило, є споживачами кредитних ресурсів. Є очевидною взаємна вигідність ефективної співпраці підприємницьких структур та комерційних банків. Збільшення обсягів кредитних вкладень для банківських установ збільшує дохідність активних операцій у вигляді відсотків за користування позиками. Для економічних агентів кредитне забезпечення виробничої діяльності має подвійний ефект: по-перше, дає змогу покривати свої виробничі витрати з метою безперервності відтворювального процесу; по-друге, стимулює ефективність використання банківських позик як джерела фінансових ресурсів.

Безперервність обігу капіталу підприємницьких структур є споконвічною для кредитного забезпечення у процесі розширеного відтворення взагалі. Оперативне залучення додаткових ресурсів у вигляді банківських позик прискорює індивідуальний обіг капіталів підприємств.

Відтворювальний процес, як відомо, відбувається за умов безперервності виробництва. Власне відтворення об'єднує процеси виробництва й обігу в їхньому постійному відновленні, не лише створюючи сукупний суспільний продукт, а й відтворюючи системи виробничих відносин.

Належне кредитне забезпечення є визначальним чинником ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності на ринку товарів і послуг. Це засвідчує провідну роль банківського кредиту у формуванні ресурсів підприємств з огляду на обмежені можливості залучення коштів з інших джерел. Під кредитним забезпеченням підприємницької діяльності, з нашої точки зору, слід розуміти покриття виробничих витрат суб'єктів господарювання за рахунок кредитних ресурсів, що акумулюються банківськими установами і спрямовуються на поповнення основного й обігового

капіталів. Власне, сьогодні банківські кредити можуть стати найважливішим джерелом фінансування виробничої діяльності суб'єктів господарювання. Підтвердження тому є в аналізі показників розвитку кредитного ринку України.

Вимоги банків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання та фізичним особам, на 01.11.2006 р. становили 217,1 млрд грн. У структурі кредитних вкладень за видами валют, як і раніше, переважали вимоги за кредитами, наданими в національній валюті. Їх обсяг на 01.11.2006 р. становив 111,7 млрд грн, або 51,4% від загального обсягу заборгованості за наданими кредитами, що на 5,3 процентного пункту менше, ніж на початок року [3].

У структурі вимог банків за кредитами за категорією позичальників більшу частину (149,9 млрд грн) становила заборгованість суб'єктів господарювання, частка якої внаслідок випереджальних темпів кредитування фізичних осіб мала тенденцію до зниження.

Так, якщо на початок 2006 року вимоги за кредитами суб'єктам господарювання становили 77,9% від загального обсягу вимог, то на кінець жовтня того ж року – 69,0%.

Протягом січня – жовтня 2006 року поліпшення структури ресурсної бази через залучення депозитних вкладів на довгостроковій основі сприяло подальшому зростанню частки заборгованості за довгостроковими кредитами у структурі кредитних вкладень. На 01.11.2006 р. питома вага довгострокових кредитів серед вимог банків за кредитами становила 64,6%, що на 2,8 процентного пункту більше, ніж на 01.01.2006 р. Таким чином, у загальному обсязі вимог банків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання, найбільшою залишалася частка заборгованості суб'єктів господарювання за отриманими короткостроковими кредитами в національній валюті (21,0%) та довгостроковими кредитами як у національній (18,9%), так і в іноземній (19,5%) валюті. Упродовж десяти місяців 2006 року поліпшилася якість кредитних вкладень в економіку України, про що свідчить зменшення (з 2,5% до 2,3%) частки проблемних кредитів у загальному обсязі вимог банків за наданими кредитами. При цьому питома вага заборгованості за простроченими кредитами залишилася на рівні початку року – 1,2%, а за сумнівними кредитами – знизилася

на 0,2 процентного пункту до 1,0%. Таким чином, ми бачимо, що кредитний механізм відіграє важливу інституційну роль у регулюванні розвитку українських суб'єктів господарювання [3].

Використовуючи інструментарій грошово-кредитної політики та здійснюючи регулювання діяльності комерційних банків, центральний банк суттєво впливає на ресурсну базу й кредитну активність останніх. Установлюючи основні нормативи регулювання діяльності банківських установ, здійснюючи нагляд і контроль за комерційною діяльністю банків, центробанк відповідним чином обмежує або розширює кредитні вкладення комерційних банків у реальний сектор економіки.

Центральний банк в умовах перехідної економіки, використовуючи економічні й адміністративні важелі, може пропонувати комерційним банкам диференційовані умови – від пільгових процентів за грошові ресурси до диференціації вимог щодо обов'язкового резервування. Так, центральні банки деяких розвинених країн світу надають певні пільги банківським установам, котрі здійснюють кредитування пріоритетних галузей економіки або виконують в економічному середовищі чітко окреслені соціальні функції (наприклад, кредитування малозабезпечених громадян; кредитування для започаткування власного бізнесу тощо).

Комерційні банки у взаємодії з центральними забезпечують кредитами підприємств. У процесі надання позик тимчасово вільні грошові ресурси спрямовуються на виробничі потреби суб'єктів господарювання – на поповнення основного та обігового капіталів [1].

За умови ефективного використання кредитних ресурсів суб'єктами господарювання можливі значні зрушення в обсягах виробництва, котрі, у свою чергу, позначаться на фінансовому стані суб'єктів господарювання, їх прибутковості, а відтак – кредитоспроможності. Отже, між результативністю функціонування підприємницьких структур і прибутковістю комерційних банків виникає позитивний зворотний зв'язок: збільшення дохідності виробничої діяльності суб'єктів господарювання сприяє підвищенню прибутковості банківських установ.

На мікрорівні кредитне забезпечення підприємницької діяльності реалізується за рахунок організації кредитних відносин між



Рис. 5.1. Схема практичної реалізації механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності

комерційними банками та підприємствами за умови ініціювання цих відносин суб'єктами господарювання. Однак виважена та гнучка кредитна політика комерційного банку, правильність визначення її пріоритетів значною мірою впливають на конкурентоспроможність комерційного банку на ринку банківських послуг, а отже на їх потенційні можливості кредитного забезпечення підприємницької діяльності.

## **5.2. Роль кредитної політики банківських установ у забезпеченні ефективного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності**

Основними, фундаментальними цілями кредитної політики комерційного банку є забезпечення, з одного боку, умов для задоволення кредитних потреб клієнтів, а з іншого – отримання прибутку за рахунок належного рівня своєї ліквідності та мінімізації ризиків за здійснюваними операціями.

Кредитний процес як сукупність практичних дій комерційного банку з надання й погашення позик – складових механізму реалізації кредитного забезпечення – має передбачати дотримання всіх базових принципів та умов банківського кредитування. Але в кожному конкретному випадку кредитування суб'єкта підприємницької діяльності мають бути враховані індивідуальні потреби суб'єктів господарювання, а відтак – застосовуватися диференційовані підходи до кредитування.

Основні функціональні напрями взаємодії банків і промислових підприємств такі:

1) обслуговування розрахунків між підприємствами як у грошовій формі, так і застосовуючи документарні види операцій, корпоративні пластикові картки (зв'язку постачальників і споживачів, господарського обороту);

2) обслуговування розрахунків підприємств із населенням – фізичними особами – працівниками цих підприємств (зокрема, за допомогою впровадження «зарплатних проєктів», використовуючи пластикові картки);

3) обслуговування боргових зобов'язань підприємств (надання банківських гарантій, активізація вексельного обігу шляхом

акцептування й авалування векселів підприємств, упровадження факторингових операцій, які ще тільки починають застосовуватись в Україні);

4) кваліфіковане забезпечення інтересів підприємств на фінансових ринках (надання послуг з придбання цінних паперів як в інтересах формування власності й корпоративного впливу в економічних комплексах-холдингах (приєднання, поглинання, злиття), так і з метою збереження і збільшення коштів, що тимчасово вивільняються з виробничого процесу; з розміщення власних цінних паперів підприємств (акцій, облігацій), зокрема андеррайтингу задля збільшення власного капіталу й залучення додаткових коштів у розвиток виробництва і на господарські потреби);

5) участь банків у керуванні підприємствами через механізм володіння акціями останніх і процедуру банкрутства; участь підприємств у керуванні банками;

6) надання взаємних консультаційних послуг;

7) надання банками депозитарних послуг зі збереження цінностей і цінних паперів підприємств;

8) взаємодія в рамках процесів банківського інвестування і кредитування (розвиток матеріально-технічної і технологічної бази виробничих підприємств через здійснення проектного фінансування; інвестиційне, середньострокове і короткострокове (зокрема, овердрафтне)).

У процесі кредитування як у банківської установи, так і в господарюючого суб'єкта виникають певні проблеми, діапазон яких коливається від правильності оцінки вартості заставленого майна, його юридично-правового оформлення до заявлення претензій на заставлене майно або кінцевої його реалізації для покриття збитків. Одним із напрямів поліпшення способів та ефективності залучення кредитного капіталу суб'єктами економічної діяльності в Україні є розроблення на державному рівні рекомендаційних методик оцінки ефективності джерел залучення кредитних ресурсів, а на рівні підприємств – внутрішніх нормативних методик, адаптованих до особливостей діяльності того чи іншого суб'єкта економічної діяльності. Методики мають розроблятися на базі алгоритму, наданого в таблиці 5.1 [2].

Таблиця 5.1

**Етапи оцінки ефективності способів залучення кредитного капіталу та їх структури**

Номер етапу	Напрямок аналізу	Характеристика етапу
1	Оцінка здатності підприємства виконати в подальшому кредитні зобов'язання	
2	Виявлення потенційних способів залучення кредитного капіталу	
3	Оцінка ефективності способів залучення кредитного капіталу	
3.1	Оцінка вартості кредитного капіталу за N-способом його залучення	1. Порівняння відсотків та сум, що мають бути сплачені. 2. Аналіз впливу вартості позикового капіталу на платоспроможність тощо
3.2	Оцінка швидкості залучення кредитного капіталу за N-способом його залучення	1. Аналіз періоду реалізації кредитних відносин та їх вплив на діяльність підприємства. 2. Оцінка доцільності очікування за певним способом залучення кредитних ресурсів тощо
3.3	Оцінка ймовірного обсягу кредитних ресурсів	1. Аналіз кредитного ринку, ринків облігацій та векселів тощо. 2. Порівняння даного способу з аналогічними, що були реалізовані
3.4	Оцінка податкового навантаження за певною позиковою операцією	Визначення податкового навантаження за способами залучення кредитних ресурсів та їх порівняння
3.5	Оцінка впливу на фінансово-господарську безпеку реалізації кредитних відносин за N-ною угодою	Оцінка міри впливу позичальника на фінансово-господарську діяльність підприємства за способами залучення кредитного капіталу
3.6	Оцінка стабільності умов способу залучення кредитних ресурсів	Оцінка умов реалізації кредитних відносин та ймовірності їх змін

3.7	Оцінка обмежень та інших негативних чинників, що виникають під час реалізації кредитних відносин	1. Визначення максимального обсягу кредитного капіталу, що може бути наданий за способами його залучення. 2. Порівняння рівнів максимального обсягу за способами залучення кредитного капіталу. 3. Виявлення інших обмежень та їх оцінка тощо
4	Оцінка варіантів диверсифікації способів залучення кредитного капіталу	
4.1	Оцінка зменшення ризику відсутності кредитних ресурсів	Порівняння агрегованого показника з рівнями ризику окремих способів реалізації кредитних відносин
4.2	Оцінка привабливості структури позикових ресурсів	Порівняння з показниками окремих способів залучення кредитних ресурсів
5	Аналіз результатів впровадження стратегії залучення кредитного капіталу	

Для суб'єктів господарювання надання комерційним банкам гарантій щодо повернення кредиту у вигляді високоліквідної застави викликає певні незручності. Так, за відсутності такої застави кредитні ресурси комерційних банків для суб'єктів господарювання практично недосяжні. З нашої точки зору, комерційні банки у процесі становлення кредитних відносин із суб'єктами підприємницької діяльності повинні віднаходити альтернативні способи мінімізації кредитного ризику, такі, наприклад, як юридично-правова й економічна участь банку в кінцевих результатах виробничої діяльності клієнта.

*Отже, банки у своїй практиці мають застосовувати такі економічні важелі, які б задовольняли суб'єктів підприємницької діяльності. Але якщо детально аналізувати особливості українського банківського співробітництва із суб'єктами господарювання, то політику взаємин комерційних банків можна назвати опортуністичною. І це суттєво обмежує свободу підприємств – учасників кредитних відносин.*



Загалом банківська діяльність має базуватися на принципах оптимізації процентної політики, створення та розвитку правового поля для дієвих кредитних відносин, диференціації підходів до прийняття відповідних рішень щодо кожного окремого клієнта, розширення спектра банківських кредитних продуктів.

Отже, ділова активність суб'єктів господарювання залежить від рівня їх кредитного забезпечення банківськими установами, від обсягів кредитних вкладень комерційних банків у реальний сектор економіки.

Підсумовуючи, слід зауважити, що ринкові перетворення в банківській сфері потребують теоретичного уточнення банківської термінології з метою розробки рекомендацій задля поліпшення кредитної роботи банків, оптимізації кредитної та процентної політики, становлення партнерських відносин між учасниками кредитної угоди. Таким чином, орієнтація банківської системи на кредитне забезпечення підприємницької діяльності та його практична реалізація за допомогою чіткого, злагодженого механізму сприяє розвитку економіки.

За січень—жовтень 2006 року загальний обсяг вимог банків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання та фізичним особам, збільшився на 73,7 млрд грн, або на 51,4% (за відповідний період 2005 року — на 42,1 млрд грн, або на 47,6%). У жовтні порівняно з вереснем приріст вимог банків за кредитами уповільнився (майже вдвічі) й становив 3,5%.

Темпи зростання заборгованості за кредитами протягом січня — жовтня даного року були найвищими порівняно з аналогічним періодом останніх семи років, що сприяло прискоренню економічного зростання: відносно ВВП заборгованість за кредитами, наданими банками, зросла за січень — жовтень 2006 року з 33,8% до 43,6%.

Обсяги кредитування економіки зростали з початку року переважно за рахунок приросту заборгованості за кредитами, наданими в іноземній валюті, — в цілому на 43,3 млрд грн, або на 69,6%, до 105,4 млрд грн. Навіть у жовтні, незважаючи на підвищення Національним банком України (з 1 жовтня 2006 року) нормативів обов'язкового резервування за залученими строковими коштами

в іноземній валюті, темпи приросту вимог за кредитами в іноземній валюті (6,2%) суттєво перевищували темпи їх приросту в національній валюті (1,2%) [17].

Така ситуація пояснювалася:

- нижчим рівнем процентних ставок за кредитами в іноземній валюті порівняно з кредитами в національній валюті в умовах стабільності обмінного курсу гривні щодо долара США;

- нарощуванням ресурсної бази банків насамперед за рахунок прискороеного зростання депозитних коштів у іноземній валюті на внутрішньому ринку та за рахунок активного залучення банками коштів на міжнародних фінансових ринках;

- активізацією імпортерів, які формували попит на кредити в іноземній валюті.

Нині потенціал найбільших банків країни уможливорює вирішення запобігання простого відтворення та поповнення щорічного вибуття активної частини виробничих фондів. Треба мати на увазі, що однією з основних цілей комерційних банків є отримання максимального прибутку. Отже, банки зацікавлені в надійних клієнтах, які в порівняно короткі строки можуть забезпечити обсяги кредитно-інвестиційних ресурсів, повернути основний борг і сплатити банку законну винагороду у вигляді процентів за кредит. Здебільшого інтереси промислових підприємств, що впроваджують нову продукцію, не збігаються з інтересами банків, тому останні не завжди кредитують таких позичальників через високий рівень ризику.

Систематичне кредитування підприємницької діяльності створює фундамент, на якому базується робота банку.

Починаючи з 2003 року в Україні відбувається процес заміщення пасивів, який суттєво впливає на дієвість монетарних важелів регулювання грошово-кредитного суверенітету. Особливо виразно ці тенденції простежуються в банківській системі. Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас слід зважати на низку фінансових ризиків, пов'язаних зі швидким зростанням частки

іноземного банківського капіталу. Вони можуть призвести до втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливого посилення нестабільності та виникнення несподіваних економічних та політичних ризиків.

С. Классенс, аналізуючи досвід 80 країн, зазначає, що присутність іноземних банків у країнах з перехідною економікою призведе до зменшення прибутковості й маржі місцевих банків, збільшуючи таким чином ефективність банківської системи приймаючої країни [13]. Співвідношення позитивних і негативних моментів залежить від форми присутності іноземного банківського капіталу. Наприклад, під час створення філії іноземний банк надає гроші на рекапіталізацію банківського сектора. Крім того, Маккіннон і Пілл [15] стверджують, що, коли країна має необмежений доступ до міжнародного ринку кредитів, це може призвести до переінвестування та збільшення кредиторської заборгованості. Також із приходом іноземних банків у країну не виключена втрата регулятивних, наглядових функцій з боку НБУ, бо між філіалом і власне банком є велика різниця. Таким чином, можлива втрата Україною її грошово-кредитного суверенітету.

Банки зі 100-відсотковим іноземним капіталом і банки за участю іноземного капіталу діють в Україні з 2001 року. Як правило, на ранній стадії діяльність іноземних банків зводиться до обслуговування клієнтів із материнської країни. Тому основним мотиваційним чинником стає одержання ринкових переваг: потужні іноземні банки, пропонуючи складніші послуги, легко залучають кращих клієнтів, тим самим ускладнюють конкуренцію для решти банків.

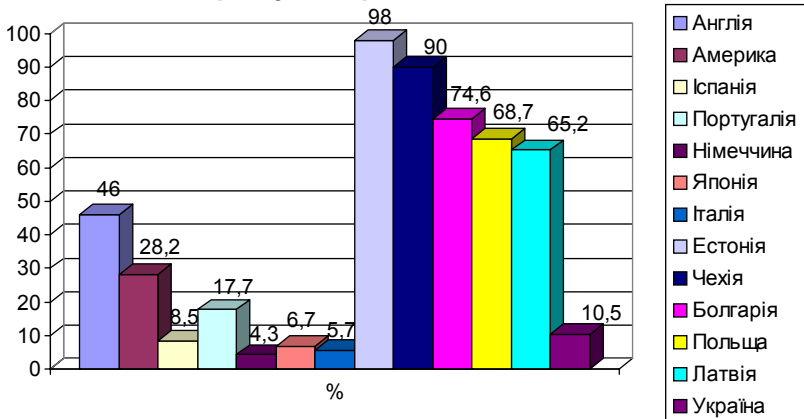
Вченими [7–16] висловлюються різні, часом полярні думки щодо необхідності присутності іноземного капіталу в статутному фонді банків і доцільності квотування його частки у структурі банківських активів. Проте його частка в розвинутих країнах значно нижча, ніж у країнах з перехідною економікою. Цю тенденцію легко помітити на прикладі банківського сектора різних країн (див. діаграму 5.1).

Щороку спостерігаються дедалі більші зміни в розвитку банківського бізнесу, які значною мірою обумовлені процесом економічної глобалізації. Частка іноземного капіталу постійно зростає.

Яскравим прикладом цього є Україна: якщо за період з 2001 до 01.01.2006 р. частка іноземного капіталу зростає з 10,5% до 19,5%, то у 2006 році ця цифра значно збільшилася – до 23%, а в найближчі два роки може ще подвоїтися (за прогнозами НБУ) [3].

Діаграма 5.1

### Частка іноземного капіталу в банківському секторі країн у 2005 році



Серед позитивних моментів приходу іноземного капіталу в банківський сектор можна також виділити: залучення капіталу й забезпечення доступу до міжнародних фінансових ринків; підвищення ефективності процесів управління починаючи від кредитних процедур і закінчуючи новим програмним забезпеченням, яке дозволить більш результативно видавати кредити та керувати своїми ризиками й витратами.

За 2005 рік питома вага іноземних інвестицій у статутному капіталі банківської системи зростає до 19,5% з 9,6%. А на 1 січня 2006 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених за 15 років незалежності України, досяг \$16,4 млрд (саме стільки складає щорічний бюджет Національного космічного агентства США (NASA)). Підвищення обсягів статутного капіталу банків

з іноземним капіталом супроводжується зростанням практично всіх показників кредитування економіки України. Виняток становлять показники: за секторами економіки – кредити некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства (дещо знижуються); за видами економічної діяльності – кредити державному урядуванню (не залежать від даного чинника) та кредити в екстериторіальну діяльність (дещо зменшуються). У вітчизняній банківській системі існують значні обмеження, які ускладнюють прихід іноземних банків.

1. Нерівні конкурентні умови. Безсумнівно, конкуренція необхідна для більш плідної діяльності банківського сектора в цілому, але це можливо тільки в тому випадку, коли вже сформувалася національна банківська система, яка спирається на власну ресурсну базу.

2. Недосконала законодавча база. Основні проблеми у правовому регулюванні діяльності філіалів іноземних банків:

- не визначено процедуру й вимоги до акредитації;
- не встановлено порядок відкриття, регулювання діяльності й ліквідації філіалів;
- відсутній моніторинг з боку НБУ;
- не вирішене питання щодо підтвердження можливості відкриття своїх філіалів українськими банками за кордоном.

Усе це впливає і на кредитний ринок, який виступає суттєвим важелем грошово-кредитного суверенітету.

По-перше, кредитний ринок, зі свого боку, сприяє зростанню виробництва й товарообміну, руху капіталів, реалізації інновацій, трансформації грошових заощаджень у капіталовкладення. У цьому розумінні кредитний ринок є своєрідною опорою матеріальної сфери виробництва.

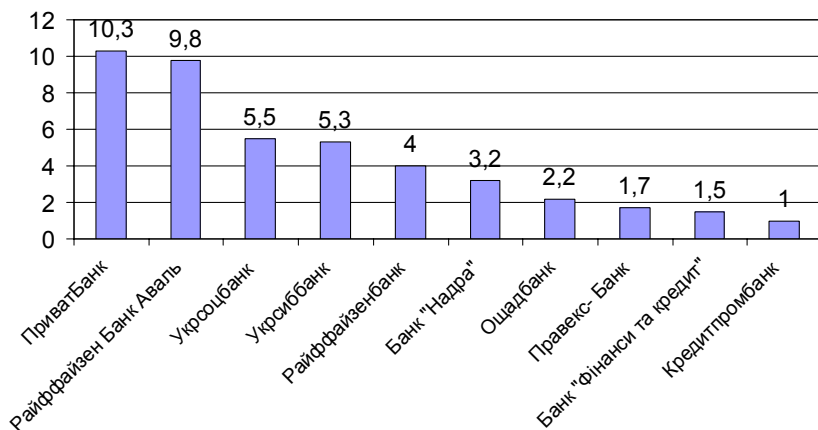
По-друге, кредитування стирає можливі суперечності між переходом капіталу з однієї галузі в іншу й закріпленням виробничого капіталу в будь-якій натуральній формі. За даними НБУ, за три квартали 2006 року обсяг ринку роздрібного кредитування збільшився на 86,4% – з 33,2 до 61,9 млрд грн, але це незначний показник, бо тільки 7% населення України живе в кредит, що, поза сумнівом, дуже мало, але все ж є перспективним для іноземних

інвесторів. Десяток лідерів, як і раніше, тримає левову частку ринку, хоча помітний невеликий перерозподіл ринку: дрібні банки потроху забирають частку у великих банків. Це певним чином позитивно впливає на банківську систему.

Банки-резиденти надають кредити під високі кредитні ставки та під заставу, що зумовлює значні витрати коштів і часу на оформлення потрібних документів. Тому багато підприємств надають перевагу кредитам банків-нерезидентів або банків із переважною часткою іноземного капіталу, які використовують сучасні методи кредитування.

Діаграма 5.2

**ТОП-10 банків лідерів на ринку кредитування населення (на 01.10.06), млрд грн**



Зараз намітилася стійка тенденція до збільшення кредитування населення, а не корпоративних клієнтів: у багатьох банках ця позначка наближається до 50% у загальному кредитному портфелі. Згідно з діаграмою 5.2, лідерами на цьому ринку залишаються Приватбанк і «Райффайзен Банк Аваль». Але навіть таке зростання не є достатнім для України. Фізичні можливості банків у наданні

кредитів і потреба в них у населення співпадають, не вистачає лише грошей: темпи зростання депозитів удвічі нижчі за зростання кредитів. Тому банки змушені стримуватися через брак ресурсів. За цих умов, звичайно, перевагу одержують фінустанови, що мають доступ до ресурсів материнських структур або іноземного ринку капіталів.

Слід зазначити, що для створення в країні повноцінного грошово-кредитного суверенітету важливо не тільки стимулювати одну частину кредитного механізму, а й регулювати всі його складові, тому що перекося в його регулюванні можуть призвести до негативних наслідків, які намітилися вже зараз у суб'єктів господарювання України.

Зупинимось на можливих наслідках такої монетарної «неуважності», звернувшись до концепції «фінансової крихкості» Х. Ф. Мінські [9].

На стадії пожвавлення ділового циклу, використовуючи термінологію Х. Ф. Мінські, у «стані спокійного зростання» більша частина інвестицій фінансується за рахунок внутрішніх джерел, що є причиною переваги в економіці «забезпеченого фінансування», коли надходження готівки (за винятком змінних витрат) забезпечуються реальними активами підприємницького сектора і є достатніми для виплати загальних сум поточних фінансових зобов'язань (відсотків та амортизації боргу).

Чим довше економіка перебуває у «стані спокійного зростання», тобто чим довше триває процвітання, тим більш привабливою стає фірма для інвесторів і кредиторів. У такому режимі фірми виявляють «прагнення до інвестування», але через нестачу власних коштів вони змушені переходити на зовнішнє фінансування. У цей період будь-яка політика центрального банку є неефективною і грошова маса випадає з-під його контролю.

Фаза економічного зростання характеризується особливим ставленням у суспільстві до перебігу часу. Майбутнє стає рівноправним партнером сьогодення. Інвестиційні ризики зближуються з поточними, а самі інвестиції розглядаються як ефективний спосіб тезаврації. Економічне зростання захоплює і консолідує всю країну, усуває недовіру між представниками різних рівнів економіки,

сприяючи перетворенню суспільства, населення, корпоративних структур на єдину, цілісну систему. У результаті й зменшення ризиків позичальника та позикодавця, і фінансові інновації, які значною мірою породжені цим зменшенням, змінюють тип фінансування, що використовується сектором фірм під час здійснення інвестиційної діяльності. Перехід фірм на надмірне зовнішнє фінансування має такі наслідки:

а) спекулятивне фінансування, за якого поточний приплив грошової готівки достатній тільки для сплати відсотків, але його не вистачає на амортизацію боргу, і підприємницький сектор змушений удаватися до нових позик, здійснюючи так званий «ролloverний кредит»;

б) «Понци-фінансування», за якого поточних припливів готівки не вистачає навіть на сплату відсотків за кредит, і підприємницький сектор змушений збільшувати заборгованість. «Понци-фінансування» являє собою не що інше, як «фінансову піраміду» [9].

З перевагою в економіці цих двох типів фінансування, а особливо останнього, фінансова система стає, за Х. Ф. Мінскі, «тендітною», і нестабільність в економіці збільшується.

Але «Понци-фінансування» недовговічне. Рано чи пізно фірми, які використовують цей тип фінансування, не зможуть збільшити свою заборгованість для виплати зобов'язань, принаймні через ризик позикодавця, а також через загальний брак ліквідності в економіці, тому що чим більша вага спекулятивного й «Понци-фінансування», тим більша крихкість фінансової системи. Банківський сектор України демонструє чи не найбільші темпи зростання в українській економіці, але порівняно з іноземними показниками рівень структуризації вітчизняного банківського ринку далекий від завершення. У цих умовах першочерговим завданням для банків стає забезпечення свого представництва в усіх регіонах країни, що неможливо без створення роздрібної банківської мережі.

У намаганні стати якнайближчими до своїх клієнтів, вітчизняні банки активно розвивають філіальні мережі. Філіальна мережа – невід'ємний атрибут життєдіяльності кожної банківської установи. Саме вона багато в чому визначає як організаційно-правові можливості банку, так і його фінансовий потенціал.



Розвиток банківської мережі є важливим чинником конкурентоспроможності, й українські банки почали визнавати, що без наявності достатньо широкої мережі працювати в ритейлі важко. Однак створення такої мережі потребує на першому етапі досить значних капіталовкладень. Тому питання визначення оптимальної кількості відділень банків у тому чи іншому регіоні набуває особливого значення, оскільки обумовлене воно, з одного боку, відмінностями у ресурсному потенціалі банків, а з іншого – відмінностями у рівнях економічного розвитку регіонів.

Сьогодні більшість великих банків України все активніше займається ритейлом, оцінюючи роздріб як більш перспективний напрям порівняно з обслуговуванням корпоративних клієнтів. Так, результати роботи банківської системи держави за I – III квартали 2006 року свідчить про те, що приріст обсягів кредитування фізичних осіб уже в 3,5 разу перевищує приріст кредитного портфеля юридичних осіб [3].

Ситуація, яка склалася наразі в банківській системі країни, свідчить також і про те, що більшість банків першої тридцятки, сподіваючись залучити іноземного інвестора, намагаються якнайшвидше придбати відділення в усіх без винятку регіонах держави, тому що іноземні банки цікавляться купівлею, в першу чергу, великих роздрібних банків.

Значною кількістю українських банків було заплановано у 2006 році подальше збільшення своїх мереж, іноді більш ніж удвічі. Виняток складає лише Ощадбанк, який має намір скоротити кількість своїх філіалів та відділень на 246 (4% від загальної кількості підрозділів).

У цілому українськими банками у 2006 році було заплановано відкриття 2–2,5 тис. нових філіалів та відділень, що призвело до справжньої боротьби за пересічного клієнта. У даній ситуації для банків актуальним стає питання визначення оптимальної стратегії розвитку власної роздрібною мережі, за відсутності якої вони можуть рано чи пізно зіштовхнутися з низкою проблем: визначення оптимального розміру та управління мережею, набір персоналу тощо.

Важливою основою успіху для банку, що вирішив «іти в регіони», є чіткий розподіл обов'язків між центральним офісом та його

підрозділами, взаєморозуміння важливості ролі кожного з них задля досягнення загальних цілей.

На думку спеціалістів [12–14], складні відносини між організаційними одиницями різних ієрархічних рівнів є однією з проблем банківського роздрібного бізнесу. Утім зауважимо, що не існує універсального рецепта побудови взаємовигідних відносин між центральним офісом та підрозділами.

Регіональні підрозділи безпосередньо поставляють банківські послуги їх кінцевим споживачам, тобто є обличчям установи. І якщо штат рядових співробітників найчастіше формується з місцевого населення, то керівництво регіональних підрозділів має бути часткою єдиної команди менеджерів банку, приймати пропонувані цінності корпоративної культури. Тому більшість банків, купуючи та відкриваючи свої представництва в регіонах, ставлять «своїх людей» і не віддають перевагу місцевим менеджерам.

На думку експертів, необхідно якомога більше повноважень віддавати обласним філіалам, які далі їх делегують мережею відділень. Для великих системних банків прийняття рішень щодо великих кредитів, наприклад на рівні центрального офісу, не є першочерговим завданням. Відділенням віддаються функції первісного збору, опрацювання та аналізу інформації про клієнтів, яка потім використовується як результати маркетингових досліджень у конкурентній боротьбі.

Оптимальною та конкурентоспроможною є така асортиментна політика, коли у всіх регіонах використовується єдиний набір банківських продуктів, забезпечуючи тим самим єдиний вигляд бізнес-моделі всіх підрозділів, об'єднаних однією торговою маркою. Навіть кожне безбалансове відділення має обслуговувати клієнтів повноцінно, виходячи з того переліку послуг, який пропонує банк у цілому.

Щоб стати крупним ритейлером, банку необхідно володіти мережею у розмірі 500–1000 філіалів та відділень. Разом із тим, створення філіальної мережі – досить капіталомісткий проект. Багато банків мають стратегічний план виходу на національний ринок, але далеко не кожен з них може дозволити формування власної філіальної мережі з «нуля» в силу фінансових обставин.

Витрати на створення роздрібної мережі банку можуть сягати 500 млн дол. Крім того, розмір капіталовкладень, необхідних для організації нового відділення у місті-мільйонері на Східній Україні, значно відрізняється від суми, яку необхідно витратити на відкриття подібного відділення в районному центрі західної частини держави.

Аналіз сучасної практики розбудови філіальної мережі свідчить про те, що, наприклад, ці розрахунки для Києва дорівнюють: купівля приміщення (300–600 кв. м) – 5 тис. дол. США за 1 кв. м; оренда приміщення – 35–50 дол. США за 1 кв. м; ремонт – від 150 дол. США за 1 кв. м; організація сховища – 7–30 тис. дол. США; організація депозитарію – від 50 тис. дол. США; охоронно-пожежна сигналізація – 20–80 тис. дол. США; встановлення ІТ-обладнання – 1 тис. дол. США на 1 робоче місце; телефонні мережі – від 2 тис. дол. США; система відеонагляду – від 3 тис. дол. США; організація серверної – від 3 тис. дол. США.

Отже, для філіалу в м. Київ з кількістю працюючих 40 осіб сумарні початкові витрати (без урахування купівлі / оренди приміщення, отримання дозвільних документів) становитимуть 130–200 тис. дол. США і більше.

Статті затрат на організацію безбалансового відділення такі, як і на створення філіалу. Різниця полягає лише у приміщеннях, які займає відділення, сховищі та кількості робочих місць. Приблизна площа безбалансового відділення складає 75–200 кв. м, кількість працюючих 5–20 осіб.

Але головне, в чому зацікавлений будь-який бізнес, у тому числі й банківський, – це дохідність того чи іншого проекту. Нормативи до терміну окупності в різних банках різні. У середньому на виведення нового відділення з «мінусів» дається від шести місяців до року. Для філіалів постійний плюс у графі «фінансовий результат» має стояти не пізніше 1–1,5 року від початку діяльності. Якщо протягом декількох років структурний підрозділ не буде показувати позитивних результатів, його доцільно буде закрити. Запобігти цьому можна буде здійсненням постійного моніторингу у процесі розбудови мережі.

Початковим кроком цих дій буде визначення рівня конкуренції в роздрібному сегменті банківського ринку за допомогою

розрахунку індексу Герфіндаля – Гіршмана для таких послуг, як кредитування фізичних осіб українськими банками.

Індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ) обчислюється як сума квадратів часток усіх підприємств, що діють на ринку послуг. На відміну від коефіцієнта концентрації, даний індекс ураховує загальну кількість суб'єктів господарювання зв'язку:

$$\text{ННІ} = \sum g(i)^2, \text{ де:}$$

ННІ – індекс Герфіндаля – Гіршмана;

$g(i)$  – частка послуг  $i$ -го суб'єкта господарювання зв'язку в обсязі надання послуг на ринку.

Розрахунки, проведені за даними досліджуваних банків (табл. 2) доводять, що рівень конкуренції в цьому сегменті банківського ринку досить високий для України і дорівнює 0,12 при встановленій нормі 0,18. Це свідчить про нормальний рівень конкуренції сьогодні, але є певні передумови для подальшого розвитку в цьому напрямі, тому що з подальшим її загостренням філіальна мережа може стати однією з конкурентних переваг банків у боротьбі за пересічного клієнта.

На думку експертів банківського ринку, бурхливе зростання філіальних мереж зможе продовжуватися ще рік – два, після чого неминуче почнеться «відтік». Питання лише в тому, коли ринок стане насиченим, а віддача від відкриття нового відділення або філії буде мінімальною. Безумовно, враховуючи значну відмінність у фінансових потенціалах українських банків, неможливо розробити єдині критерії щодо доцільної кількості їх відділень та філіалів.

При цьому можливою, на думку авторів, є розробка універсальних рекомендацій щодо граничних розмірів філіальної мережі для банків різних груп, що, власне, і є предметом подальших наукових досліджень.

Б. Ейченгрїїн та Р. Хаузманн виділяють три чинники, які відображають зв'язок між монетарною системою та фінансовою крихкістю: проблема забезпечення фінансових зобов'язань; моральний ризик; гіпотеза «первородного гріха» [17].

Проблема забезпечення фінансових зобов'язань впливає з того, що термін платежу за угодами є відмінним від терміну виконання

Таблиця 5.2

**Розрахунок рівня конкуренції  
банківського бізнесу України за 2006 р.**

Банки	Обсяг кредитів, тис.грн	Частка і-го суб'єкта на ринку	ННІ
ПриватБанк	6356621	0,211887367	0,044896256
«Аваль»	4365206	0,145506867	0,021172248
УкрСиббанк	3174235	0,105807833	0,011195298
Укрсоцбанк	2976301	0,099210033	0,009842631
РайффайзенБанк Україна	1691805	0,0563935	0,003180227
Надра Банк	1677539	0,055917967	0,003126819
Правекс-банк	1143278	0,038109267	0,001452316
Брокбізнесбанк	741861	0,0247287	0,000611509
Фінанси та Кредит	676065	0,0225355	0,000507849
Промінвестбанк	543272	0,018109067	0,000327938
Прокредитбанк	505156	0,016838533	0,000283536
Кредитпромбанк	475921	0,015864033	0,000251668
«Форум»	332614	0,011087133	0,000122925
Інші банки	4036875	0,1345625	0,031685495
Загальний обсяг кредитів, наданих населенню	30000000	1	0,128656714

самих угод. В умовах, коли з'являються ризики у вигляді інфляції чи курсової дестабілізації, можуть виникнути стимули затримувати виконання угод. Основна причина – суттєва різниця умов *ex ante* і умов *ex post*. Внаслідок цього розвиток фінансових ринків та виконання сферою фінансового посередництва алокаційної функції може зазнати деформацій. Ознаки вирішення даної проблеми не знаходяться у площині реалізації тільки монетарної політики, а більшою мірою стосуються питань ефективності функціонування інфраструктури фінансових та товарних ринків, банківського нагляду, дотримання контрактної дисципліни тощо. Таким чином, усі ці питання стосуються розв'язання проблеми збереження грошово-кредитного суверенітету.

Моральний ризик, як відомо, виникає тоді, коли учасники ринку усвідомлюють, що їхні інвестиції імпліцитно застраховані, отже вони приймають на себе ризик, який є нижчим за фактичний. В аспекті грошово-кредитної проблематики моральний ризик виникає у випадку, коли і інвестори, і позичальники усвідомлюють обмеженість коливань валютних курсів, внаслідок чого їх операції здійснюються з таким рівнем дохідності, який ігнорує принаймні частину валютного ризику. Така ситуація впливає з певної моделі поведінки центральних банків, яку можна ототожнити з феноменом «страху перед плаванням». Відповідно, учасники ринку усвідомлюють, що неоголошена чи експліцитна прив'язка є своєрідною гарантією від настання валютного ризику, а проблему морального ризику породжують самі органи грошової влади. Інакше, якби валютні курси коливались у широкому діапазоні, учасники ринку вдавалися б до хеджування валютних ризиків. Відповідно, чим більшою мірою валютні курси є фактично плаваючими, тим більшою мірою фінансові трансакції здійснюються з хеджуванням валютних ризиків, і тим меншою мірою створюються передумови для настання фінансових криз.

Однак наразі активізацію перерахованих каналів фінансового ринку утруднено низкою обставин. В Україні відсутній вільний валютний ринок, на якому міг би формуватися обмінний курс, що відповідає реальному співвідношенню всієї суми попиту та пропозиції національної грошової одиниці та іноземної валюти. Для такої

споконвічно волатильної валюти відсутність контролю з боку Національного банку означає можливість необмежених спекулятивних атак з боку як резидентів, так і нерезидентів. Також на валютному ринку не задіяні повною мірою стабілізуючі механізми термінових угод, що дозволяють вирівнювати коливання курсу.

Разом із тим, з одного боку, саме собою розширення діапазону курсових коливань дуже часто не уявляється можливим через «страх перед плаванням». Навіть якщо абстрагуватись від проблеми впливу змін курсового співвідношення на інфляційну ситуацію, обтяженість приватного сектора зовнішніми борговими зобов'язаннями внаслідок інтеграції з глобальними ринками капіталів нерідко призводить до того, що центральні банки в країнах, що розвиваються, всупереч припущенням теорії, не застосовують інструментарій девальвації для компенсування шоків, пов'язаних зі змінами умов торгівлі. Навпаки, вони захищають валютний курс, підвищуючи процентні ставки. З іншого боку, спроможність таких країн забезпечити своєрідне винесення хеджованого ризику за межі національної економіки є проблематичним.

Регуляторна структура організації строкових ринків може не забезпечувати потрібне перекладання хеджованих ризиків на фінансові установи-нерезиденти з огляду на протидію тіньовому вивезенню капіталів, хоча саме перекладання на нерезидентів тягаря щодо виконання хедж-операцій є найбільш бажаним з огляду стабільності національної банківської системи. Так, основною проблемою банків з іноземним капіталом в Україні є складність процедури реєстрації їх капіталу та філіалів. Унаслідок цього – відсутність стимулювання впровадження нових банківських інструментів (форвардних контрактів, деривативних інструментів, хеджування ризиків, робота з цінними паперами, крупними інвестиційними проектами тощо) і перешкоди, що виникають на шляху появи в Україні нових банківських продуктів і технологій.

І наступний чинник, що відображає зв'язок між монетарною системою та фінансовою крихкістю, – гіпотеза «первородного гріха». Вона відображає ситуацію, коли мотивуючою причиною здійснення запозичень у твердій валюті на зовнішніх ринках є неспроможність запозичувати ззовні у власній валюті та немож-

ливість запозичувати всередині країни на тривалий термін та під низькі процентні ставки. Із зазначеним явищем пов'язаний цілий комплекс як монетарних, так і фінансових проблем:

1) невідповідність між валютою фінансування і валютою, в яку деноміновано грошові потоки від здійснення господарської діяльності, призводить до того, що девальвація завжди спричинятиме дефолти та банкрутства, оскільки вираження зовнішніх боргів в іноземній валюті різко зростає. Найпростіший захист національної валюти від девальвації – підвищення процентних ставок;

2) внаслідок підвищення процентних ставок невідповідність між строковою структурою грошових потоків по активах та пасивах у випадку запозичень на внутрішньому ринку призводитиме до того, що різко подорожчає обслуговування короткострокових боргів у національній валюті, що так само призведе до дефолтів та банкрутств;

3) підвищення процентних ставок (зокрема, внаслідок запобігання девальвації) може позначатись на банківських кризах. Це відбувається тому, що підвищення ставок призводить до зниження ліквідності й посилення тенденції до оперування короткостроковими інструментами. Оскільки банківські клієнти мають довшу структуру активів, ніж це можуть дозволити собі банки, то платоспроможність останніх різко погіршується. Різке звуження кредитних можливостей банківської системи зумовлює спад ділової активності;

4) значна волатильність ставок суттєво ускладнює розцінку внутрішнього ринку капіталів. Невизначеність щодо залежності між девальвацією та процентними ставками призводитиме до підвищення надбавок за ризик. У свою чергу, вартість депозитів (особливо довгострокових) буде занадто великою, що приваблюватиме банки з метою формування пасивів з таких джерел, а вартість кредитів чи облігаційних позик (так само довгострокових) – завищеною щодо спроможності позичальників їх обслуговувати, наприклад, з міркувань відносно низької поточної інфляції.

Перелічені проблеми в Україні поки ще не існують, але неухильність до симптомів прояву гіпотези «первородного гріха» може призвести до розглянутих нами наслідків. Протягом десяти місяців



2006 року спостерігалася позитивна тенденція до зниження вартості наданих банками кредитів в економіку України (без урахування операцій за овердрафтом – з 14,6% річних у грудні 2005 року до 13,1% річних у жовтні 2006 року) та депозитів, залучених банками у суб'єктів господарювання та фізичних осіб (з 7,7% річних у грудні 2005 року до 7,0% річних у жовтні 2006 року). При цьому різниця між середньозваженими процентними ставками за кредитами та депозитами протягом січня – жовтня 2006 року була вищою, ніж у відповідний період попереднього року. Проте у жовтні, внаслідок подорожчання депозитів при одночасному здешевленні кредитів, вона зменшилася порівняно з вереснем з 6,9 до 6,1 процентного пункту [3].

Проте визначальним у динаміці кредитної активності наразі є слабкий внутрішній попит на гривневі кредити, зумовлений низькою підприємницькою активністю та низькою немонетарних чинників інституціонального характеру. Так, у жовтні середньозважена процентна ставка за кредитами, наданими суб'єктам господарювання та фізичним особам (без урахування овердрафту), порівняно з вереснем знизилася на 0,2 процентного пункту. При цьому за кредитами в іноземній валюті вона не змінилась і становила 11,3% річних. Середньозважена процентна ставка за кредитами в національній валюті зменшилася на 0,2 процентного пункту до 14,3% річних (найнижчий рівень за всі роки незалежності України). Це свідчило про переважання попиту з боку позичальників на кредити саме в іноземній валюті.

Слід також зауважити, що на даний момент банки з іноземним капіталом працюють в Україні в межах українського законодавства і регулюються Національним банком, але стратегія цих банків визначається їх власниками за кордоном. *Тому виділимо негативні моменти участі іноземних банків в українській банківській системі:*

- іноземні банки можуть бути менш схильними до кредитної діяльності в приймальній країні, наприклад, коли економічна ситуація різко змінюється, або надаватимуть кредити тільки великим компаніям, залишаючи клієнтів з низьким кредитним рейтингом і роздрібний ринок місцевим банкам;
- присутність іноземних банків може послабити позиції ще недо-

статньо розвинутої банківської системи країни (фінансова нестабільність — неконкурентоспроможність вітчизняних банків, банкрутство; іноземні банки забирають найприбутковіші вітчизняні ринки і найвигідніших клієнтів, залишаючи найризикованіших);

- іноземні банки можуть проводити спекулятивну діяльність, що спостерігається в Україні з 1990-х років, коли основною метою приходу частини іноземних банків було інвестування в ОВДЗ. Після зниження ставок ОВДЗ і зниження обсягів спекулятивних прибутків від цих операцій такі банки, як Кредит Свіс, Ферст Бостон Україна і Сосьете Женераль Україна завершили свою діяльність. Зараз ставки по ОВДЗ близько 9,5%, що не приваблює і вітчизняні банки. Можливо, ОВДЗ і стали б привабливішими, якби НБУ видавав рефінансування під них, хоча завдання держави — перш за все зробити так, щоб ринок реально працював.

Також на динаміку розвитку кредитного механізму впливають особливості розрахунків. Для обслуговування тіньового сектора економічні агенти активно використовують готівкову іноземну валюту. При такому використанні валюти може не братися до уваги ані її прибутковість, ані можливі ризики, оскільки домінуючим є бажання втримувати відповідні операції поза офіційною звітністю. Доларизація є наслідком природних процесів лібералізації національної економіки та світової економічної інтеграції.

Взагалі, у сучасному стані українська банківська система має значний внутрішній потенціал до зростання, необхідними передумовами реалізації якого, поряд з іншим, є:

- 1) зниження рівня доларизації банківської системи, що дозволить збільшити її кредитний потенціал внаслідок скорочення додаткових валютних резервів;

- 2) розширення попиту на гривневі кредити з боку клієнтів, яке має стати стратегічним завданням і основою еволюції банківської системи в середньостроковій перспективі.

Відносно доларизації слід зазначити, що вона суттєво впливає на темпи інфляції, оскільки іноземна валюта бере на себе всі функції національної грошової одиниці та істотно змінює функцію попиту на гроші внаслідок деформації каналів грошової пропозиції. Тому доречно розглянути питання впливу доларизації на реалізацію

кредитного механізму через призму грошово-кредитного суверенітету.

Теоретичні трактування грошово-кредитного суверенітету охоплюють увесь діапазон сучасного монетарного менеджменту держави, але найбільш точно визначення дав югославський економіст Д. Дукич: «Грошово-кредитний суверенітет у сучасному значенні підкреслює суверенне право держави через Центробанк регулювати з усіх боків грошову емісію та проводити грошово-кредитну політику з метою досягнення запланованих економічною політикою завдань» [19].

Грошово-кредитний суверенітет є одним із ключових чинників розвитку економічної системи і через інституціональне ядро – центральний банк – має можливість за допомогою монетарної політики стимулювати економічне зростання. Як правило, діяльність центрального банку обмежується проведенням грошово-кредитної політики, здійсненням пруденціального регулювання й нагляду, а також сприянням розвитку фінансової системи. Однак на практиці законодавці часто очікують від грошової влади активної участі в економічному житті країни: зобов'язання сприяти реалізації економічної політики уряду нерідко передбачені законом про центральний банк.

Економічне зростання – це не просто приріст показників економічної активності порівняно з попереднім періодом. Це особлива, достатньо довгострокова фаза в русі економіки, що характеризується відповідними інститутами, психологією та очікуваннями бізнесу й населення і, найголовніше, чинниками самопідтримки. Дієвість грошово-кредитного суверенітету в даний період визначається здатністю центрального банку регулювати грошові потоки й структуру грошового ринку.

Роль грошово-кредитного суверенітету як одного з чинників розвитку економічної системи держави обумовлена тим, що при його збереженні у державі забезпечується незалежність економічної політики. Крім вищезазначеного, збереження змінного валютного курсу надає можливість одержати дохід від сеньоража. Як зазначив Дж. М. Кейнс, «уряд може жити завдяки такому засобу, якщо він не в змозі жити інакше»[20]. Навпаки, країна, яка не має власної

грошової влади або національних грошей, сеньораж ніколи не одержує.

Центральним елементом грошово-кредитного суверенітету є національна валюта. Однак влада не може змусити громадян вважати грішми тільки ту валюту, яку вона їм пропонує. Власні інтереси економічного агента можуть не співпадати з макроекономічними цілями уряду. Попри те, що долар в Україні не став офіційним платіжним засобом, більшість великих угод – купівля нерухомості, дорогих авто тощо – здійснюється з допомогою долара. При цьому НБУ, розраховуючись за накопичені борги, гроші як еквівалент вартості не створює, друкуючи тільки знаки вартості, вироблені живою працею в реальній економіці. Купуючи валюту для певних цілей, НБУ обслуговує свої зовнішні зобов'язання за рахунок інфляційного податку. Для позначення подібного розходження в інтересах південноафриканський економіст У. Хатт у 1936 році ввів поняття «суверенітет споживачів» на протигагу національному грошово-кредитному суверенітету [21]. Згідно з поняттям, економічний агент здійснює вибір тих інструментів трансакцій (у даному випадку валюти деномінації), які приносять йому максимальну користь.

Проблему доларизації в українській економічній науці порушували О. Береславська, В. Замовець, В. Козюк (досліджуючи валютно-курсіві проблеми монетарної політики в сучасних умовах), А. Скрипник, Г. Варваренко (в аспекті впливу інфляційних процесів на поведінку домогосподарств) [6], Р. Піонтківський (аналізуючи залежність рівня доларизації від порівняльної дохідності активів (банківських депозитів у національній валюті відносно депозитів в іноземній валюті) в Україні, мінливості інфляції й розвитку фінансових ринків у перехідних економіках) [8]. Окремих аспектів впливу доларизації у своїх роботах торкалися А. Гальчинський, А. Шаповалов, С. Шумська [4; 11; 12]. Значний науковий доробок щодо проблеми доларизації перехідної економіки мають також російські вчені, зокрема С. Моїсєєв [7] та Л. Красавіна [5].

Через те що органи влади не мають повного контролю над обігом іноземної валюти, готівкова валюта сприяє функціонуванню неофіційного сектора економіки. Реалізація концепції грошово-кредит-

ного суверенітету не може бути ефективною в умовах існуючої доларизації, коли гривня лише частково виконує функцію накопичення й міри вартості. Як свідчить світовий досвід, спектр негативних наслідків доларизації є досить широким: від зміни попиту на гроші та ускладнень реалізації грошово-кредитної політики до витіснення національних грошей і втрати економічного суверенітету.

Протягом 2001–2006 років відбувалось прискорене зростання рівня монетизації економіки. На 1 листопада 2006 року загальний обсяг грошової маси в обігу (М3) становив 238,5 млрд грн і збільшився з початку року на 22,9% (за січень – жовтень 2005 року – на 39,0%). За січень – жовтень 2006 року грошова маса в національній валюті зросла на 15,0%, в іноземній – на 48,5%. За січень – жовтень 2006 року грошова база збільшилася на 6,0%, у тому числі в жовтні – на 3,5%, і на 01.11.2006 р. становила 87,7 млрд грн. Основним чинником зростання монетарної бази у жовтні були інтервенції Національного банку України з купівлі іноземної валюти на міжбанківському ринку. Протягом січня – жовтня серед складових грошової бази обсяг грошей поза банками збільшився на 13,5% (у жовтні – зменшився на 0,4%) до 68,4 млрд грн, інші кошти зросли на 67,2% (у жовтні – зменшилися на 0,5%) [3]. Незважаючи на зростання (на 19,9%) у жовтні поточного року резервних коштів у складі грошової бази, їх обсяг у цілому за десять місяців зменшився на 14,4% і на 1 листопада становив 19,2 млрд грн. В умовах повільного розширення грошової бази Національний банк України забезпечував необхідний рівень грошової пропозиції через відповідне регулювання вимог щодо формування банками обов'язкових резервів. Враховуючи рішення про зменшення нормативів формування банками обов'язкових резервів за коштами у національній валюті, яке набуло чинності з 1 жовтня 2006 року, в поточному році відбулося вивільнення коштів обов'язкових резервів на суму близько 10 млрд грн.

Крім того, процеси монетизації економіки знову набули форм доларизації, які поєднувались із процесом масового проникнення закордонного капіталу в банківську систему, особливості якого були розглянуті раніше. Слід відзначити, що дані процеси не завжди вкладаються в усталені схеми, а іноді й суперечать теорії.

Результатом обігу двох валют в Україні стало формування бімонетарної системи, що містить у собі негативні наслідки. По-перше, в умовах часткової доларизації економіки Національний банк втрачає монетарні важелі управління, а також можливість повноцінно реалізувати грошово-кредитну політику. Це означає, що до показника пропозиції грошей включається нова складова – обсяг іноземної валюти в обігу, яким не може керувати Центральний банк.

По-друге, знижується ефективність фіскальної політики. По-третє, відмова від національної валюти на користь іноземної через високу інфляцію загострює процес знецінення грошей. Є ще один момент: це втрата Україною прибутку у вигляді сеньйоражу, оскільки його отримує країна-донор валюти, тобто США. У результаті бімонетарна система ще більше розхитує економічні процеси та послаблює національний грошово-кредитний суверенітет.

Ознакою високодоларизованої економіки є той факт, що волатильність обмінного курсу не може істотно змінюватися без істотної зміни темпу інфляції. Українська національна грошова одиниця як валюта з досить обмеженим міжнародним оборотом належить саме до таких валют, тобто підвладних сильним поточним коливанням. А це означає, що у випадку сильних стрибків обмінного курсу таких же стрибків зазнає і грошова маса в країні, оскільки основним каналом грошової емісії в Україні є викуп Національним банком валюти в експортерів. Тому, враховуючи особливості глобальних ринків, зазначимо: існує висока ймовірність того, що спрацює модель «раптової зупинки» Г. Кально. Крім того, деякі механізми цієї моделі вже спрацювали в Україні.

Г. Кально запропонував так звану модель «раптової зупинки», яка наразі і залишається своєрідним островом дослідження монетарної політики в країнах, що розвиваються, зокрема процесів офіційної доларизації [18]. Дана модель включає наступні гносеологічні елементи: проблему довіри до центральних банків як одну з передумов розвитку бізнес-циклу; фінансове інфікування (або фінансова зараза чи інфекція) у вигляді блукаючих криз – від однієї країни до іншої.

Основними рисами «раптової зупинки» є те, що стабілізаційні заходи і нормалізація інфляційної та валютно-курсової ситуації

приводить до припливу капіталу з-за кордону. Останнє може зумовлюватись як збільшенням зовнішніх запозичень у приватному секторі внаслідок прискороного споживання та зростання ВВП, так і збільшенням інвестицій нерезидентів (і прямих, і портфельних), детермінованим відносно стабільною ситуацією на тлі вищих норм дохідності в реальному чи фінансовому секторі. Експансія запозичень та приплив капіталу призводить до зниження процентних ставок, зростання капіталізації внутрішніх фінансових ринків, що, у свою чергу, через канали здешевлення споживання та інвестування та канали ефекту добробуту (адже капіталізація зростає) призводить до ще інтенсивнішого нарощування споживання та економічного зростання. Разом із тим, приплив капіталу ревальвує національну грошову одиницю, погіршує платіжний баланс, який і так знаходиться під дестабілізуючим впливом з боку розширення абсорбції, що, в підсумку, призводить до раптового відпливу капіталів з огляду на появу невпевненості у майбутньому валютного курсу. Девальвація практично руйнує фінансово-банківський сектор країни (оскільки він на цей час виявився переобтяженим зовнішніми зобов'язаннями), відбувається колапс споживання, й економічне зростання так само, як і раптовий відплив капіталу, раптово перетворюється на економічний спад.

Позитивна динаміка зростання ВВП у 2000–2004 рр., порівняно низькі темпи інфляції, стабільність курсу гривні і більш високі ставки за депозитами в національній валюті сприяли зниженню рівня депозитної доларизації з 38,4% у 2000 р. до 31,9% у 2003 р. Поряд із цим знижувалася й доларизація кредитних вкладень банків: з 46,0% у 2000 р. до 41,7% у 2003 р. Подібна тенденція цілком узгоджується зі світовою практикою: дослідження свідчать, що у країнах із досить високим рівнем доларизації існує позитивна кореляція між обсягом валютних депозитів і валютних кредитів. У той же час різке зростання попиту на кредитні ресурси протягом 2004–2006 рр., у тому числі й на кредити в іноземній валюті, стимулювало підвищення рівня доларизації в Україні. Так, питома вага депозитів в іноземній валюті збільшилася з 31,9% у 2003 р. до 34,3% у 2005 р. і до 39,9% – за підсумками п'яти місяців 2006 р. Також відбулося зростання частки кредитів, наданих комерційними

банками в іноземній валюті, — з 41,7% до 43,3% і 44,9% відповідно [3].

Упродовж трьох останніх років (починаючи з 2003 р.) підвищення рівня доларизації в Україні стимулюється за рахунок зростання частки боргу корпоративного сектора в сукупному зовнішньому боргу держави.

Існує ще одне обмеження волі вибору курсової політики НБУ. Йдеться про залежність економіки України від зовнішньоекономічних зв'язків із Росією. Останнім часом серед російських економістів, професійних банкірів і державних службовців поширилася точка зору про неминучість використання механізмів девальвації для нейтралізації цінових коливань на світових ринках сировини й енергоносіїв з огляду на те, що 20% світового ринку нафти — це російська нафта. Девальвація прямо скерована на захист основних національних експортерів України.

Хоча Національний банк активно використовує формальні й неформальні процедури, що регулюють доступ суб'єктів господарювання до валютного ринку, реальне значення рівноважного курсу іноді може істотно відхилитися від результатів торгів на УМВБ. Курс може девальвувати, може зміцнюватися залежно від конкретної ситуації, а не від абстрактних загальних підходів. Номінальний курс — це поверхневе співвідношення. Реальну ситуацію більш точно відбиває реальний ефективний обмінний курс, що враховує співвідношення внутрішньої та зовнішньої вартості гривні у відносинах з основними торговельними партнерами.

При заданому рівні волатильності інфляції та при підвищенні волатильності обмінного курсу зростає рівень доларизації, тому що вона обмежує ступінь хеджування доходів від активів, деномінваних в іноземній валюті. Тобто схована частина доларизації визначається на основі диверсифікованості наявних у портфелі валют (у тому числі й національної), проведеної на основі мінімізації волатильності інфляції й девальвації. Рівновага економічної системи й підтримка грошово-кредитного суверенітету пов'язані з мінімізацією волатильності й визначаються на основі взаємозв'язку інфляції та обмінного курсу валют.

Банки у своїй практиці мають застосовувати такі економічні важелі, які б задовольняли суб'єктів підприємницької діяльності.



Але якщо детально аналізувати особливості українського банківського співробітництва із суб'єктами господарювання, то політику взаємин комерційних банків можна назвати опортуністичною. І це суттєво обмежує свободу підприємств – учасників кредитних відносин.

Загалом банківська діяльність має базуватися на принципах оптимізації процентної політики, створення та розвитку правового поля для дієвих кредитних відносин, диференціації підходів до ухвалення відповідних рішень щодо кожного окремого клієнта, розширення спектра банківських кредитних продуктів.

Отже, ділова активність суб'єктів господарювання залежить від рівня їх кредитного забезпечення банківськими установами, від обсягів кредитних вкладень комерційних банків у реальний сектор економіки.

У сучасному стані українська банківська система має значний внутрішній потенціал до зростання, необхідними передумовами реалізації якого, поряд з іншими, є:

- максимального реального збалансування державного бюджету за рахунок оптимізації витрат, посилення контролю за надходженням податків і зменшенням обсягів зовнішніх державних запозичень на міжнародних ринках позикових капіталів, що сприятиме позитивним очікуванням щодо довгострокової стабільності національної валюти;
- зниження і забезпечення низьких темпів інфляції як монетарної передумови підвищення довіри до національної валюти;
- поступове зменшення присутності НБУ на валютному ринку за рахунок часткової лібералізації руху капіталу;
- заборона здійснення розрахунків у валюті між резидентами і нерезидентами на внутрішньому ринку;
- запровадження обмежень на кредитування банками споживчих потреб фізичних осіб в іноземній валюті;
- активізація довгострокового рефінансування банків у національній валюті під інвестиційні вкладення;
- сприяння розвитку альтернативних фінансових інструментів мобілізації заощаджень населення як альтернативи банківським депозитам та інвестиціям у спекулятивне придбання нерухомості.

У зв'язку з обмеженими можливостями позичати заміщення валют і доларизація не є повністю незалежними. Тому на доларизацію може впливати баланс зовнішньої торгівлі або рахунок поточних операцій через те, що агенти не можуть компенсувати торговельні потоки фінансовими інструментами. В умовах розвиненого фінансового ринку експортери могли б конвертувати ці гроші в національну валюту для внеску в депозити, цінні папери й інші інструменти. Але оскільки їх вибір обмежений, а вторинний ринок малоактивний, то структура портфеля експортерів залежить від первинного припливу валюти.

Запобігти вже наміченій тенденції прояву «фінансової крихкості» та деяких механізмів моделі «раптової зупинки» можливо, зміцнюючи довіру до національної грошової одиниці, тим самим стимулюючи процес розвитку механізму заощадження й нагромадження фірмами внутрішніх гривневих інвестиційних ресурсів. У країні зараз багато банківських установ зі стовідсотковим іноземним капіталом, більше двох десятків банків з іноземними інвестиціями. Участь іноземного капіталу в українській банківській системі досягла 25%. Не виключено, що продаж двох або трьох крупних національних банків збільшить цей показник якщо не до 50%, то, мінімум, до 40%. Тобто серйозні побоювання щодо поглинання вітчизняного банківського сектора іноземним капіталом та загрозу втрати грошово-кредитного суверенітету країни зовсім не безгрунтовні: банки з іноземним капіталом у разі отримання вирішального впливу на економічний розвиток країни навряд чи переслідуватимуть ті ж інтереси, що й українські. Також це спричиняє вплив прибутку з країни, оскільки філіали не беруть участі у процесі формування капіталу.

Вітчизняна банківська система не настільки розвинена, щоб конкурувати з філіалами зарубіжних колег. Навіть Росія, яка об'єктивно має міцнішу й більш злагоджену банківську систему, вважає передчасним створення філіалів банків західних країн і виступає за необхідність забезпечення рівних конкурентних умов для всіх кредитних організацій, що надають банківські послуги. А це означає, що контроль іноземних банків росіянам не загрожує. У Мексиці продаж державних банків іноземцям спровокував

дефіцит кредитних ресурсів в економіці. А допуск іноземного капіталу в банківський сектор Польщі, точно кажучи, зруйнував банківську систему.

Учені пропонують декілька способів збереження стійкості існуючої фінансової системи. Наприклад, обмеження частки іноземного капіталу на рівні 25%. Ризик зниження стабільності роботи банківської системи потребує, по-перше, розробки чіткого механізму відбору потенційних претендентів на купівлю значної частки вітчизняного банку чи заснування банку з іноземним капіталом. По-друге, з метою підтримки стабільності роботи банківської системи, що є стратегічно важливим чинником для подальшого розвитку вітчизняної економіки, доцільно застосовувати протекційні заходи: встановити максимальну частку іноземного капіталу в капіталі української банківської системи. Зі світової практики відомо, що оптимальне значення цього обмеження, яке дає змогу залучати іноземний капітал в економіку, не допускаючи суттєвого ризику погіршення стабільності роботи банківської системи, становить 49%.

Для того щоб позбутися негативних наслідків неофіційної доларизації і не втратити повністю національного грошово-кредитного суверенітету, Національному банку України варто активізувати чинники, що нейтралізують негативні ефекти неофіційної доларизації, та знайти етичний компроміс із суверенітетом споживачів.

Етичний компроміс М. Аллі розглядає як один з елементів рівноваги економічної системи: «Основна проблема, що постає перед будь-яким урядом, полягає в установленні соціально й політично прийняттого компромісу. При цьому головне завдання економіста має полягати в тому, щоб визначити такі методи зміни розподілу доходів у політично бажаному напрямі, які б не підірвали умови функціонування економіки ринків, тому що тільки вона може забезпечити ефективність» [1].

### Список літератури

1. Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле. – М. : НИЦ Наука для общества, 1998. – 304 с.

2. Бодаковський В. Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами / В. Ю. Бодаковський // *Фінанси України*. — 2005. — № 1. — С. 106–112
3. Бюлетень НБУ. — 2007. — № 1.
4. Гальчинский А. Валютный фальстарт. Может ли НБУ проводить независимую политику? / А. Гальчинский // *День*. — 2005. — 157 с.
5. Красавина Л. Пути совершенствования научных основ денежно-кредитной политики / Л. Красавина // *Денежно-кредитная и валютная политика: научные основы и практика*. — М. : Финансы и статистика, — 2003. — 296 с.
6. Любунь О. Фінансова стратегія банків з довгострокового кредитування підприємств / О. Любунь // *Банківська справа*. — 2006. — № 3. — С. 80–86
7. Моисеев С. Международные валютно-кредитные отношения : учеб. пособие / С. Моисеев. — М. : Дело и сервис. — 2003. — 576 с.
8. Пионтковский Р. Долларизация, изменчивость инфляции и неразвитые финансовые рынки в переходных экономиках / Р. Пионтковский // *Консорциум экономических исследований и образования : научный доклад*. — М. : EERC. — 2003. — № 03/02.
9. Розмаинский И. В. «Гипотеза финансовой нестабильности» Мински: теория делового цикла XXI века [Электронный ресурс] / И. В. Розмаинский. — Режим доступа: <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/fragilation.htm>. — Загл. с экрана.
10. Скрипник А. Долларизація економіки та динаміка валютних активів домашніх господарств / А. Скрипник, Г. Варваренко // *Вісн. Нац. банку України*. — 2003. — № 2. — С. 8–16.
11. Шаповалов А. Стратегические направления курсовой политики Украины в условиях устойчивого экономического развития / А. Шаповалов // *Зеркало недели*. — 2005. — № 43.
12. Шумська С. Готівкові кошти населення в іноземній валюті як фінансовий ресурс економіки / С. Шумська // *Наук. зап. НаУКМА : 36. наук. пр. Серія «Економічні науки»*. — Т. 30. — С. 47–53.
13. Claessens S. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? / S. Claessens // *Journal of Banking and Finance*. — 2001/25.
14. Clarke G. Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries / G. Clarke. — 2001.
15. Kinnon M. Peel Credible Economic Liberalizations and Over borrowing / M. Kinnon.
16. Denizer C. The Political Economy of Financial Repression in Transition Economies / C. Denizer, R. Desai, N. Gueorguiev // *The paper was prepared for delivery at the annual meeting of the American Political Science Association*, — September 1998. — P. 3.

17. Eichengreen B. Hausmann R. Exchange Rate and Financial Fragility / B. Eichengreen // NBER Working Paper, – 1999. – № 7418. – P. 1–54.
18. Calvo G. Capital Flows and Capital-Market Crises: The Simple Economics of Sudden Stop/ G. Calvo / Journal of Applied Economics. – 1998. – Vol. 1. – P. 35–54.
19. Dukic D. Monetary Sovereignty – Some Theoretical and Empirical Considerations Development and International Cooperation / D. Dukic. – 1995. – vol. 11. – № 21–1. – P. 225–248.
20. Keynes J. M. A Tract on Monetary Reform / Keynes J. M. – London: Macmillan. – 1971. – vol. 4. – 124 p.
21. Hatt W. Economist and the Public: A Study of Competition and Opinion / W. Hatt. – London: Jonathan Cape, – 1936 c.

## РОЗДІЛ 6. СТРАХУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### 6.1. Теоретичні засади страхування суб'єктів господарювання

Страховання – одна з найдавніших категорій суспільних відносин. Термін «страховання» усталився на українських землях за часів розвитку відповідних послуг у Російській імперії в XIX ст., має російське походження, відбиваючи зміст слова «страх» у значенні «ризик». Але в Росії інститут страхування був досить пізнім запозиченням з країн Західної Європи. У більшості з них термін зберіг зв'язок з латинськими коренями. В їх основі – слова «*securus*» і «*sine*», які означають «безтурботний». Таким чином, первісно поняття «страховання» розвивало ідею захисту та безпеки. В англійському словнику страхових термінів поняття «страховання» (*insurance*) визначається як «система передання ризику і його комбінування».

Слід розмежовувати ризики окремих суб'єктів господарювання, якими є будь-які комерційно незалежні юридичні особи (малі фірми, комерційно самостійні науково-дослідні колективи, ініціативні групи тощо), і ризики фізичних осіб (незалежних учених, винахідників, раціоналізаторів тощо), підрозділів великих компаній та інших установ, які перебувають на комерційному розрахунку, проводять дослідження, а також займаються інноваційним підприємництвом.

В економічній літературі є різні підходи щодо трактування самого поняття «ризик». У теоріях статистичного оцінювання рішень і розпізнавання образів під ризиком розуміють математичне очікування функції негативних наслідків (шкоди) під час розрахунку оцінки параметрів математичної моделі або структури [6]. Вітчизняні

дослідники наголошують, що «за таким підходом у випадку появи певної надзвичайної ситуації негативні наслідки матимуть окреслену величину, і вже потім визначається ймовірність її появи. Ризик — це гіпотетична можливість шкоди» [3, с. 68]. Близькими до поняття ризику є небезпека і вразливість, які аналізуються за умов надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру. Небезпека розраховується на основі теорії припущень, а вразливість залежить від міри підпадання певного об'єкта під вплив ризикової події.

У цілому зауважимо, що поняття «ризик» по-різному трактується в тих галузях знань, де воно є ключовим. Поширеним є наступне трактування: ризик — це об'єктивне явище, його вимірювання можна здійснити математичним шляхом за допомогою теорії ймовірності та закону великих чисел.

Визнання випадку ризиковим передбачає існування суттєвої небезпеки і встановлення середнього розміру можливих збитків за певний проміжок часу.

Конкретний ризик пов'язується з певним об'єктом (життям, здоров'ям, майном і т. ін.), котрий може зазнати збитків на визначений час та при обумовлених обставинах.

Слід зазначити, що ризик не є постійною величиною, тому важливо спостерігати за його розвитком, тобто:

- ідентифікувати (виявляти);
- визначати потенційну небезпеку;
- знаходити засоби зниження і подолання;
- організовувати роботу щодо управління ним.

Управління ризиком — сукупність послідовних заходів антиризової діяльності, застосування яких має комплексний, системний характер. Управління ризиком передбачає розробку та реалізацію економічно обґрунтованих для даного підприємства рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення вихідного рівня ризику до прийняттого кінцевого рівня. Управління ризиком базується на результатах оцінки ризику, техніко-технологічному та економічному аналізі виробничого потенціалу та середовища функціонування підприємства, маркетингових та інших дослідженнях.

Повністю уникнути ризику практично неможливо, але, знаючи джерело втрат, підприємець здатний знизити загрозу, зменшити

вплив несприятливих чинників. До методів уникнення ризику можна віднести відмову від ненадійних партнерів та ризикових проектів, припинення ризикової діяльності.

Мінімізація ризиків допускається за умов упровадження таких заходів: стратегічне планування діяльності, розробка бізнес-плану; моніторинг соціально-економічного і нормативно-правового середовища; активний цілеспрямований маркетинг; використання технічних захисних заходів; удосконалення процедур прийняття рішень. Мінімізації інноваційного ризику досягають за допомоги різних стратегій: диверсифікації напрямів досліджень і диверсифікації впровадження інноваційних проектів; страхування прикладних науково-дослідних робіт; комплексного використання двох або трьох зазначених методів. Що ж до мінімізації ризику замовника, то вона досягається, в основному, за рахунок страхування виконуваних робіт і частково – диверсифікації напрямів досліджень.

Розподіл ризику – це метод, що передбачає розподіл великих втрат від прийняття рішень між партнерами. Така форма зниження ризику передбачає об'єднання зусиль і коштів підприємців у венчурний капітал для вирішення спільних економічних проблем, тобто: диверсифікацію збуту і поставок; диверсифікацію видів діяльності та зон господарювання; розподіл відповідальності між учасниками виробництва; диверсифікацію інвестицій; розподіл ризику в часі. Диверсифікація напрямів досліджень означає, що водночас проводяться дослідження, які належать до різних наукових напрямів і навіть галузей і мають різний рівень готовності. Це дає змогу знизити інноваційний ризик, оскільки, як правило, з багатьох проектів хоча б один або кілька дадуть комерційні результати. Диверсифікація впровадження інноваційних проектів передбачає, що один і той самий проект упроваджується (якщо це можливо) на різних виробництвах і в різних галузях господарства. Це істотно підвищує можливість того, що хоча б в одному випадку впровадження дасть комерційний результат. Проте диверсифікація впровадження інноваційних проектів має істотні обмеження. Для того щоб її здійснювати, проекти мають бути за своїми параметрами багато-профільними і придатними для впровадження на різних виробництвах і в різних галузях. А на практиці проекти здебільшого розраховані на досить вузьку сферу застосування.



Локалізація ризику передбачає створення венчурних підприємств або спеціальних підрозділів для ризикових проектів. Компенсація ризику припустима за таких умов: створення системи ресурсів (взаємне страхування); використання ризикових надбавок («премій» за ризик, тобто самострахування); застосування штрафних санкцій; використання застави.

Досить ефективною може бути передача ризику: пошук гарантів, поручителів, страхування інноваційних ризиків.

У світовій практиці набуває поширення кредитно-страховий принцип організації досліджень, який у найзагальнішому вигляді полягає в тому, що в одному механізмі поєднуються і паралельно використовуються кредитування і страхування досліджень. Для їх проведення надається кредит, який має бути повернений після закінчення дослідження із суми гонорару, сплаченого за його виконання. Паралельно страхується виконання прикладних науково-дослідних робіт. Страхова компанія забезпечує страхування розробок і кредитів, виданих під них, а також виплату неустойок у випадку порушення умов договору.

Багатоваріантність та труднощі з'ясування ризиковості ситуації, складність подолання наслідків обумовлюють необхідність організації страхування.

Для відшкодування збитків (цей процес ще має назву «фінансування ризику») з найменшими витратами застосовують два методи:

- прийняття ризику на основі самострахування. Це передбачає оплату збитків за рахунок самої фірми, що потребує формування резервного фонду на покриття можливих збитків;
- передачу ризику страховій компанії, яка має намір узяти на себе управління ризиком.

Існують визначення, в яких страхування подають як вид господарської діяльності, заснований на платності й солідарності, що має на меті покриття майбутніх збитків чи забезпечення потреби, викликаной настанням випадкової й разом із тим статистично обчислюваної події [11, с. 12]. Страхування, за А. Манесом, є господарською операцією, що базується на взаємності й має на меті покриття майнових потреб, що випадково виникають та підлягають оцінці [7, с. 30].

У ранніх роботах радянських дослідників страхування розглядалося лише як допоміжний інструмент державного регулювання

економіки. Інше ставлення до страхування демонструють більш пізні дослідники.

Т. А. Федорова зазначає, що страхування належить до найінтегрованіших форм фінансової діяльності завдяки розвитку механізмів співстрахування та вторинного розміщення ризику [13, с. 53]. Р. Т. Юлдашев та Ю. Н. Тронін визначають страхування як систему суспільних відносин, засіб захисту економічних інтересів суб'єкта господарювання, вид діяльності та бізнесу [18, с. 15]. На думку В. М. Фурмана, «страхування як економіко-правове і соціальне явище є інституційною формою економічних відносин щодо перерозподілу національного доходу, акумулювання, примноження й витрачання коштів страхового фонду, що будуються з урахуванням солідарності в розподілі та перерозподілі ризику, від платності у забезпеченні необхідного захисту життя, здоров'я, працездатності населення, майнових інтересів фізичних і юридичних осіб та їх відповідальності перед третіми особами у разі завдання шкоди...» [16, с. 35–36].

Таким чином, у деяких дослідженнях страхування на перший план висувається статистична значущість спостережень подій страхування. Наприклад, страхування є відшкодуванням дії, що сталася з людиною через взаємність, організовану за законами статистики.

Слід розглянути страхування з позицій необхідного елемента виробничих відносин. Деякі науковці висвітлюють провідну роль страхування на етапі виробництва, посиляючись на те, що підприємці передають частину своїх ризиків в управління страховику на засадах платності.

Існує думка, що страхування належить до сфери обміну, тому що воно «надає послуги» [9, с. 34]. Така позиція підкріплюється тим, що у міжнародних стосунках угоди страхування причисляють до торговельних угод. У літературних джерелах є посилання на те, що ознаки страхування були вже у третьому тисячолітті до нашої ери, коли торгівцям видавали грошову позику, скажімо, на створення «спільної каси», щоб захистити їх інтереси на випадок втрати вантажу під час перевезення. Поступово люди доходили висновку про доцільність страхування не лише в разі перевезення вантажів, а й у багатьох сферах свого життя та діяльності [10, с. 48].

С. Е. Саркісов відзначає, що більш розповсюдженим є включення страхування у споживання на тій підставі, що воно є процесом запобігання руйнації благ, який потребує організації охоронної діяльності. У зв'язку з цим страхування розглядається разом із споживанням [12, с. 20–21].

В. Д. Базилевич, аналізуючи дане положення, звертає увагу на наступні моменти, які ми повністю поділяємо: «По-перше. Далеко не всі види страхування забезпечують саме охоронну діяльність, спрямовану на зменшення обсягу знищення благ, зокрема це не стосується страхування пенсії, довічного страхування і т. ін. По-друге, споживання потерпілим відшкодованої страхової суми на відновлення, приміром, утраченого майна, не означає його примноження. Воно тільки означає, що відбувся розподіл збитків серед широкого загалу страхувальників, які дещо обмежили своє споживання і тим самим сприяли відшкодуванню збитків потерпілому, фактично врятували його від загибелі чи банкрутства. По-третє, не дивлячись на те, що страхування покликане виконувати як упереджувальну (превентивну), так і репресивну функції, збереження як головної функції компенсації збитків свідчить про те, що ця галузь економіки, як і будь-яка інша, не здатна запобігти втратам, пов'язаним із пошкодженням чи знищенням благ. Отже, щоб втрати для постраждалих від реалізованих страхових подій були менші, їх розподіляють серед багатьох. Таким чином, звідки б не розпочинати розглядати явище страхування, повертаємось до того, що місце його – у системі розподільних відносин (розподілу та перерозподілу)» [1, с. 20 – 21]. Таку позицію підтримує Л. І. Рейтман, який зазначав, що «термін «страхування» виражає перерозподільні відносини з приводу відшкодування збитків... Перерозподільні відносини, притаманні страхуванню, пов'язані, з одного боку, з формуванням фіксованих страхових платежів, а з іншого – з відшкодуванням збитку із цього фонду учасникам страхування» [14, с. 4].

Питання про природу і межі страхових відносин належить до числа дискусійних. У цій ситуації чітко позначилися гострі протиріччя між можливостями страхової справи впливати на розвиток економіки і жорсткими рамками обмежень страхової діяльності державою. Слід уточнити, в чому полягає сутність страхування.

Як економічна категорія страхування має такі ознаки.

1. *Відносини страхування мають ризиковий та ймовірний характер.* Їх суб'єктами є страхувальники і страховики, які утворюють страхові співтовариства.

Потребу в страхуванні викликає саме чинник ризику і необхідність покриття можливих збитків у результаті прояву цього чинника. Аналіз ризиків дає можливість поділити їх на дві групи: страхові і нестрахові.

*Нестрахові ризики* – ризики, для яких неможливо визначити ймовірність та розмір пов'язаних із ними збитків. Як правило, страховики не беруть на себе відповідальність за цими ризиками. До нестрахових причисляють, наприклад, політичні ризики. Вони передбачають настання таких подій, як: зміна уряду, війна, революція; обмеження вільної торгівлі; необґрунтовані надмірні податки; обмеження вільного обміну валют.

Деколи, якщо з'являються дані для об'єктивної оцінки ризиків і точного визначення шкоди, нестрахові ризики переводять у ранг страхових.

*Страхові ризики* повинні відповідати наступним вимогам:

- ймовірність виникнення має бути більше 0, але менше 1;
- випадковість реалізації;
- можливість співвіднесення випадковості з кількістю подібних об'єктів;
- ризик повинен мати об'єктивний характер і не залежати від волевиявлення зацікавлених сторін, наприклад, страхувальника;
- час прояву ризику не можна визначити завчасно;
- наслідки не мають бути катастрофічними.

Як елемент системи економічних відносин страхування тісно пов'язане з підприємництвом, для якого характерна готовність іти на ризик, організаційно-господарське новаторство та ефективні способи використання і збереження ресурсів. Природа підприємницької діяльності так само, як і незахищеність людини від зовнішніх несприятливих для неї впливів, обумовлює виникнення певних страхових інтересів, що закріплюються у відповідних договорах страхування. Динаміка страхових інтересів, у свою чергу, обумовлює появу нових форм страхування і нових видів страхових продуктів.

2. *Страховання відбувається за рахунок коштів страхового фонду, який утворюється завдяки спеціальним внескам юридичних і фізичних осіб, призначеним для відшкодування заздалегідь передбачених збитків. На відміну від фінансів, кошти страхового фонду можуть бути представлені не тільки у грошовій, а й у натуральній формі. При цьому вони можуть перерозподілятися тільки серед замкнутого кола осіб.*

У цілому, суспільна практика виробила три основні організаційні форми страхового фонду:

- централізовані резерви держави в натуральній та грошовій формі;
- фонди самострахування окремих суб'єктів господарювання (самострахування);
- фонди, які створюються страховиками (страховими організаціями).

Розмір і структура фондів, які використовують з метою страхового захисту юридичних і фізичних осіб, залежать від багатьох чинників: концепції формування фонду, стану розвитку економіки, співвідношення форм власності, методів залучення коштів для реалізації соціальних програм, традицій населення, міжнародних відносин тощо.

Наприклад, страховий захист через створення страхового фонду суспільства потребує акумуляції частини валового продукту. До *сукупного фонду страхового захисту* належать централізовані натуральні та грошові резерви держави, децентралізовані фонди у частині, що використовується на покриття шкоди, завданої стихійними та іншими непередбачуваними подіями, – самострахування, а також фонди, створювані методом страхування. У межах цих форм страхового захисту може існувати багато видів фондів цільового призначення.

Прикладом створення сукупного фонду страхового захисту може бути соціальне страхування, що є механізмом реалізації соціальної політики держави, основою організації соціального захисту населення. Завданням соціального страхування є надання матеріальної допомоги непрацездатним громадянам (дітям, пенсіонерам, інвалідам); відшкодування втраченого трудового доходу в періоди

хвороби, догляду за дітьми, безробіття; надання медичної допомоги, охорона дитинства і материнства; перерозподіл доходів і вирівнювання рівня життя різних соціальних груп населення.

Самострахування має місце тоді, коли суб'єкт господарювання самостійно створює натуральні або грошові резерви.

3. *Матеріальні наслідки збитків перерозподіляються між усіма платниками страхових внесків.* Причому центральною ланкою у трактуванні сутності страхування вважається замкнута розкладка збитків між зацікавленими учасниками такої розкладки й обов'язкова прив'язка до можливості настання та наслідків страхового випадку. Випадковий же характер настання надзвичайних подій, властивий ризикам, та нерівномірність завдання збитків уможливили використання способу солідарної замкнутої розкладки збитків.

Отже, на стадії утворення страхового фонду, з огляду на його компенсаційне призначення, страхові відносини мають характер розподільних відносин, а на стадії його використання вони мають винятково перерозподільний характер незалежно від способу його утворення.

4. *Страхова діяльність є самоокупною.* У сучасних умовах страхування стає важливим напрямом підприємницької діяльності й розглядається як окрема галузь (індустрія). Воно виступає, з одного боку, заходом захисту бізнесу і добробуту людей, а з іншого – видом діяльності, що приносить прибуток. Природно, що кожна страхова компанія, як і будь-яке інше підприємство, має власне фінансове господарство, з допомогою якого забезпечує свою статутну діяльність. У цій частині страхування можна трактувати як сферу фінансів підприємств і галузей.

*Страхування*, таким чином, являє собою систему економічних відносин, що включає сукупність форм і методів формування цільових коштів та їх використання на відшкодування збитків за різних непередбачених несприятливих явищ (ризиків), а також на надання допомоги громадянам при настанні визначених подій в їхньому житті.

Основними цілями страхування є:

а) підтримка суб'єкта господарювання, що потрапив у кризову ситуацію, шляхом компенсації матеріальних збитків, передбачених договором страхування, спрямованого на збереження виробничих ресурсів, тобто дотримання інтересів суб'єктів господарювання;

б) спостереження за ефективним використанням економічних об'єктів, покликане забезпечити захист інтересів усіх суб'єктів господарювання.

Зміст страхування розкривається в його *функціях*. Найважливішими серед них вважаються:

– *ризикова*, оскільки страхування пов'язане з ризиковим характером виробництва. У рамках дії даної функції здійснюється перерозподіл грошової форми вартості серед учасників страхування у зв'язку з наслідками випадкових страхових подій;

– *попереджувальна*, тому що значна частина перерозподільних відносин пов'язана з функціонуванням попереджувальних заходів щодо зменшення страхових ризиків. Разом із тим, організація цих відносин часто залежить від рівня захищеності майна і життя страхувальників, від настання страхової події;

– *ощадна*, бо довгострокові види страхування є засобом накопичення населенням коштів до настання певної події в їхньому житті аж до закінчення терміну страхування. Особисте страхування поєднує ризикову й ощадну функції;

– *стабілізаційна*. У сучасній економіці страхування виступає у ролі найважливішого стабілізатора процесу суспільного відтворення. Постійне збільшення суспільного багатства, що накопичується, й ускладнення техногенних, економічних і соціальних ризиків, що загрожують його збереженню і збільшенню, вимагають створення ефективної і масштабної системи страхових фондів, призначених для своєчасної компенсації непередбачених матеріальних збитків.

Аналіз сутності страхування дозволяє зробити висновок, що страхування – це система економічних відносин, що включає, поперше, утворення за рахунок внесків юридичними і фізичними особами спеціального фонду і, по-друге, його використання для відшкодування збитків у разі втрати майна внаслідок стихійних лих або інших несприятливих випадкових явищ, а також для надання громадянам допомоги при настанні певних подій у їхньому житті.

Потребу у страхуванні викликає саме чинник ризику і необхідність покриття можливих збитків у результаті прояву цього чинника. Суть теорії страхування полягає в тому, що страхова подія не є об'єктом страхування. Цим об'єктом виступає ризик, що може матеріалізува-

тися у збитках або лишитися тільки ризиком. Отже, ризик обумовлений випадковими подіями або явищами, з приводу яких виникають страхові відносини.

Економічну категорію страхування характеризують такі ознаки: відносини страхування мають ризиковий характер; кошти страхового фонду утворюються за рахунок спеціальних внесків юридичних і фізичних осіб і призначаються для відшкодування заздалегідь передбачених збитків; кошти страхового фонду, на відміну від фінансів, можуть бути представлені в натуральній формі; кошти страхового фонду можуть перерозподілятися тільки серед замкнутого кола осіб; матеріальні наслідки збитків перерозподіляються між усіма платниками страхових внесків; страхова діяльність є самоокупною. У результаті еволюції інституту страхування сформувалися наступні його цілі, що знайшли відображення в законодавстві про страхування:

а) підтримка суб'єкта господарювання, що потрапив у кризову ситуацію, шляхом компенсації матеріальних збитків, передбачених договором страхування, спрямованим на збереження виробничих ресурсів, тобто дотримання інтересів суб'єктів господарювання;

б) спостереження за ефективним використанням економічних об'єктів, покликане забезпечити захист інтересів усіх суб'єктів господарювання.

Перехідна економіка дає додаткові підстави для пізнання сутності страхування. Методологічні питання прогнозування розвитку страхування потребують розуміння терміна «віртуальна економіка», який з'явився і активно використовується останнім часом, хоча його значення є досить розпливчастим. Американські дослідники в середині 1998 р. назвали економіку Росії «віртуальною економікою», тобто фактично ввели новий термін, абсолютно придатний і для України. Віртуальна економіка базується на оманливому уявленні про всі найважливіші параметри, оскільки не оперує реальними грошима і реальними цінами. Віртуальна економіка має глибоке коріння і використовується як синонім «фіктивності», «неринковості».

За визначенням А. А. Гриценка, «... існує реальність, що проявляється в певних явищах і процесах, які стають відносно само-



стійними. Потім реальність з цих форм іде, втрачається, зникає, але вони продовжують своє життя. За ними немає тієї реальності, яка була, але водночас вона є в них. Ця єдність відсутності (за зовнішніми формами) і присутності (у зовнішніх формах) реальності виражається поняттям віртуальності» [2, с. 54].

Страховання в умовах наявності ознак «віртуальної економіки» трансформується у псевдостраховання. Страхові схеми та інші елементи псевдостраховання (зворотне медичне страхування чи організація фінансових «схем» для підприємств за допомогою майнового страхування), як правило, не мають на меті формування резервів і не вимагають від компаній, що займаються ними, значних обсягів власного капіталу. Схематично сутність інституту страхування в умовах перехідної економіки унаочнено на рис. 6.1.

Аналіз доводить, що «віртуальна економіка», яка не оперує реальними грошима і реальними цінами, проектує на страхові відносини, що мають як родові, так і специфічні ознаки страхового захисту розширеного відтворення, прояви «фіктивності», «неринковості». Маючи зовні форми страхування, останнє обслуговує інтереси тіньової економіки.

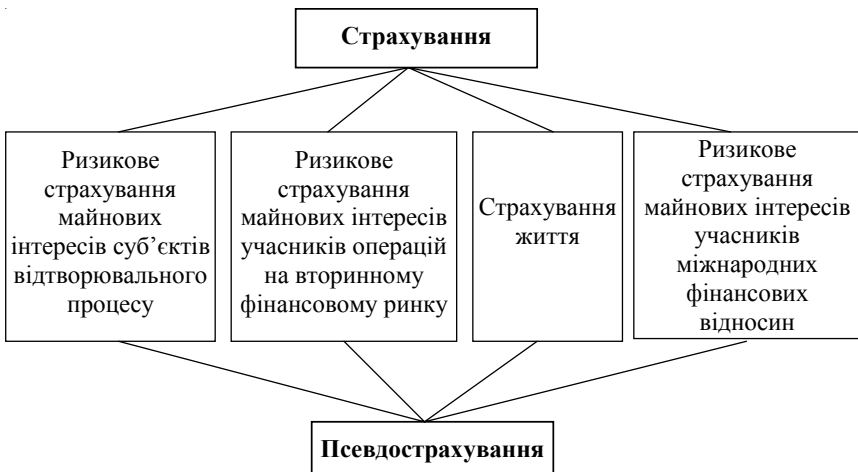


Рис. 6.1. Трансформація страхування в перехідній економіці інверсійного типу

Страховання має свій економічний зміст і відповідні йому форми прояву, що виражаються в їх функціях: формуванні спеціалізованого страхового фонду коштів; відшкодуванні збитків і особистого матеріального забезпечення громадян; попередженні страхового випадку і скороченні розміру збитків від стихійних лих і нещасних випадків.

За сучасних умов економічне значення страхування не вичерпується тільки його гарантійними функціями і функціями, що відшкодовують збитки. Фінансові ресурси, акумульовані у страхових фондах, є істотним джерелом інвестицій в економіку, що дає можливість виділити окрему інвестиційну функцію страхування.

Її сутність полягає в тому, що за рахунок тимчасово вільних коштів страхових фондів відбувається фінансування економіки. Страхові компанії накопичують у себе великі суми коштів, призначених відшкодувати збитки, але доти, доки не настав страховий випадок, вони можуть бути інвестовані. Тому страхові організації фактично виконують для своїх клієнтів відразу дві функції: гарантійну, пов'язану з компенсацією ризику, й інвестиційну, що полягає у прирості капіталу.

Можливості страхової компанії щодо участі в інвестиційному процесі визначаються її інвестиційним потенціалом. Останній означає сукупність коштів, що є тимчасово чи відносно вільними від страхових зобов'язань і використовуються для інвестування з метою отримання інвестиційного доходу. Інвестиційний потенціал страхової компанії є змінною величиною, на нього впливають: обсяг страхових премій, що збираються; структура страхового портфеля; збитковість чи прибутковість страхових операцій; умови державного регулювання формування страхових фондів; терміни страхових договорів; обсяг власних коштів.

У розвинених країнах світу страхові компанії за потужністю й розмірами проведених інвестиційних вливань конкурують із такими загальноновизнаними інституціональними інвесторами, як банки та інвестиційні фонди.

Реалізація інвестиційного потенціалу в конкретні інвестиційні проекти означає формування у страховика інвестиційного портфеля, що являє собою сукупність фінансових інструментів, отри-

маних страховою компанією в процесі інвестування коштів і призначених для одержання інвестиційного доходу. Формування інвестиційного портфеля здійснюється відповідно до ухваленої в страховій компанії інвестиційної політики і з урахуванням принципів розміщення страхових фондів. Інвестиційний портфель характеризує розміри і структуру інвестиційних вливань у конкретному звітному періоді і будується з урахуванням цілей кожної страхової компанії.

На мікрорівні інвестиційний потенціал характеризує можливість окремої страхової компанії стабільно і гарантовано здійснювати виплати в разі страхових випадків. Тому, крім загальних показників, що характеризують інвестиційний потенціал, доцільно виділити специфічні показники, що дають оцінку використання даного потенціалу в страхових цілях.

По-перше, успішна інвестиційна діяльність дозволяє страховій організації використовувати частку отриманого інвестиційного доходу для покриття негативного фінансового результату по прямих страхових операціях у випадках підвищення збитковості як за нерівномірного розподілу чи ризику настання катастрофічних ризиків, так і за високої конкуренції та демпінгу тарифів на страховому ринку. У цій ситуації оцінка інвестиційного потенціалу має даватися через показник співвідношення страхових виплат і премій (в обсязі нетто-ставки). Якщо значення даного показника більше одиниці, це свідчить про використання інвестиційного доходу для покриття збитків на більш високому рівні, ніж дозволяють страхові тарифи. Відповідно, чим більше даний показник перевищує одиницю, тим ефективніше реалізувався інвестиційний потенціал.

По-друге, інвестиційна діяльність дозволяє страховику залучати страхувальників до участі в прибутку через систему нарахування бонусів чи повернення частки страхового внеску. При цьому роль інвестиційного потенціалу характеризується через показник величини інвестиційного відсотка, що нараховується на страхові суми по договорах страхування життя, і показник розміру частини страхового тарифу, що повертається.

По-третє, інвестиційний дохід може бути джерелом приросту власного капіталу страхової компанії, що також використовується

в надзвичайних ситуаціях для покриття страхових зобов'язань. У цьому випадку інвестиційний потенціал буде характеризувати показник частки прибутку, що спрямовується на збільшення власного капіталу.

Страховий ринок України не є поки що серйозним інструментом акумуляції грошей населення і через свою нерозвиненість не залучає іноземних і вітчизняних стратегічних інвесторів. На сучасному етапі кількість страхових компаній постійно змінюється, що обумовлено як станом ринку, так і змінами в законодавчій базі, що регулює страхові відносини. Можна спостерігати й ситуацію бездіяльності страховиків за наявності їх в єдиному реєстрі.

Відносно новим явищем є поява страхових груп, що дозволяє забезпечувати реальну інфраструктуру обслуговування страхового бізнесу. У цілому, через афілійованість великої кількості страхових компаній у фінансово-промислові групи не можна розраховувати на проведення ними класичних видів страхування, які дозволяють керувати ризиками.

У найближчій перспективі має закріпитися тенденція до укрупнення страхових компаній. Швидка консолідація у страховому секторі можлива тільки в результаті економічної кризи (як було в Росії) чи різкого посилення жорсткості регулювання.

Багатоваріантність та труднощі з'ясування ризиковості ситуації, складність подолання наслідків обумовлюють необхідність оптимізації організації страхової діяльності.

Для відшкодування збитків (цей процес ще має назву «фінансування ризику») з найменшими витратами застосовують два методи:

- прийняття ризику на основі самострахування. Це передбачає оплату збитків за рахунок самої фірми, що потребує формування резервного фонду на покриття можливих збитків;

- передача ризику страховій компанії, яка має намір взяти на себе управління ризиком.

Слід ураховувати дію ефекту заміщення, що реалізується через самострахування та формування страхових фондів різними структурами у грошовій формі (механізм хеджування на біржовому ринку та кептивне страхування). При цьому вирішальну роль відіграє оцінка ефективності страхування ризиків, що визначає

сукупну вигоду або економію витрат, обумовлену проведенням страхових операцій. Стосовно української дійсності ефективність характеризується перевищенням витрат «без страхування» над витратами з урахуванням страхування. Необхідно визначати не тільки явні витрати, що пов'язані зі сплатою страхової премії, а й неявні витрати. Наприклад, для юридичних осіб останні виникають внаслідок невикористання альтернативних механізмів управління ризиками, а саме: створення резервних фондів самострахування, на які на банківських рахунках могли нараховуватися відсотки, перенесення ризиків на партнерів по бізнесу, використання коштів на проведення превентивних заходів, відновлення основних фондів, залучення банківських кредитів на подолання наслідків страхових випадків тощо.

До того ж, серед українських підприємців розповсюджений такий «спосіб» управління ризиком, як ігнорування можливості настання несприятливих подій, що взагалі не пов'язано з витратами (ані явними, ані неявними). Водночас, якщо подія відбудеться, витрати, пов'язані з ліквідацією її наслідків, будуть набагато вищими, ніж при використанні будь-яких попередніх заходів управління ризиком. Тому підкреслимо, що, надаючи оцінку ефективності страхування, слід виходити не тільки з передбачуваного розміру страхової премії, а й зі співвідношення «витрати – результат», причому одночасно у двох випадках – без настання страхової події та в разі її реалізації.

Становлення й подальший розвиток ринкової економіки зумовлює необхідність формування страхового ринку.

## **6.2. Страховий ринок: специфічні особливості та регулювання**

Об'єктивна основа розвитку страхового ринку – необхідність забезпечення безперервності виробничого процесу шляхом надання грошової допомоги постраждалим у випадку непередбачуваних несприятливих обставин.

Так, Ю. М. Журавльов підкреслює, що «...страховий ринок – система економічних відносин, яка складає сферу діяльності страховиків і перестраховиків у даній країні, групі держав і в між-

народному масштабі з надання відповідних страхових послуг страхувальникам». Разом із тим, він виділяє і термін «обмежений страховий ринок». Якщо страхування або перестраховування не можуть бути розміщені на страховому ринку якої-небудь іншої країни повністю, то такий ринок є обмеженим [4, с. 19].

Л. О. Орланюк-Малицька визначає страховий ринок як особливу сферу грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [8, с. 69–79].

На думку В. В. Шахова, страховий ринок слід розглядати як систему економічних відносин з приводу страхування. У загальному визначенні він трактує страховий ринок як сукупність страхових організацій [17, с. 24].

Представники вітчизняної економічної науки підкреслюють, що «страховий ринок – це система фінансово-економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страхова послуга, формуються попит та пропозиція на неї. Страховий ринок також є формою організації фінансових відносин у формуванні та розподілі страхового фонду для забезпечення страхового захисту» [15, с. 36–37].

Отже, страховий ринок – система економічних відносин, що виникають між суб'єктами ринку з приводу забезпечення потреби у страховому захисті.

Об'єктом купівлі та продажу на страховому ринку є **страхова послуга**. Страхову послугу може бути надано на договірних засадах (добровільне страхування) або на засадах певних нормативних актів, що визначається суспільними інтересами і реалізується через систему обов'язкового страхування.

В Україні страховий ринок сегментований на ринок страхування життя (*life*) та іншого страхування (*non-life*).

Український страховий ринок наразі класифікується:

1) *по галузях страхування*. При цьому виділяють ринки:

- обов'язкового страхування
- добровільного страхування майна
- добровільного страхування відповідальності
- добровільного страхування життя
- добровільного особистого страхування (за винятком страхування життя);

2) *по видах страхування*. Найвигіднішими для страхових компаній України є наступні види страхування:

- майнове страхування (на випадок стихійних лих)
- страхування цивільної і загальної відповідальності
- страхування фінансових ризиків (переривання бізнесу)
- страхування вантажів
- страхування будівельно-монтажних робіт
- страхування технічних ризиків, у тому числі устаткування від

поломки

- страхування відповідальності роботодавця
- колективне страхування від нещасного випадку
- страхування професійної відповідальності
- медичне страхування.

Страхові послуги диференціюють з урахуванням особливостей забезпечення інтересів як юридичних, так і фізичних осіб.

*Юридичним особам* надаються такі страхові послуги: страхування авіаційних ризиків; страхування будівельно-монтажних ризиків; страхування вантажів; страхування автотранспортних засобів; страхування КАСКО автотранспортних засобів; обов'язкові види страхування на транспорті; обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території України; обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території країн Європи – «Зелена картка»; обов'язкове страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів; добровільні види страхування на транспорті; добровільне страхування цивільної відповідальності; добровільне страхування від нещасних випадків водія, пасажирів та кондукторів; страхування майна та відповідальності тощо.

*Фізичним особам* надаються такі страхові послуги: особисте страхування; страхування професійної відповідальності; страхування майна та відповідальності тощо.

Страхова послуга має споживну вартість, що реалізується у страховому захисті, який набуває форми страхового покриття, та вартість, що відображає страховий платіж (премію).

Сутність *страхового захисту* полягає в накопиченні та витрачанні грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з метою попередження, подолання або зменшення негативного впливу

ризиків і відшкодування пов'язаних із ними втрат. М. С. Клапків зазначає, що одним із найважливіших шляхів оптимізації страхових відносин, який веде у напрямі підвищення їх ефективності, є проблема вибору рівня страхового захисту з огляду на якісну різноманітність ризиків та кількісний обсяг збитковості при їх настанні [5, с. 142].

Взяtimi під страховий захист об'єктами можуть бути фізичні та юридичні особи, їх майно, життєдіяльність (життя, здоров'я, професія) та її результати (прибутки, капітал). Передбачено розподіл страхування на:

- *майнове страхування*, що забезпечує відшкодування збитків, пов'язаних зі втратою чи ушкодженням матеріальних благ;
- *особисте страхування*, що гарантує виплати визначених грошових сум у разі настання смерті, каліцтва, хвороби, при дожитті до визначеного віку людини;
- *страхування відповідальності*, пов'язане з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі чи майну фізичної особи, а також шкоди, заподіяної юридичній особі.

Формою прояву страхового захисту є страхове відшкодування (покриття), яке не може перевищувати розміру прямого збитку, що зазнав страхувальник, та обмежується страховою сумою. **Страхова сума** – грошова сума, в межах якої страховик відповідно до умов страхування зобов'язаний провести виплату в разі настання страхового випадку.

Здійснення страхових виплат залежить від обраної системи страхового забезпечення, розміру і виду франшизи. **Система страхового забезпечення** – це спосіб боротьби зі стихійними, природними, суспільними явищами шляхом формування спеціальних фондів, здатних за будь-яких обставин відшкодувати збитки, завдані окремому членові страхового товариства.

Існує декілька систем страхування:

1) *страхування за дійсною вартістю*. У цьому випадку за основу беруть фактичну вартість майна на момент укладання договору страхування. Страхове забезпечення дорівнює розмірові збитків;

2) *страхування за системою пропорційної відповідальності*. Така система забезпечує лише часткове страхування об'єкта. Розмір



страхового відшкодування прямо пропорційний страховій сумі, визначеній договором, і зворотно пропорційний вартісній оцінці об'єкта страхування;

3) *страхування за системою першого ризику*. Воно дозволяє здійснити виплати страхового відшкодування в розмірі збитку, але в межах страхової суми (перший ризик), тобто збитки понад установлену страхову суму (другий ризик) відшкодуванню не підлягають;

4) *страхування за відновленою вартістю*, яке визначає страхове відшкодування в межах ціни нового аналогічного майна, при цьому не враховується також зношеність постраждалого майна.

**Франшиза** — передбачена договором частина збитків, що в разі настання страхової події не відшкодовується страховиком. Розрізняють умовну і безумовну франшизу. Умовна засвідчує право звільнення страховика від відповідальності за шкоду, якщо її розмір не перевищує розміру франшизи. Збиток підлягає відшкодуванню повністю, якщо його розмір перевищує умовну франшизу. Безумовна франшиза свідчить, що відповідальність страховика визначається розміром збитку за мінусом франшизи.

Вартість страхової послуги визначається розміром **страхового платежу (внеску, премії)** — плати за зобов'язання відшкодувати в разі виникнення страхового випадку матеріальні збитки, що завдані застрахованому майну, або виплатити страхову суму в разі настання певних подій. Страховий платіж сплачується до вступу в дію договору страхування або періодично в передбачені ним терміни.

Розмір страхового платежу залежить від страхового тарифу (брутто-ставки) і страхової суми, періоду страхування та іноді від деяких інших чинників.

**Страховий тариф** — ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування.

Тарифна політика базується на таких принципах:

1. Еквівалентність страхових відносин. Це вимагає того, щоб нетто-ставки відповідали ймовірності збитку, що й забезпечувало б оборотність коштів страхового фонду за тарифний період тій сукупності страхувальників, у масштабі якої визначалися страхові тарифи.

2. Прийнятність розміру страхових тарифів для широкого кола страхувальників (тобто її відповідність платоспроможності попиту).

3. Стабільність розмірів страхових тарифів протягом тривалого часу.
4. Розширення обсягу страхової відповідальності.
5. Забезпечення прибутковості й рентабельності операцій страхування.

Страховий тариф установлюється на певний період. Передбачається, що зібраних страхових премій має бути достатньо для покриття витрат, обумовлених створенням страхової послуги і отриманням прибутків від такої діяльності. Структура страхового тарифу така (рис. 6.2):

$$\text{Брутто-ставка} = \text{нетто-ставка} + \text{навантаження.}$$

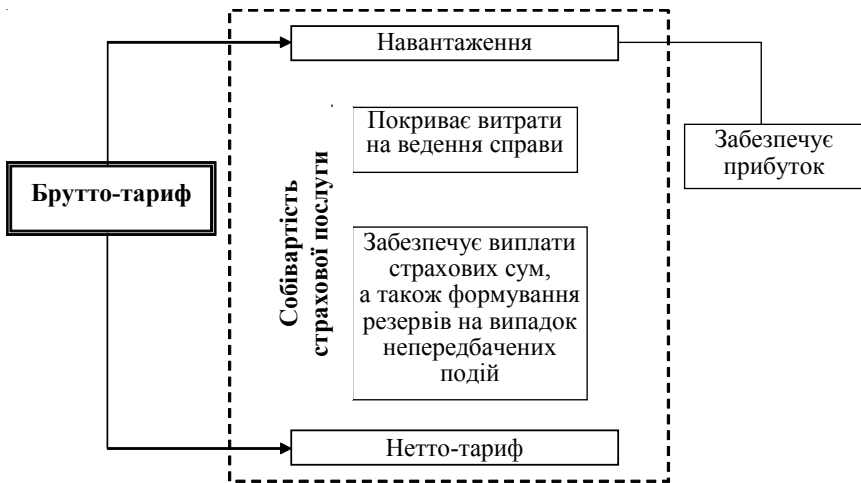


Рис. 6.2. Структура страхового тарифу

*Нетто-ставка* – складова частина страхового платежу, що має забезпечувати страхові відшкодування. Нетто-тариф виражає ціну страхового ризику і використовується для створення фонду страхових виплат, який будується на основі еквівалентності відносин між споживачем та виробником страхової послуги. Тобто, виробник

має зібрати коштів стільки, щоб їх було достатньо для забезпечення виплат у разі настання передбаченої угодою події.

*Навантаження* страхової премії – частка страхового платежу, котра використовується страховою компанією на покриття видатків на ведення справ.

У зв'язку з тим, що страхування передбачає замкнений перерозподіл збитків поміж споживачами страхової послуги, при побудові нетто-ставки спрацьовує рівняння:

$$P=B,$$

де  $P$  – страхові платежі, які відповідають нетто-ставкам;

$B$  – страхове відшкодування.

В умовах жорсткої конкуренції та боротьби за довіру кожного клієнта компанії змушені брати на себе відповідальність і по задалегідь збиткових ризиках. Механізмом, що дозволяє компенсувати коливання і скорочувати потенціал збитків у випадках, коли охоплено дрібні ризики, зосереджені на обмеженому страховому полі, та великі дорогі об'єкти, виступає *перестраховання*.

Але перестраховання не є страховою операцією, його відносять до числа фінансових операцій, що припускають перерозподіл між страховими організаціями створеного первинного страхового фонду.

У перестрахованні беруть участь два страховики: перший – той, що взяв ризик від страхувальника у всій сумі, здійснивши його первинне розміщення. Якщо цей ризик виявляється для нього занадто великим, він виступає в якості *цедента* і звертається до іншого страховика чи до спеціалізованого перестрахового товариства (*цесіонера*) з пропозицією взяти частину ризику на свою відповідальність у вторинне розміщення (рис. 6.3).

Перестраховання не може обмежуватися рамками однієї держави. Прагнення максимально розосередити ризики, неоднорідність останніх та їх сумарна величина припускає проведення операцій перестраховання на міжнародному страховому ринку. Однак вторинне розміщення ризиків за межами держави обумовлює відтік частини зібраних страхових платежів у вигляді комісійних винагород з перестраховання за кордон.

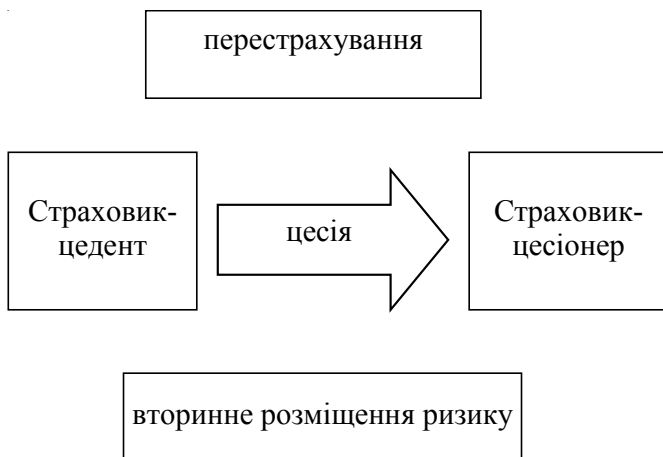


Рис. 6.3. Система перестраховання

Специфіка страхування полягає в тому, що воно одночасно є й об'єктом, і суб'єктом державного регулювання. Це означає, що, з одного боку, страхування регулюється державою, функціонує в рамках як загальних, так і специфічних, застосовних тільки до страхової індустрії, правил. З іншого боку, страхування є елементом державного регулювання соціально-економічних процесів і забезпечення стійкості виробництва і споживання.

Регулювання страхового ринку можуть здійснювати як держава, так і спеціально створені організації, що здійснюють саморегулювання.

**Система державного регулювання** страхового ринку включає наступні складові:

- 1) законодавство, що регулює страхову сферу;
- 2) інституціональну систему державно-правового регулювання страхового ринку;
- 3) непрямі економічні регулятори.

У Законі України «Про страхування» визначається, що державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного

розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховика та захисту інтересів страхувальника.

Відповідно до «Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року», основними принципами розвитку діяльності страхових організацій в Україні є:

- вільний рух капіталів та страхових послуг на території України;
- захист прав споживачів страхових послуг;
- вільний вибір страховика споживачем страхових послуг;
- прозорість діяльності учасників страхового ринку;
- уніфікація процедур страхування;
- використання міжнародного досвіду;
- державне регулювання та нагляд у сфері страхування, а також формування системи попереджувального (*пруденційного*) нагляду;
- невтручання з боку органів державної влади в поточну діяльність учасників страхового ринку;
- узгодження напрямів розвитку страхового ринку з напрямками розвитку фінансового сектора економіки;
- рівність перед законом усіх учасників страхового ринку;
- функціонування страхового ринку на засадах вільної конкуренції.

*Механізм державного регулювання страхового ринку* передбачає:

- удосконалення системи ліцензування страхової діяльності;
- запобігання неплатоспроможності (банкрутству) страховиків;
- упровадження нових інформаційних технологій, електронної звітності страховиків;
- удосконалення моніторингу діяльності страховиків;
- сприяння створенню фондів страхових гарантій, фондів гарантування страхових виплат за договорами страхування життя;
- забезпечення першочерговості задоволення вимог страхувальників у загальній черзі інших кредиторів.

*Основні елементи пруденційного нагляду*, які планує запровадити регулятор:

- встановлювати мінімальний розмір та вимоги до регулятивного капіталу страхових компаній;
- встановлювати вимоги до бізнес-плану як необхідного документа для видачі ліцензії;

- встановлювати вимоги до інвестиційної діяльності та до активів страхових компаній;
- встановлювати кваліфікаційні вимоги до менеджерів;
- здійснювати перевірку акціонерів на відповідність власників, мати виключне право надавати дозвіл на перехід права власності на страхову компанію та встановлювати вимоги до власників страхових компаній;
- встановлювати вимоги до перестраховування та стратегії перестраховування, до перестраховиків-нерезидентів.

В Україні на сучасному етапі основний нагляд за страховим ринком здійснює *Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг*. Комісія, що створена 12 грудня 2002 р., розпочала свою практичну діяльність у 2003 р. як колегіальний орган, покликаний розробляти і реалізовувати стратегію розвитку ринків фінансових послуг, проводити ефективну державну політику у цій сфері, впроваджувати міжнародний досвід і захищати права споживачів фінансових послуг. Діяльність Комісії є прикладом інтегрованого регулювання фінансових послуг, потреба в якому виникла внаслідок об'єднання страхового бізнесу, перетинання його діяльності з іншими фінансовими ринками в рамках єдиних фінансових груп, надання комплексних фінансових послуг. Комісія має вирішувати наступні питання у сфері надання страхових послуг:

- проведення ефективної державної політики у сфері страхових послуг;
- розробка і реалізація стратегії розвитку ринків страхових послуг;
- здійснення державного регулювання і нагляду за наданням страхових послуг і дотриманням законодавства у цій сфері;
- захист прав споживачів страхових послуг;
- узагальнення практики застосування законодавства України з питань функціонування ринків фінансових послуг, розробка і внесення пропозицій щодо вдосконалення законодавства;
- упровадження системи фінансового моніторингу небанківських фінансових установ відповідно до вимог законодавства з питань протидії та запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом; упровадження міжнародних правил розвитку ринку страхових послуг;

– сприяння інтеграції в європейський і світовий ринки страхових послуг.

На сучасному етапі відбувається формування глобального страхового ринку, сутність якого визначається щільним сплетінням усієї сукупності фінансових відносин, за допомогою яких національні ринки впливають один на одного і світовий ринок у цілому.

Ознаками глобалізації страхового ринку є: прискорення концентрації страхового капіталу, а також активний процес купівлі акцій і злиття страхових компаній різних країн; інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків.

Інтеграційні явища у страховому бізнесі обумовили появу міжнародних установ, які беруть на себе певні керівні функції. На європейському рівні міждержавна система регулювання страхування сполучає саморегулювання і державне регулювання. Саморегулювання здійснюється міжнародними об'єднаннями страховиків. Основне з них у Європі – *Європейський комітет зі страхування* – ЄКС (Comite Europeen des Assurances, CEА), створений у 1953 р. як консультативний і координаційний центр, покликаний сприяти розвитку страхування в Європі і представляти інтереси європейського страхового ринку в міжнародному масштабі. Напрями роботи ЄКС – це сприяння формуванню страхової культури в суспільстві, організація конференцій, видавнича діяльність у галузі страхування, розвиток інформаційного забезпечення страховиків, участь у розробці міжнародних норм права, захист економічних інтересів учасників національних ринків у взаєминах з їх урядом та ін.

Метою *Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю* (IAIS) є забезпечення кращого контролю за сферою страхування та створення сприятливих умов для розвитку страхової діяльності на світовому ринку. До складу IAIS входять понад 100 органів нагляду за страховою діяльністю з усього світу та понад 60 спостерігачів, серед яких страхові та перестрахові компанії, професійні асоціації, міжнародні фінансові інститути тощо.

Створено *Суспільну раду зі страхової діяльності країн-учасниць СНД* при Виконавчому комітеті СНД.

Законодавство України передбачає можливість діяльності орга-

нізації на засадах саморегулювання. У 1992 р. створено Лігу страхових організацій України (ЛІСОУ) як добровільне об'єднання страховиків. Із 1994 року діє спеціалізоване об'єднання страховиків, яке здійснює обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, що є гарантом платоспроможності своїх членів щодо страхових зобов'язань з цього виду страхування – Моторне (транспортне) страхове Бюро України (МТСБУ). За галузевою ознакою в 1996 році створено Ядерний страховий пул (ЯСПУ). Це угода між страховиками про прийняття на себе ядерних ризиків. В Україні діє Асоціація страховиків у аграрному секторі, два сільськогосподарські страхові пули. У 1998 році відповідно до Повітряного кодексу створено Авіаційне страхове бюро та відповідно до Кодексу торговельного мореплавства – Морське страхове бюро України (МСБ). У 1999 р. засновано Асоціацію «Українське медичне страхове бюро» (УМСБ).

Ефективне регулювання страхової діяльності вимагає наявності низки передумов, зокрема:

- життєздатної макроекономічної політики (тих її аспектів, що можуть впливати на структуру страхової галузі, макроекономічні та зовнішні ризики і недоліки, які впливають на ефективність механізмів контролю та захисту страхових компаній);
- добре розвинутої інфраструктури (у тому числі правових аспектів, питань бухгалтерського обліку, прозорості та практики контролю фінансового сектора);
- процедур ефективного вирішення проблем у страхових компаніях;
- ринкової дисципліни (фінансової прозорості, практики корпоративного управління у сфері страхування).

Зазначено, що процес лібералізації ринку на перспективу має базуватися на тому, що страхування є найважливішим інструментом формування довгострокових, найбільш важливих для розвитку економіки внутрішніх інвестиційних ресурсів. На сучасному етапі страхування, яке переважно покриває фінансові ризики (48,6% від загальних зборів страхових платежів), часто асоціюється з відмиванням грошей. Це визначається не тільки тим, що певні страховики працюють несумлінно, а й тим, що в Україні не створено макро-



економічні умови для позитивних змін у цій сфері, немає надійних інвестиційних інструментів і державних гарантій під інвестиційні проекти, що дозволяло б вигідно розміщувати кошти від страхування в межах країни.

Ефективна реалізація завдань страхового захисту потребує кардинальних змін, які мають бути спрямовані на руйнування диспропорцій поміж страховими внесками та виплатами. Існування таких диспропорцій тільки підтверджує наші висновки про наявність ознак віртуальності в економіці України взагалі та в її страховому секторі зокрема.

Визначення географічних меж ринку страхових послуг в Україні доводить, що основним завданням лібералізації ринку страхових послуг має стати пошук оптимального співвідношення інтеграції української страхової системи у світову і апробація механізмів, що перешкоджають відтоку національних капіталів.

У середньостроковій перспективі допуск до участі на ринку страхових послуг будуть мати страхові організації – нерезиденти України. Рішення про характер і умови доступу іноземних страхових компаній на український ринок прийняті в ході переговорів про приєднання України до Світової організації торгівлі.

Основним принципом інтеграції України в міжнародні фінансові і торговельні організації є поетапна лібералізація ринку страхових послуг відповідно до пріоритетів і рівня розвитку окремих секторів цього ринку.

З цією метою, насамперед, необхідно забезпечити:

- формування адекватної міжнародним вимогам нормативної правової бази; приведення положень бухгалтерського обліку і звітності у відповідність до міжнародних стандартів;
- фінансову стійкість компаній, що працюють на національному ринку страхових послуг;
- створення інфраструктури ринку страхових послуг з обслуговування страхувальників, застрахованих та інших зацікавлених осіб;
- створення сприятливих макроекономічних умов, що характеризуються невисоким і відносно стабільним рівнем інфляції, зниженням рівня економічної злочинності тощо.

Зазначимо, що тільки в міру формування умов для розвитку ринку страхових послуг, використання ринкових механізмів страхування в пенсійній реформі і впровадження системи гарантій під час здійснення пенсійного страхування і страхування життя мають ухвалюватись рішення про доцільність допуску страхових компаній за участю іноземного капіталу до здійснення страхування життя і добровільного пенсійного страхування.

Страховики мають здійснювати свою діяльність таким чином, щоб власні зобов'язання були покриті достатньою кількістю активів належного характеру, терміну та ліквідності. Зазвичай страхові компанії формують чотири типи фінансових активів: облигації та інші інструменти з фіксованим доходом; звичайні акції; майно; борги, депозити та інші права. Такий портфель активів не виключає ризику їх втрати, тому регулюванню підлягає розміщення активів. Цей процес реалізується в системі заходів, спрямованих на впровадження механізму платоспроможності страхової компанії. В українському страховому законодавстві передбачені вимоги щодо розміщення активів, які в цілому відповідають світовим стандартам.

Принцип, покладений в основу визначених категорій активів, підтверджує макроекономічне регулювання розміщення активів. У той же час слід зазначити, що, хоча найбільшу питому вагу в активах займають акції та облигації, не можна стверджувати, що збільшується обсяг інвестицій в економіку, бо майже всі страховики (за дуже незначними винятками) вклали кошти в акції десятих емітентів. Невирішеним аспектом управління активами страховиків залишається нерегульованість терміну вкладень та терміну зобов'язань, узятих страховиками, що може призвести до побудови фінансових пірамід, особливо при довгостроковому страхуванні життя, бо зобов'язання, що беруться на десять і більше років, не можуть гарантуватися короткостроковим розміщенням вкладів.

Управління розвитком, що є чинником стійкої динаміки зростання в цілому національного господарства, формує підсистему новітньої системи регулювання економіки. На сучасному етапі в системі регулювання економіки України присутні елементи підсистеми розвитку, що визначається наявністю відповідних

прогнозів та програм розвитку, плануванням інвестиційної політики та дотриманням певних нормативів щодо фінансування фундаментальної науки та освіти під час планування державного бюджету.

З одного боку, страхування регулюється державою, функціонує в рамках як загальних, так і специфічних, стосовних тільки до страхової індустрії, правил. З іншого боку, страхування є елементом державного регулювання соціально-економічних процесів і забезпечення стійкості виробництва і споживання.

Визначення основ управління розвитком страхового ринку як складової інвестиційно-інноваційних процесів базується на тому, що державне регулювання страхової діяльності мусить являти собою систему рішень, ухвалених на вищому рівні законодавчої і виконавчої влади і спрямованих на створення сприятливих умов для роботи вітчизняних страхових компаній та розвиток системи державного страхового нагляду. Водночас державне регулювання спрямовує розвиток страхування в тому напрямі, який визнано найбільш доцільним з погляду його впливу на інші макроекономічні та соціальні явища, що реалізується через державні цільові програми розвитку окремих видів страхування, які мають найбільше економічне і соціальне значення.

Страховий ринок певною мірою може використовуватись як регулятор соціально-економічних відносин і як складова інвестиційно-інноваційних процесів в Україні.

Важливе місце в регулюванні макроекономічних процесів займає інвестиційна діяльність страховиків. Особливу регулюючу роль відіграє довгострокове страхування життя. Цей вид використовується державою для непрямого регулювання грошової маси і боротьби з інфляцією поряд з іншими кредитно-грошовими регуляторами. Не випадково у західній практиці таке страхування проводиться в рамках державних програм розвитку довгострокового накопичувального страхування, які спеціально розробляються державою з метою залучення коштів населення для наступного їх вкладання в розвиток економіки. Держава надає страхувальникам ряд податкових пільг, стимулюючих укладання договорів.

Регулююче значення можуть мати й такі види страхування, як страхування депозитів, страхування сільськогосподарських

підприємств, страхування відповідальності автовласників. Останній вид страхування дає можливість впливати на впровадження технічного прогресу непрямими методами. Оскільки практично у всіх країнах для власників старих машин діють підвищені страхові тарифи, то це стимулює придбання нових автомобілів і відмову від експлуатації старих. Таким чином збільшується збут автомобілів, що стимулює розвиток автомобілебудування.

Отже, підсумовуючи, зазначимо:

1. Страхування, поряд із фінансовими і грошово-кредитними методами, нормалізує пропорції суспільного відтворення і дозволяє підтримати досягнутий рівень добробуту громадян. Крім того, за своєю здатністю впливати на розвиток економіки страхування не поступається іншим елементам фінансово-кредитної системи. Таким чином, страхування посідає досить специфічне місце в економіці й щільно пов'язане із системою державного регулювання. Оскільки універсальним каталізатором інноваційного розвитку, про що свідчить світовий досвід, є тільки підприємницька сфера, то саме страховий ринок у цілому, а не окрема державна страхова компанія, може бути складовою інвестиційно-інноваційних процесів.

2. Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України неможлива без зміцнення страхової системи. До того ж, на сучасному етапі в Україні для ефективного впровадження інновацій недостатньо використовувати тільки традиційні джерела фінансування інноваційної діяльності. Інститути страхового ринку можуть сприяти інноваційному розвитку завдяки створенню не тільки механізмів управління ризиками, а й формуванню джерел фінансування інноваційних процесів.

3. Можливості страхової компанії щодо участі в інвестиційному процесі визначаються її інвестиційним потенціалом, на який впливають: обсяг страхових премій, що збираються; структура страхового портфеля; збитковість чи прибутковість страхових операцій; умови державного регулювання формування страхових фондів; терміни страхових договорів; обсяг власних коштів. На макрорівні інвестиційна діяльність страховика є необхідною і корисною для національної економіки, формуючи ресурсну базу для інновацій розвитку.

4. Виявлення чинників, що впливають на інвестиційний потенціал ринку страхових послуг у цілому, потребує аналізу його конкурентного середовища, комплексного дослідження і прогнозування динаміки розвитку страхової діяльності. Для оцінки стану конкурентного середовища на ринку страхових послуг необхідно провести: а) кількісний аналіз, тобто визначити: товарні межі ринку страхових послуг, інституціональну структуру ринку страхових послуг і склад клієнтів страхових організацій, географічні межі ринку страхових послуг; б) якісний аналіз, що потребує з'ясування місткості страхового ринку і розрахунку показників конкурентного середовища ринку страхових послуг.

5. Державне втручання у страховий ринок має трансформуватися в непряме, головною ідеєю якого буде захист споживачів страхової послуги, що передбачає як створення умов для вдосконалення конкуренції на страховому ринку, яка забезпечить підвищення якості страхової послуги за умови скорочення тарифів, так і консолідацію страхового сектора, що поступово вирішить проблему трансформації страхування у псевдострахування, яке не потребує забезпеченості резервами та значним власним капіталом, тому не має нічого спільного з інноваційним розвитком.

### Список літератури

1. Базилевич В. Д. Страховий ринок України : монографія / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, КОО. – 1998. – С. 20–21.
2. Гриценко А. Еволюція вартості / А. Гриценко // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 54.
3. Дорогунцов С. Ризик надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру / С. Дорогунцов, О. Бутрим // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 68.
4. Журавлев Ю. М. Страхование и перестрахование: теория и практика / Ю. М. Журавлев, И. Г. Секерж. – М. : Издательский центр «Анкил», 1993. – 19 с.
5. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків / М. С. Клапків. – Тернопіль : Екон. думка : Карт-бланш, 2002. – С. 142.
6. Кофф Г. Л. Оценка последствий чрезвычайных ситуаций / Г. Л. Кофф, А. А. Гусев, С. Н. Козьменко, Ю. Л. Воробьев. – М. : Наука. – 1996.

7. Манэс А. Основы страхового дела / А. Манэс.— М. : Анкил. — 1992. — 30 с.
8. Орланюк-Малицкая Л. А. Страховые организации при переходе к рынку / Л. А. Орланюк-Малицкая // Экономические науки. — 1991. — № 7. — С. 69–79.
9. Пылов К. Н. Категории страхования / К. Н. Пылов // Вестник РОСС. — 1993. — № 1. — С. 34.
10. Райхер В. К. Общественно-типы страхования / В. К. Райхер. — М. : ЮКИС, 1992. — 48 с.
11. Романова Т. Ф. Страхование: теория, практика / Т. Ф. Романова. — Ростов н/Д : РГЭА, 1998. — 12 с.
12. Саркисов С. Э. Личное страхование / С. Э. Саркисов. — М. : Финансы и статистика. — 1996. — 12 с.
13. Страхование : учебник / [под ред. Т. А. Федоровой]. — М. : Экономика. — 2004. — С. 53.
14. Страхование дело: учебник / [под ред. Л. И. Рейтмана]. — М. : Банковский и биржевой научно-консультативный центр. — 1992. — С. 4 .
15. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко [та ін.] ; за заг. ред. проф. Н. М. Внукової. — Х. : Бурун Книга, 2004. — С. 36–37.
16. Фурман В. М., Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку : монографія / В. М. Фурман. — К. : КНЕУ. — 2005. — С. 35–36.
17. Шахов В. В. Введение в страхование: экономический аспект / В. В. Шахов. — М. : Финансы и статистика, 1992.
18. Юлдашев Р. Т. Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента / Р. Т. Юлдашев, Ю. Н. Тронин. — М. : Анкил, 2000. — 15 с.

## **РОЗДІЛ 7. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ДИНАМІЧНИХ СИСТЕМ**

### **7.1. Сутність розвитку й трансформація його теорій**

Усі суб'єкти господарювання прагнуть розвитку. Одним із компонентів розвитку є економічний прогрес. Розвиток — це не лише економічне явище, оскільки охоплює не тільки матеріальну й фінансову сфери життя. Розвиток варто розглядати як багатомірний процес, що включає реорганізацію й переорієнтацію всієї економічної й соціальної системи [26].

Термін «розвиток» трактується як «необоротна, спрямована, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів» [3, с. 409]. Одночасна наявність перерахованих трьох властивостей є відмінною рисою розвитку порівняно з будь-якими іншими змінами, такими як циклічне відтворення постійної системи функцій, зміни катастрофічного типу, відсутність цільової спрямованості змін і, як наслідок, — неможливість постійного збільшення позитивних змін.

У наш час існує велика кількість визначень категорії «розвиток» [1; 2; 3; 10–21; 24; 26; 28]. Під розвитком розуміється й «процес руху від нижчого до вищого, у результаті чого відбувається зміна якості предмета, явища, діяльності, перехід до нового, більш прогресивного» [3, с. 409].

С. І. Ожегов під розвитком розуміє «процес закономірних змін, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід з одного старого якісно стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого» [18, с. 592].

На думку О. А. Єрохіної, перша значна спроба дослідження економічного розвитку була розпочата К. Марксом в «Капіталі», кінцевою метою якого називалося відкриття економічного закону руху суспільства. Теорії розвитку досліджували процеси нагромадження капіталу, зубожіння пролетаріату і знищення капіталізму, мали лінійний характер, тобто ґрунтувалися на уявленні про односпрямованість і зумовленість історії і систему обмежень статичного характеру. Так, система допущень багатьох теоретичних схем припускає відсутність науково-технічного прогресу, безробіття, зовнішньої торгівлі, акціонерного капіталу, кризи, невиробничої витрати капіталу, змін у податковій системі, монополії; вважалося, що попит дорівнює пропозиції, а органічна будівля капіталу зростає в усіх сферах виробництва; норма доданої вартості була взята незмінною, тобто національну економіку представлено як закриту, зрівноважену систему, що великою мірою й сприяло виникненню «пророцтва» про наступну загибель капіталізму і формулювання низки законів (зубожіння пролетаріату, закон-тенденція норми прибутку до зниження), дія яких спостерігається виключно за рахунок дотримання системи припущень, що в дійсності є практично недосяжним.

На думку М. А. Павловського, стратегія розвитку суспільства охоплює всі сфери його життя і діяльності та передбачає довгострокові найбільш важливі плани, наміри й механізми їх реалізації.

Основою життя суспільства є стратегія його економічного розвитку, яка, у свою чергу, базується на світовій стратегії розвитку. Разом із тим, стратегія економічного розвитку держави трансформується в комплекс стратегій розвитку регіонів з урахуванням їх особливостей. А вже виходячи зі стратегії розвитку регіону формуються стратегії розвитку суб'єктів господарювання.

Наразі у світі існує декілька типів розвитку суспільства [19]:

а) азійський, або східний, тип розвитку. Характеризується одержавленням багатьох сфер життя суспільства (етатизм), наявністю сильних общинних традицій, відсутністю вільної особи, авторитарним характером влади та широким використанням неправових форм правління. З тими чи іншими модифікаціями цей тип розвитку суспільства існує й нині;



б) периферійний капіталізм. Цей тип розвитку засновано на ринковому фундаменталізмі. Основна концепція ринкового фундаменталізму – це концепція неоконсерваторів, яку засновано на перевагах, навіть абсолютизації індивідуального егоїзму, на домінуванні біологічної сутності людини над розумовою, індивідуальних цінностей, що панували в минулих століттях;

в) елітаризм, або європейський лібералізм. Цей тип розвитку суспільства об'єднує свободу економічної діяльності громадян, повагу до творчості, визнання за індивідумом широкого комплексу прав та свобод, обмеження свавілля державної влади.

На думку дослідників В. Криворотова, С. Платонова, С. Чернишова, В. Якушника та інших, у розвинених країнах Заходу сучасний суспільно-економічний лад суттєво відрізняється від класичного (домонополістичного) і державно-монополістичного капіталізму, тому вони називають його «неокапіталізмом» або «елітаризмом».

За словами М. Павловського, «елітаризм – це багатокладне суспільство з панівним елітаристським ладом» [19, с. 37]. Згідно з думкою В. Якушника, представником елітаризму є фінансова еліта, яка, реалізуючи наукове розуміння частини об'єктивних закономірностей суспільного розвитку, використовуючи розвинені методи та засоби планового керівництва, спираючись, якщо треба, на механізми таємної влади, крок за кроком обмежує сферу анархії суспільного виробництва і поступово опановує систему суспільних відносин, змінюючи їх в інтересах владної меншості.

г) гуманістичний тип розвитку суспільства. Цьому типу розвитку притаманні такі ознаки, як функціонування економіки за рахунок інноваційних процесів; орієнтація на всебічний розвиток особистості та реалізація ідеалу справедливості в його цивілізованій формі; збалансований розвиток суспільства; компромісне розв'язання суспільних суперечностей.

Виходячи з цієї класифікації слід зазначити, що напрям розвитку України та її суб'єктів господарювання здебільшого належить до елітаризму (за рахунок існування невеликої за кількістю фінансової еліти, яка поступово опановує систему суспільних відносин, перетворюючи її відповідно до своїх потреб) з деякими елементами

гуманістичного типу розвитку (за рахунок мирного, компромісного вирішення суспільних суперечностей). Однак задля прогресивного розвитку українського суспільства виникає потреба у збільшенні ознак, притаманних гуманістичному типу розвитку: це збалансований розвиток суспільства; врахування інтересів як теперішніх, так і майбутніх поколінь; упровадження інноваційних технологій і т. ін.

О. Л. Гапоненко і О. П. Панкрухін вважають, що «розвиток – це рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта. Розвиток означає його еволюцію, поліпшення, вдосконалення, прогрес, а також зростання і розширення. Стосовно організації розвиток означає стійкі зміни напряму діяльності виконуваних функцій, структури організації, рівня ефективності і якості діяльності організації» [8, с. 11].

Поряд із категорією розвитку існує таке поняття, як функціонування. Під функціонуванням розуміється «звичайна робота, діяльність, життєдіяльність (організму, механізму, установи), виконання функцій, обов'язкових для продовження існування. Функціонувати означає діяти, бути в дії, виконувати обов'язки. Функціонування – це виконання стандартних операцій у відносно незмінних умовах».

Разом із тим, слід погодитись із твердженням авторів, що функціонування й розвиток – два боки одного процесу. Іноді важко провести межу між ними, однак вони є відносно самостійними сферами буття об'єкта.

В. А. Забродський і М. А. Кизим вважають, що «розвиток економіко-виробничих систем – процес переходу економіко-виробничої системи в новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, змін і підвищення складності структури й складу, в результаті чого підвищується її здатність перешкоджати руйнівному впливу зовнішнього середовища й ефективності функціонування» [10, с. 6].

Разом із тим, жодне підприємство не може дозволити собі перебувати в стані стабільності. Під стабільністю суб'єкта господарювання в цьому випадку розуміється незмінність, приведення в постійний, стійкий стан параметрів виробничої системи. Це пояснюється, в першу чергу, постійними змінами в зовнішньому середовищі, такими як динамічність ринків постачальників сировини

й матеріалів, палива й енергоресурсів, кінцевої продукції, техніки й технології, а також багатьма іншими. Якщо підприємство не буде адекватно реагувати на зміни, що відбуваються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, то в результаті така поведінка призведе до погіршення його фінансово-економічного стану, а потім і до ліквідації. У зв'язку з цим проблема розробки заходів, спрямованих на зміцнення існуючого стану підприємства, а також визначення перспективних напрямів його розвитку знаходить нове якісне значення. Тому виникла об'єктивна необхідність у визначенні фундаментальних положень теорії розвитку, які доцільно використовувати як основу в процесі дослідження й генерування методологічних положень, причетних до вибору напрямів розвитку підприємства.

У дослідженнях вітчизняних і закордонних учених процес розвитку переважно розглядається як на макро-, так і на мікрорівні [19–21; 34–41].

Розвиток – багатомірний процес, що включає глибокі зміни у всіх сферах життя суспільства. Однак, як відзначає Р. Нуреєв, різні політичні партії акцентують увагу на одному боці економічного розвитку, створюючи модель, реалізація якої визначається не стільки економічними, скільки динамічно мінливими політичними умовами [19]. Але водночас стратегія розвитку як на рівні держави, так і на рівні підприємства має органічно вписуватися у світове господарство, розглядатися як складова еволюції цілісної світової цивілізації. Грунтуючись на цьому твердженні, можна зробити висновок, що процес розвитку підприємств необхідно розглядати не тільки з економічного аспекту і з позицій окремо взятого суб'єкта господарювання, а в комплексі, виходячи з рівня розвитку підприємств – суб'єктів світового господарства з економічного, соціального, техніко-технологічного, екологічного та інших аспектів.

Розпад і катастрофа колоніальної системи, піднесення національно-визвольного руху в країнах Африки й Азії в післявоєнні роки зробили феномен розвитку предметом самостійного дослідження. Грунтуючись на досвіді індустріалізації в СРСР, багато лідерів третього світу вважали проблему відсталості як техніко-економічну. Передбачалося, що проблеми суб'єктів господарювання

країн, що розвиваються, аналогічні тим, які в минулому вирішували підприємства тих країн, які нині стали розвиненими. Звідси робився висновок, що можна використовувати основні положення класичної й неокласичної економічної теорії для аналізу ринкового середовища, а кейнсіанські й некейнсіанські моделі – для дослідження державних підприємств країн, що розвиваються [15].

Концепція «хибного кола убогості» виникла в результаті застосування теорії економічної рівноваги для аналізу функціонування підприємств у слаборозвинених країнах. Поняття «хибне коло убогості» уперше ще в 1949–1959 рр. запропонували Г. Зінгер і Р. Пребіш. У проведених дослідженнях було здійснено спробу зв'язати слабкий рівень розвитку з певним набором взаємозалежних економічних і демографічних чинників [15]. У 50-ті роки з'явилися різноманітні варіанти теорії «хибних кіл убогості». В їх основі – співвідношення між зростанням кількості населення і зміною економічних умов. Коливання обумовлені підвищенням або зниженням середньодушового рівня національного доходу. Деяке підвищення рівня життя зазвичай швидко зменшувалося у зв'язку з наступним зростанням кількості населення, що підтверджує тезу про необхідність урахування всіх чинників, що впливають на рівень розвитку суспільства і, як наслідок, – на рівень життя в ньому.

Ілюстрацією теорії «хибного кола убогості» є теорія квазістабільної рівноваги американського вченого Х. Лейбенстайна (рис. 7.1).

Іншими різновидами теорії «хибних кіл убогості» є теорії, що пояснюють стагнацію вузькістю внутрішнього ринку й\або нестачею ресурсів на модернізацію (рис. 7.2). На думку Р. Нурксе, нестача капіталу визначає низький рівень продуктивності праці, що, у свою чергу, спричиняє низький рівень доходів [37]. Як наслідок – низька купівельна спроможність і недостатнє стимулювання процесу інвестування.

Ряд дослідників пов'язують відсталість з інституціональними умовами. Зокрема, Б. Кналл пов'язує низьку кваліфікацію робочої сили з нерозвиненістю систем освіти, професійної підготовки.

Згідно з кейнсіанською теорією, «хибне коло убогості» пов'язане з низьким рівнем доходу, що, у свою чергу, спричиняє низький рівень споживання й заощадження. Низький рівень споживання

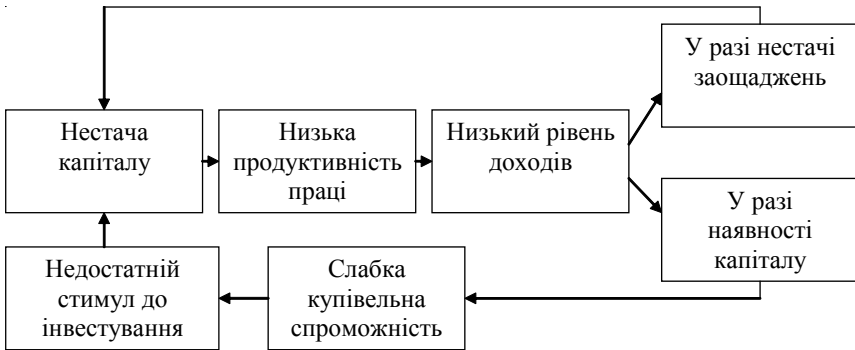


Рис. 7.1. Теорія квазістабільної рівноваги американського вченого Х. Лейбенштейна [15]

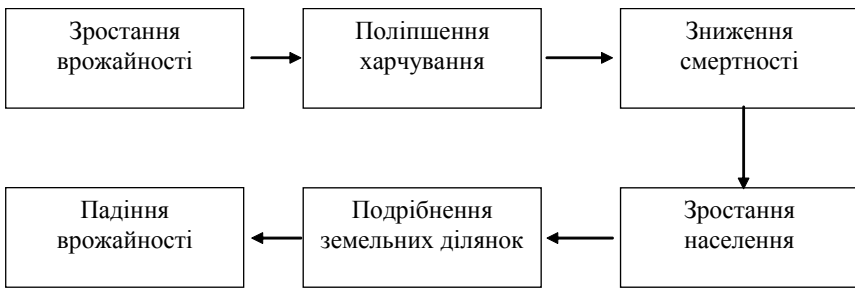


Рис. 7.2. «Хибне коло» нестачі капіталу за Р. Нурксе [37]

обертається неефективним попитом, що визначає вузькість внутрішнього ринку й низькі темпи зростання інвестицій, а вони призводять до низької ефективності виробництва, що в кінцевому підсумку пояснює невисокий дохід.

До «хибних кіл» бідності додаються «хибні кола» політичної нестабільності, коли висока небезпека порушення прав власності, націоналізації приватних підприємств, введення обмежень на репатріацію прибутку тощо. Усе це різко підвищує транзакційні витрати. Виходячи з наданого огляду можна зробити висновок,

що багато з перерахованих характеристик є типовими і для економіки України в певні тимчасові проміжки її розвитку. Однак процес розвитку має і свої специфічні особливості для кожного з підприємств як учасника економічних відносин у рамках держави виходячи з його позиції у світовій господарській системі.

Аналізуючи ситуацію, що склалася наразі в економіці України, можна відзначити, що незначно зріс індекс промислового виробництва (у цілому на 3,1%) у 2006 р. порівняно з 2005 р. Збільшення даного показника відбулося за рахунок зростання видобутку неенергетичних матеріалів, оброблюючої промисловості, металургії й обробки металу, машинобудування (табл. 7.1).

Темпи збільшення прибутку підприємств від звичайної діяльності у 2006 р. знизилися порівняно з 2005 р. на 4,5% (табл. 7.2), що негативно вплинуло на економіку України.

Однак теорія «хибних кіл убогості» характеризується деякими недоліками. Так, у цих «колах» причина зливається з наслідками,

Таблиця 7.1

**Індекси промислового виробництва за видами діяльності  
(у відсотках до попереднього року) [42]**

Галузь \ Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Промисловість	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2
Добувна промисловість	106,4	103,3	102,3	105,5	104,1	104,4	105,8
Видобування енергетичних матеріалів	101,7	104,8	99,2	103,6	101,9	103,1	103,3
Видобування неенергетичних матеріалів	118,4	100,2	107,7	109,1	107,6	105,7	109,5
Обробна промисловість	116,6	117,2	108,9	118,2	114,6	103,0	106,3
у т. ч. харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів	123,0	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7	110,0

Продовження табл. 7.1

Галузь \ Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Легка промисловість	136,4	113,8	100,4	104,0	113,6	100,3	98,1
текстильна промисловість та пошиття одягу	139,8	114,7	101,1	102,9	114,0	102,6	95,2
виробництво шкіри та шкіряного взуття	124,6	110,3	97,9	107,5	112,5	91,9	110,3
Виробництво деревини та виробів з деревини	156,5	128,0	123,4	123,6	125,5	119,5	113,9
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	131,7	118,2	108,4	125,7	125,9	112,7	110,3
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	92,0	154,3	125,5	108,7	103,4	86,6	87,9
Хімічна та нафтохімічна промисловість	108,8	110,6	106,5	116,8	114,4	109,8	103,2
хімічне виробництво	109,0	107,9	107,9	116,0	111,0	107,8	100,9
виробництво гумових та пластмасових виробів	107,4	124,7	100,0	120,7	128,8	117,6	111,1
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	107,7	111,4	105,3	117,9	119,3	114,3	112,8
Металургія та обробка металу	121,3	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5	108,9
Машинобудування	115,3	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1	111,8
виробництво машин та устаткування	101,4	118,6	100,4	121,4	118,9	112,2	102,9
Виробництво електричного та електронного устаткування	128,1	115,2	108,1	119,2	149,3	90,8	110,7
виробництво транспортного устаткування	131,9	122,0	129,6	162,1	124,6	112,4	119,1
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	98,2	102,6	101,1	104,7	98,9	102,9	106,7

Таблиця 7.2

**Темпи збільшення прибутку підприємств від звичайної діяльності  
до оподаткування (до попереднього року) [42]**

Область, місто, АР	2005	2006*
Вінницька	116,8	165,4
Волинська	145,6	101,3
Дніпропетровська	147,7	92,5
Донецька	95,3	95,0
Житомирська	46,0	129,9
Закарпатська	109,3	136,2
Запорізька	90,4	110,4
Івано-Франківська	125,6	78,6
Київська	134,6	93,6
Кіровоградська	112,7	110,2
Луганська	137,1	101,3
Львівська	149,7	115,4
Миколаївська	125,2	110,7
Одеська	130,7	92,9
Полтавська	86,2	98,4
Рівненська	119,1	132,1
Сумська	122,0	103,7
Тернопільська	135,5	96,2
Харківська	135,4	134,6
Херсонська	110,3	83,6
Хмельницька	114,1	149,2
Чернівецька	122,3	153,9
Чернігівська	121,2	83,6
м. Київ	134,1	151,1
м. Севастополь	115,3	108,7
АР Крим	130,0	95,0

\* Дані попередні



і кожен наступний чинник не пов'язаний строгою казуальною залежністю з попереднім. Наслідком є неповнота набору обмежуючих чинників і незавершеність ланцюгів, багато з яких насправді являють собою скоріше спіраль, ніж «коло».

Аналіз цих ланцюгів як замкнутих кіл перешкоджає поділу зв'язків на первинні і вторинні, які обґрунтовують ідею про фатальну неминучість зовнішнього поштовху задля виходу зі стану квазістабільної рівноваги. Тому логічним продовженням теорії «хибних кіл убогості» стала концепція переходу до самопідтримуючого зростання, запропонована американським ученим У. Ростом в 1956 р., в якій обґрунтована необхідність переходу від традиційного суспільства до сучасного суспільства західного типу. Пізніше запропонована концепція трансформувалася в теорію стадій економічного зростання. Критеріями визначення стадій були переважно техніко-економічні характеристики: рівень розвитку, галузева структура господарства, частка виробничого нагромадження в національному доході, структура споживання тощо.

Для першої стадії («традиційне» суспільство) характерна ситуація, коли понад 75% працездатного населення працює в сільському господарстві.

На другій стадії (перехідній до «зльоту») здійснюються важливі зміни в сільському господарстві, на транспорті й у зовнішній торгівлі.

Третя стадія («зліт») характеризується зростанням капіталовкладень, збільшенням обсягу продукції, що випускається, на людину, швидким упровадженням інновацій у промисловість і сільське господарство. Спочатку здійснюється динамічне зростання окремих галузей, а потім – і всієї економіки в цілому. Для того, щоб зростання стало автоматичним, таким, що самопідтримується, необхідне виконання декількох умов: різкого збільшення частки реальних інвестицій (з 5% до, як мінімум, 10%), стрімкого розвитку однієї з декількох галузей промисловості, політичної перемоги прихильників модернізації економіки над захисниками традиційного суспільства.

Четверта стадія (період руху до зрілості) характеризується У. Ростом як тривалий етап технічного прогресу. Автор вважає

початком цього періоду у Великобританії 1850 р., у США – 1900 р., Франції – 1910 р., Німеччині – 1910 р., Канаді – 1920 р., Швеції – 1930 р., Японії – 1940 р., Росії та Україні – 1950 р.

У даний період розвивається процес урбанізації, підвищується частка кваліфікованої праці, управління промисловістю зосереджується в руках кваліфікованих керівників-менеджерів.

Під час п'ятої стадії («епоха високого масового споживання») здійснюється зрушення від пропозиції до попиту, від виробництва до споживання.

Шоста стадія («пошук якості життя») характеризується виникненням потреби в духовному розвитку людини.

Таким чином, автором зроблено висновок про необхідність гармонійного розвитку суспільства й людини. Теорія У. Ростоу має істотні переваги порівняно з теоріями розвитку першої половини ХХ століття. Однак і вона не позбавлена деяких недоліків: економічні взаємини розглядаються не системно, трохи абсолютизується період підготовки і реалізації промислової революції.

Далі на основі двох зазначених теорій було запропоновано теорії «великого поштовху». Засновником цих теорій є П. Розенштейн-Родан, який сформулював таку концепцію ще в 1943 р. на прикладі слаборозвинених країн європейської периферії. Пізніше дана теорія застосовувалася Р. Нурксе, Х. Лейбстайном, А. Хіршманом, Г. Зінгером для обґрунтування передумов модернізації країн, що звільнилися.

Для теоретиків «великого поштовху», як і для неокейнсіанства в цілому, характерне досить критичне ставлення до регулюючої здатності ринку. У зв'язку з цим даним теоріям властивий насамперед макроекономічний підхід. Більшість прихильників теорії «великого поштовху» розглядають ринок скоріше як статичну, ніж динамічну систему, яка сама собою не в змозі здійснювати модернізацію й виводити економіку країн, що розвиваються, з «хибного кола убогості», що є в принципі невірною позицією, тому що ринок є динамічною системою.

Одним із представників теорії «великого поштовху» є Р. Нурксе, який пропонує здійснювати «збалансований набір інвестицій» [37]. Сама збалансованість трактується як відповідність попиту до

пропозиції. Згідно з даною теорією, передбачається, що держава створить ринкову інфраструктуру, яка буде формувати передумови для розвитку приватного підприємництва. Примусові заощадження зміняться добровільними, автономні інвестиції – індукованими, що дозволить повноцінно функціонувати ринковим механізмам. Однак дана ідея викликала на Заході різку критику, тому що реалізація пропозицій привела б до «надбудови» нової економічної системи над старою. Крім того, ця концепція не враховувала час здійснення інвестиційної діяльності.

Тому А. Хіршман запропонував інший варіант концепції «великого поштовху», заснований на незбалансованому зростанні [34]. Початок інвестування неминує зруйнує рівновагу, однак це порушення може відіграти й позитивну роль, тому що стане стимулом до нових інвестицій, які, виправляючи щойно виниклу нерівновагу, призведе до нових нерівноважних станів, що згодом стане стимулом до активізації процесу інвестування. У даній теорії більше реалізму, ніж в абстрактних теоріях збалансованого зростання. Однак і ця теорія трохи ідеалізує фактичні відносини в країнах, які розвиваються. У цьому випадку занадто велика роль приділяється ринковому механізму, який швидко реагує на найменші зміни в ринковій економіці. Насправді все, що відбувається в ринковій економіці, все, що пов'язане з розвитком, породжує все нові й нові протиріччя.

Таким чином, концепції збалансованого й незбалансованого розвитку не мають точок зіткнення, а є, по суті, взаємовиключними, й виникає необхідність у формуванні певного проміжного варіанта, що дозволить усунути недоліки зазначених концепцій. Відповідно до думки Г. Мюрдаля, «ціни не реагують на попит та пропозицію; чинники виробництва, у тому числі підприємницька діяльність, більш специфічні й слабко, якщо взагалі реагують, на економічні стимули». На думку А. Хіршмана, держава піклується про модернізацію шляхом підтримки високих темпів розвитку суспільства. Однак існуючі в третьому світі бюрократичні структури переслідують, насамперед, власні корисливі корпоративні інтереси.

Згодом Г. Зінгер висунув нову концепцію модернізації, в якій «збалансоване зростання здійснюється за допомогою незбалансованих інвестицій» [40]. Тому Г. Зінгер приділяє особливу увагу

умовам модернізації – підготовці власного збалансованого шляху розвитку. Однак у рамках даної концепції як джерело розвитку розглядаються не тільки внутрішні заощадження (через їх невеликий обсяг), а й зовнішні запозичення. Тому в подальших дослідженнях проблем розвитку розглядалася тема імпорту капіталу, що трансформувалася в теорію зростання з двома дефіцитами.

Модель економічного зростання з двома дефіцитами (two gaps model) розроблена в 70-х рр. групою американських дослідників – Х. Ченері, М. Бруно, А. Страугом, П. Екстейном, Н. Картером та ін. Вона базується на системі середньо- і довгострокових регресивних моделей, у яких темп зростання визначається залежно від дефіциту внутрішніх (дефіцит заощаджень) або зовнішніх (торговельний дефіцит) ресурсів. Елементами моделі є: розмір необхідних ресурсів, обумовлений як різниця заощаджень і інвестицій; розмір зовнішньо-торговельного дефіциту – різниця між експортом і імпортом; максимальний обсяг інвестиційних ресурсів, які країна, що розвивається, здатна продуктивно використовувати в даний момент, або її абсорбційна (поглинальна) здатність. Суть моделі полягає в тому, що, вирішуючи проблему нестатку заощаджень, можна водночас позбутися торговельного дефіциту, й навпаки: вирішуючи проблему торговельного дефіциту, одночасно позбуваються дефіциту заощаджень. Таким чином, усе залежить від правильного вибору, темпу зростання ВВП і заходів, націлених на його досягнення. При такому підході розвиток трактується як «витиснення зовнішніх джерел фінансування внутрішніми, як заміна імпортних товарів вітчизняними, як створення передумов для подолання зовнішньої фінансової залежності» [15, с. 156].

Наступним кроком трансформації теорій розвитку є неокласичні моделі. Прихильники неокласичної теорії наполягали на тому, що автори кейнсіанської теорії досліджували лише техніко-економічні параметри, що не зачіпають усього комплексу соціально-економічних передумов розвитку підприємства. На думку неокласиків, основною умовою економічного розвитку має бути «опора на внутрішні ресурси, а не на іноземну допомогу, тому в реалізації неокласичних ідей модернізації зацікавлені й місцеві підприємці, і національні уряди» [20, с. 145]. Неокласичні теорії аналізують

рівновагу між накопиченням капіталу і зростанням населення, що дозволяє враховувати дуалізм слаборозвиненої економіки, яку представлено традиційним сільськогосподарським і промисловим секторами (табл. 7.3.).

Таблиця 7.3

**Теорії дуалістичної економіки [20, с. 146]**

Автори	Сектори економіки	
	сучасний	традиційний
У. А. Льюїс	капіталістичний	некапіталістичний
А. О. Хіршман	розвинена Північ	відсталі Південь
С. Шатц	товарний	натуральний

Одним із авторів неокласичної теорії є нобелівський лауреат 1979 р. У. А. Льюїс, який вважає основою концепції підприємця, фактично конкретизуючи ідеї Й. Шумпетера про підприємця як рушія прогресу, інноватора [36]. Для неокласиків типовим є не макро-, а мікропідхід, тобто підхід з позиції підприємства. Аналіз запропонованих до реалізації проектів здійснюється з погляду критерію максимізації прибутку. Прибуток є одним із власних джерел інвестицій, поряд з позиковими й залученими, а інвестиції, у свою чергу, забезпечують темпи зростання національної економіки. Однак, У. А. Льюїс виходить із необмеженості пропозиції трудових ресурсів, тобто якщо робоча сила некваліфікована, то заробітна плата прирівнюється до прожиткового мінімуму. Однак у сучасній ринковій економіці заробітна плата формується як результат співвідношення попиту та пропозиції праці. Суть підходу полягає у тому, що для модернізації економіки необхідно перерозподілити ресурси з аграрного сектора у промисловий (рис. 7.3). Основним регулятором є міжсекторний ринок.

Виходячи з підходу У. А. Льюїса, під розвитком варто розуміти «подолання дуалізму між традиційною економікою й сучасною, між доіндустріальною й індустріальною, між натуральною (бартерною) і ринковою» [16, с. 149]. Разом із тим, даній концепції властиві деякі недоліки: недостатньо коректно відображаються



Рис. 7.3. Механізм перерозподілу ресурсів із традиційного сектора в сучасній концепції У. А. Льюїса [16, с. 147]

реальні соціально-економічні процеси, що відбуваються в слабо-розвинених країнах. Підприємства схильні скоріше до одержання спекулятивних прибутків, характеризуються низьким рівнем відповідальності й дисципліни. Для робочої сили типові обмежені потреби, відсутність ініціативи й низький рівень виробничої дисципліни. Найманий персонал віддає перевагу стабільному низькому доходу перед високим, але пов'язаним із деяким ризиком.

Надалі з'явилися інституціональні моделі становлення ринкової економіки.

Неокейнсіанські й неокласичні моделі істотно розрізняються, однак базуються на подібній методології. Разом із тим, інституціоналізм засновано на трохи іншому теоретичному фундаменті.

Найбільший вплив зробили дослідження М. Вебера, зокрема запропонована ним класифікація провідних типів управління як на рівні держави, так і на рівні підприємства: раціональний, заснований на законодавчо оформленому раціональному праві; традиційний – на історично сформованих нормах і харизматичний – на відданості особистості лідера, вірі в унікальні здатності, чинність духу й ораторський талант.

Надалі цивілізаційний підхід одержав розвиток у роботах видатного історика й соціолога Арнольда Джозефа Тойнбі. Важливе місце в його концепції займає аналіз цивілізацій Сходу: ісламської, індуїстської, буддійської і далекосхідної. Основою розвитку цивілізації вважається творча меншість, здатна скерувати суспільство новим руслом. Занепад цивілізації відповідно до даної концепції пов'язаний з обмеженістю здатностей у творчих меншостей і в результаті — із втратою відданості йому з боку більшості, що вже не бажає прямувати за ним, що призводить до порушення колишньої соціальної єдності суспільства: починається дезінтеграція.

Далі інституціональний підхід розглядався в роботах Карла Августа Віттфогеля. Структуроутворюючим елементом у запропонованій концепції є деспотизм, що визначається через провідну роль держави. Держава спирається на бюрократичний апарат, що придушує розвиток приватної власності. Природні умови й зовнішні впливи визначають форму держави, а вона, у свою чергу, — тип соціальної стратифікації.

Одним із авторів інституціональної теорії був Карл Поланьї. У роботі «Економіка як інституціоналізований процес» автор виділив три типи відносин обміну: реципрокність, або взаємний обмін на натуральній основі; редистрибуція як розвинена система перерозподілу; товарообмін, що є основою ринкової економіки.

Виходячи із загальної теорії систем у роботах Толкотта Парсонса й Нейла Джозефа Смелсера була обґрунтована необхідність зрушення від економіки до соціології як цілісної теорії, здатної адекватно пояснити зміни, що відбуваються в суспільстві.

Найбільший вплив на соціально-економічну думку країн, що розвиваються, мали роботи великого шведського вченого Гуннара Мюрдала. Згідно з його теорією, основна причина слабого розвитку — це не нестача іноземного капіталу, а недовикористання трудових ресурсів.

У свою чергу, Саймон Коваль у процесі дослідження індустріалізації розвинених країн вивів своєрідну взаємозалежність між майновою нерівністю й доходом на душу населення у ВВП. Крива Ковалю показує, що на ранніх етапах індустріалізації знижується частка доходів найбідніших верств у загальних доходах населення

й росте коефіцієнт Джині (майнової нерівності), досягаючи величини 0,6–0,7 до кінця індустріалізації. На практиці це означає зростання полюсів багатства й убогості. Мюрдаль же вважає, що для підйому економіки країн, що розвиваються, необхідне зм'якшення нерівності.

Підхід, запропонований Мюрдалем, мав важливе гуманістичне значення [14]. По суті, він розмежовував теорії зростання й теорії розвитку. «Зростання, що не супроводжується поліпшенням становища більшості населення, не розглядається ним як Розвиток з великої букви, тому що воно залишає осторонь переважну частину населення і здійснюється за рахунок неї» [16, с. 133].

На думку Мюрдала, розвиток — це «підвищення рівня задоволення основних потреб усіх членів суспільства» [16, с. 134].

Далі інституціональний підхід був трохи розширений у роботах Т. Шульца, який перейшов від дослідження проблем інвестування у виробничі фонди до проблеми інвестування в людський капітал. До інвестицій у людський капітал автор причисляє не тільки прямі витрати на навчання в середньому й вищому навчальному закладі, а й самоосвіту, нагромадження досвіду на роботі, а також інвестування у сфери охорони здоров'я, освіти й науки.

Надалі було запропоновано неоінституціональний підхід Ернандо де Сото. Об'єктом аналізу в цьому випадку є еволюція позалегальних форм діяльності і їх роль у становленні ринкової економіки, створенні дійсно конкурентного середовища. Розвиток, відповідно до концепції Ернандо де Сото, — «створення інституціональних умов (формальних і неформальних) для вільного підприємництва».

Таким чином, неоінституціоналісти відкидають необхідність різкого втручання держави в економіку, тому що воно, на їхню думку, ґрунтується на неглибокому розумінні економічних процесів, приводить до великих політичних змін, не завжди сприятливих для економіки. Однак класичний ліберальний підхід базується на глибокому аналізі процесів, що відбуваються, осмисленні тенденції економічного розвитку й не вимагає різких політичних змін, а тільки припускає створення сприятливих інституціональних умов для ринкового розвитку, виявлення різних можливостей.

Одним з наріжних каменів неокласичної теорії є теза, відповідно



до якої лібералізація внутрішнього ринку й зовнішньої торгівлі збільшують норму внутрішніх і зовнішніх іноземних інвестицій у країні, що прискорює нагромадження капіталу [26]. Це, у свою чергу, веде до зростання норми накопичення. У закритій економіці країни з більш низькою нормою накопичення, за інших рівних умов, зростають повільніше, ніж країни з високим рівнем накопичень, і зберігають низький рівень доходу на душу населення. У відкритій економіці збільшення доходів відбувається після досягнення більш високого рівня розвитку, коли починається переливання капіталу з багатих країн у бідні, де коефіцієнт «капітал-праця» нижчий, а доходи на інвестиції вищі. Ускладнюючи приплив іноземних інвестицій, уряди країн третього світу своїми діями гальмують економічне зростання.

Розчарування в традиційних неокласичних моделях підсилилося наприкінці 1980 – на початку 1990-х рр. із поглибленням боргової кризи й міждержавних розходжень у темпах зростання в третьому світі. Існуюча теорія не могла дати відповідного пояснення цим явищам, тому що, згідно з існуючою теорією, дефіцит капіталу в третьому світі має привести до підвищеної рентабельності інвестицій. Тому саме на зростання інвестицій націлено політику формування вільного ринку. Зростання інвестицій, як очікувалося, мало спричинити зростання продуктивності праці й рівня життя. Однак, незважаючи на лібералізацію зовнішньої торгівлі і внутрішніх ринків, багато країн, що розвиваються, не вийшли зі стагнації й не змогли залучити нові іноземні інвестиції, не зупинили переливання своїх капіталів за кордон. У 90-ті роки аналіз переливання капіталів викликав появу п'ятого підходу в теоріях зростання й розвитку: концепції ендогенного зростання (нової теорії зростання).

Нова теорія спрямована на аналіз ендогенного зростання, тобто постійного збільшення ВВП, визначеного тією економічною системою, що реально керує суспільним виробництвом у країні. На відміну від неокласичної моделі, дана теорія розглядає зростання ВВП як природний продукт довгострокової рівноваги.

Модель ендогенного зростання пояснює протиприродність переливання капіталу з багатих країн у бідні. Потенційно висока рентабельність інвестицій у третьому світі часто не є ефективною

через низький рівень комплементарних інвестицій у людський капітал, інфраструктуру і НДОКР. Бідні країни одержують невелику кількість вигід порівняно з економічно розвиненими країнами, тому що механізм вільного ринку не забезпечує потрібного рівня комплементарних інвестицій. Тому моделі ендогенного зростання, на відміну від неокласичних, виступають за активне втручання держави у процес розвитку.

Зокрема, аналізуючи обсяги інвестицій в основний капітал по видах економічної діяльності за січень – вересень 2006 року по Україні в цілому, можна зробити висновок, що максимальний рівень освоєння інвестицій в основний капітал порівняно з аналогічним періодом 2005 року спостерігається в таких напрямках економічної діяльності, як сільське господарство, полювання й пов'язані із ним послуги (145%); рибне господарство (185,9%); торгівля транспортними засобами та їх ремонт (174,7%); діяльність у сфері інформатизації (151,3%) [42].

Однак дослідження й розробки зросли лише на 102,3%, що є свідомством неефективного розподілу інвестиційних ресурсів, тому що активізація науково-дослідної діяльності й дослідно-конструкторських робіт – одне з найважливіших джерел соціально-економічного розвитку держави і суб'єктів господарювання. Аналізуючи інноваційну активність підприємств, можна побачити, що питома вага підприємств, що впроваджують інновації, мізерно мала (за I квартал – 7,9%; I і II – 9,4%; I, II і III – 9%), що негативно впливає на економіку держави. Разом із тим, аналіз інвестиційної активності по регіонах свідчить про високу концентрацію інвестицій в основний капітал на одну людину в окремих регіонах, таких як м. Київ (4695 грн), Київська, Дніпропетровська, Полтавська, Донецька, Харківська області (1907–1573 грн). Мінімальний рівень концентрації капіталу в Тернопільській обл. (585 грн). Крім того, в ситуації, що склалася, збільшуються можливості у підприємств щодо вибору напрямів подальшого розвитку, але разом із тим зростає рівень їх нестабільності.

У зв'язку із цим, додержуючи концепції ендогенного зростання, необхідне активне втручання держави у процеси розвитку економіки України за рахунок створення відповідних інститутів,

що дозволяють стимулювати підприємницьку діяльність підприємств і розробляти програми соціального захисту й підтримки людського потенціалу.

В Україні реалізовувалася й продовжує реалізовуватися стратегія реформування, заснована на максимальному розширенні поля ринкових відносин шляхом прискореної приватизації економіки і звуження сфери впливу держави (табл. 7.4). Однак її результати мають суперечливий характер.

Таблиця 7.4

**Кількість об'єктів, що змінили форму власності [42]**

Періоди	У цілому по економіці	у тому числі	
		державної форми власності	комунальної форми власності
Всього, одиниць	107635	26250	81385
У тому числі по роках			
1992–1993	3592	1623	1969
1994	8249	2731	5518
1995	16213	4099	12114
1996	19427	4500	14927
1997	8480	1873	6607
1998	5359	1677	3682
1999	5168	1480	3688
2000	5147	1550	3597
2001	6007	1543	4464
2002	6134	1450	4684
2003	6524	1396	5128
2004	6148	1064	5084
2005	5661	742	4919
2006	5526	522	5004

Слід зазначити, що в цей час економіка України характеризується наступними особливостями:

- слаборозвинена ринкова інфраструктура;
- законодавча база динамічно змінюється, що не дозволяє з високою вірогідністю планувати діяльність суб'єктів господарювання в довгостроковому періоді;

- деформована структура виробництва: превалювання енерго- і матеріаломістких галузей, невелика питома вага наукомістких;
- несприятливий інвестиційний клімат, що характеризується високими процентними ставками по кредитах і практично відсутністю пільг при інвестуванні.

Особлива роль у процесі реформування економіки приділяється інститутам. Поняття інституту було запозичене економістами із соціальних наук, зокрема, із соціології. Інститутом називається сукупність ролей і статусів, що призначена для задоволення певної потреби [3].

Визначення інститутів можна також знайти в роботах з політичної філософії й соціальної психології. Наприклад, категорія інституту є однією з центральних у роботі Джона Ролза «Теорія справедливості». «Під інститутами я буду розуміти публічну систему правил, які визначають посаду і становище з відповідними правами й обов'язками, владою й недоторканістю тощо. Ці правила специфікують певні форми дій в якості дозволених, а інші — в якості заборонених, і по них же карають одні дії й захищають інші, коли відбувається насильство». Як приклади можливо привести ігри, ритуали, суди й парламенти, ринки й системи власності [41].

В економічній теорії вперше поняття інституту було включено в аналіз Торстейном Вебленом. Інститути — це, по суті, розповсюджений образ думки про те, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю й окремих виконуваних ними функцій; і система життя суспільства, що складається із сукупності діючих у певний час або в будь-який момент розвитку якого завгодно суспільства, може із психологічного боку бути охарактеризована загалом як переважаюча духовна позиція або розповсюджене уявлення про спосіб життя в суспільстві [41]. Також під інститутами Веблен розумів:

- звичні способи реагування на стимули;
- структуру виробничого або економічного механізму;
- діючу на цей час систему громадського життя.

Процес інституціоналізації розвитку є динамічним. Відповідно до характеристик інституту, запропонованих Вебленом, в Україні сформувалася низка соціально-економічних інститутів, яка забез-

печує розвиток суспільства як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Однак комплекс інститутів постійно вдосконалюється з урахуванням змін, що відбуваються в законодавчій сфері, в економіці держави й світовій економіці.

Подальшим кроком у процесі вдосконалення інститутів, що забезпечують сталий розвиток економіки, є створення системи агентств розвитку з репрезентуванням державних, громадських, приватних інтересів, які поліпшать умови використання передових інноваційних технологій, підвищать інвестиційну привабливість підприємств, розширять можливість залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для суб'єктів господарювання з метою їх розвитку, вдосконалять рівень підготовки та перепідготовки відповідних фахівців з проблем розвитку й т. ін.

Слід погодитися з думкою Едварда Д. Блейклі щодо доцільності створення центрів підтримки малого бізнесу, технологічних і бізнес-парків, фінансових компаній, які надаватимуть венчурний капітал, інформаційних центрів one-stop [2].

Центри підтримки малого бізнесу навчатимуть керівників малих підприємств, надаватимуть їм консультаційні послуги та проводитимуть маркетингові дослідження, які мають поліпшити економічні показники відповідних підприємств і, можливо, у разі необхідності допомогти їм збільшити кількість штатних працівників.

Технологічні парки й бізнес-парки призначені для забезпечення спеціальної інфраструктури для тих підприємств, у яких зацікавлена місцева громада.

Фінансові компанії доцільно створювати задля надання венчурного капіталу деяким підприємствам, що не можуть отримати фінансування в інших традиційних кредитних установах.

Інформаційні центри one-stop призначені, щоб допомогти діючим підприємствам швидше отримувати потрібну інформацію.

Отже, розвиток національної економіки має відбуватися за рахунок удосконалення законодавчої системи та створення більш сприятливого бізнесового середовища щодо інновацій, які стимулюють активізацію діяльності суб'єктів господарювання. Водночас необхідно створювати умови для самореалізації кожної людини як основного джерела розвитку підприємства та економіки в цілому.

До основних функцій соціально-економічного інституту, який забезпечує процеси розвитку, належать:

- урегулювання взаємин між суб'єктами господарювання, а також між суб'єктами господарювання й органами влади;
- забезпечення позитивного збалансованого зростання основних соціально-економічних показників;
- удосконалювання законодавчої сфери з метою спрощення підприємницької діяльності;
- створення передумов для впровадження інновацій, особливо наукомістких;
- формування потреби в перетіканні капіталу з «тіньової» сфери в легальну;
- стимулювання освітніх програм, націлених на зростання людського потенціалу;
- інтеграція учасників процесу розвитку задля підвищення ефективності його здійснення.

Таким чином, можна зробити висновок, що є низка соціально-економічних інститутів, які забезпечують процеси розвитку на макро-, мезо- та мікрорівнях. Ці соціально-економічні інститути мають певні ознаки, звичні способи реагування на стимули; структуру виробничого, соціального та економічного механізму; діючу на цей час систему громадського життя. Дослідження процесів розвитку з позицій економічної та соціальної водночас дозволить підвищити ефективність даного процесу, визначити особливості поведінки його учасників, збалансувати їх інтереси, збільшити мотивацію тощо.

Запропоновані методичні рекомендації щодо функціонування соціально-економічного інституту, який забезпечує процес розвитку, є складовою змістовної інтерпретації теоретичних основ стратегічного управління розвитком.

## **7.2. Теорії стратегічного управління та їх взаємозв'язок із розвитком**

Необхідність адаптації вітчизняних підприємств до складних умов реформування економіки обумовила активізацію інтересу до

вироблення стратегій об'єктів господарювання, тому що без виявлення перспектив і передбачення майбутніх тенденцій розвитку практично неможливе й вироблення тактичних заходів у складних ринкових умовах. Розробка стратегії має на увазі одержання певного подання про майбутній розвиток компаній; активне використання підприємством сучасних методів управління, що забезпечують певну збалансованість і майбутні напрями розвитку підприємства.

Сучасні стратегії ґрунтуються на активному обліку сучасних умов, у рамках яких працює певне підприємство, на усвідомленні певних завдань, що сприяє виникненню найрізноманітніших проектів розвитку, які, у свою чергу, обумовлюють вибір такого варіанта стратегії розвитку, який забезпечить стабільність підприємства й гарні економічні результати.

Стратегічна концепція розвитку підприємства має формуватися з урахуванням основних тенденцій реалізованої державної економічної політики. У практичному плані це обумовлює необхідність постійного коректування стратегічної парадигми розвитку підприємства в рамках схеми: ситуація в економіці – державна економічна політика – стратегія підприємства – ефективність реалізації.

Не можна розмежувати плани підприємства й держави, основні принципи їх політики. Усі спроби їх відокремлення одне від одного можна розглядати як негативні. Підприємство, природно, має свої корпоративні інтереси, і це логічно, але вони не повинні протистояти економічним інтересам держави. Зміцнення стану підприємства на внутрішньому й зовнішньому ринках відповідає інтересам як його самого, так і держави.

Поняття «стратегія» походить від грецького «стратегос», що означає «мистецтво генерала» [8]. Категорію «стратегія» взято з військової лексики, де вона означає «план дій у конкретній ситуації». Це поняття ввійшло й у лексику ділового управління: з'явилися терміни «стратегічне планування», «стратегічне управління», «стратегічний менеджмент», «стратегічне мислення».

В інших трактуваннях стратегія розглядається як план, маневр, позиція, погляд у майбутнє. Уявляється, що все це можна розглядати як елементи стратегії. А найбільш узагальнюючим формулюванням може бути наступне: стратегія підприємства являє собою

узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації й розподілу ресурсів компанії. Її ціль — домогтися довгострокових конкурентних переваг, які забезпечать підприємству високу рентабельність.

На думку О. Л. Гапоненка й О. П. Панкрухіна, стратегія організації — «це комплекс принципів діяльності організації і її відносин із зовнішнім і внутрішнім середовищем, перспективних цілей організації, також відповідних рішень щодо вибору інструментів досягнення цих цілей (з певними запасними варіантами) і орієнтація ділової активності організації» [8, с. 6]. Однак у даному визначенні стратегія трактується занадто широко, відображає окремі положення установчих документів підприємства і його стратегічного плану.

Не можна не погодитися і з позицією О. П. Градова, який під стратегією розуміє «набір правил, процедур і прийомів, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку тієї чи іншої системи» [33, с. 115].

А. А. Томпсон і А. Дж. Стрикленд визначають стратегію як «узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації й розподілу ресурсів компанії. По суті, стратегія є набором правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності» [25, с. 565]. На їхню думку, стратегія є одночасно проактивною (спрямованою) і реактивною (адаптивною), у результаті виробляється реальна стратегія. Дане визначення скоріше відображає сутність стратегічного плану, в якому деталізується обрана стратегія.

Треба погодитися з думкою Г. Мінцберга, Б. Альстренда, Дж. Лемпела, що будь-яка дискусія про стратегію неминуче закінчується внічию, тому що на кожен стратегічну перевагу є свій недолік [13]. Розглянемо більш докладно низку тверджень щодо властивостей стратегії (таблиця 7.5).

Крім того, стратегія визначає й тим самим обмежує ресурси, необхідні для її реалізації, що зводить до можливостей підприємства, які постійно трансформуються. Тому надалі варто розглядати саме адаптивну стратегію, яка дозволяє адекватно реагувати на зміни, що відбуваються як у зовнішньому оточенні, так і у внутрішньому середовищі.



## Характеристика стратегій [13, с. 20]

Властивості стратегії	Переваги	Недоліки
1. Задає напрям	Призначення стратегії – вказувати організації напрям розвитку у сформованих умовах	Обраний стратегічний напрям іноді не дозволяє побачити потенціальну небезпеку, тому що не проводиться постійний аналіз зовнішнього і внутрішнього оточення
2. Координує зусилля	У випадку відсутності чітко сформульованої стратегії в організації настає хаос, коли менеджери скеровують зусилля у різних напрямках	Затверджена стратегія тисне над організацією. Ускладнене сприйняття нових можливостей і поява небезпек
3. Характеризує організацію	Стратегія відображає загалом характер організації й демонструє її відмітні риси	Подання про організацію за допомогою стратегії може бути занадто загальним, заснованим на використанні стереотипів
4. Визначає логічні взаємозв'язки	Стратегія усуває невизначеність і забезпечує порядок дій	Будь-яка стратегія, як і будь-яка теорія, є спрощенням, що спотворює реальність. Творчість не сумісна з послідовністю

Для ефективної реалізації стратегії необхідно нею керувати. Процес стратегічного управління найчастіше вбачається як «логічний, систематичний підхід до створення основних рішень в організації». Разом із тим, для прийняття рішень в умовах невизначеності важливу роль відіграє інтуїція. А. Енштейн так говорив про інтуїцію: «Я вірю в інтуїцію й натхнення. Уява більш важлива, ніж знання, тому що знання обмежене, а уява охоплює цілий світ». Тому, залежно від ситуації у світовій економіці, в галузі, на відповідному ринку тощо, вибираються ті або інші системи управління, в яких більшою

або меншою мірою використовуються як формалізований, так і інтуїтивний підходи.

Для уточнення категорії «стратегічне управління» (менеджмент) доцільно проаналізувати її трактування, запропоновані різними авторами. Дж. Б. Куїнн визначає стратегічний менеджмент як процес з'єднання розрізнених частин формального стратегічного аналізу. На його думку, реальна стратегія призначена для з'єднання внутрішніх рішень і зовнішніх подій у єдиний спільний процес для створення нового, широкого розуміння необхідних дій [23]. Разом із тим, стратегічний менеджмент має на увазі проведення не тільки відповідного аналізу, але й планування, контролю, розробки системи мотивації.

Д. Хассі формулює сутність стратегічного менеджменту як процес управління довгостроковими цілями, стратегією підприємства і її втіленням у життя [27]. Однак сама собою стратегія є довгостроковими цілями, методами й коштами для її досягнення. Відповідно у процесі стратегічного управління необхідно коректувати цілі, методи й кошти задля їх досягнення.

С. Серто й П. Пітер під стратегічним менеджментом розуміють тривалий, послідовний, взаємозалежний процес, націлений на підтримку діяльності підприємства відповідно до його оточення. Однак основне завдання стратегічного менеджменту – це не тільки підтримка діяльності підприємства, а й зміцнення його конкурентних позицій.

На думку А. Томпсона, А. Дж. Стрікланда й К. Боумена, стратегічний менеджмент – це діяльність щодо стратегічного управління, яка пов'язана з постановкою цілей і завдань підприємства та з підтримкою низки взаємин між підприємством і оточенням, які дозволяють йому домогтися своїх цілей, відповідають його внутрішнім можливостям і дають можливість залишатися сприйнятливим до зовнішніх вимог. Зі зростання рівня нестабільності умов підприємницької діяльності зростає потреба підприємства в орієнтації на стратегічне управління. Однак слід зазначити, що стратегічне управління орієнтоване не тільки на зовнішнє, а й на внутрішнє середовище підприємства.

Виходячи з думки російського вченого С. А. Попова, стратегічне управління – це «система менеджменту комерційної організації, що

здійснює весь комплекс конкретних робіт професійної діяльності зі стратегічного аналізу, розвитку, реалізації й контролінгу стратегії організації» [18].

З погляду Н. Н. Треньова, стратегічний менеджмент – це управління потенціалом підприємства, тобто управління здатністю до виконання будь-яких дій або досягнення цілей [27]. Не можна не погодитися, що стратегічний менеджмент заснований на аналізі стратегічного потенціалу підприємства, але при прийнятті управлінських рішень необхідно провадити й оцінку його конкурентоспроможності (як порівняльну характеристику), й аналіз ризику ухвалення того чи іншого рішення.

З філософської точки зору розглядає стратегічне управління В. В. Соловійов, маючи на увазі під ним певну філософію або ідеологію динаміки соціально організованої системи життєдіяльності суспільства в соціумі, намічуваної у формі стратегічної політики [21]. Крім того, В. В. Соловійов трактує стратегічне управління як підсистему управління, призначену для визначення стратегічних напрямів зміни соціально організованих систем (СОС) різних рівнів і типів, класів і видів, що включає до свого складу такі класи управлінської діяльності:

- аналіз динаміки внутрішніх складових СОС;
- аналіз і прогноз динаміки зовнішньої ситуації;
- визначення цілей СОС;
- розробку проектів реалізації стратегічних програм варіантів зміни СОС;
- розробку планів реалізації проектів;
- техніко-економічне обґрунтування стратегічних рішень.

На думку А. Е. Воронкової, стратегічний менеджмент – це комплекс розумових, вольових і формалізованих дій, що забезпечують визначення цілей підприємства і механізмів їх досягнення [6]. У рамках стратегічного управління виконуються ще процеси контролю й мотивації.

М. В. Володькіна характеризує стратегічне управління як багатоплановий поведінський процес, який спрямовано на розробку й реалізацію стратегії підприємства з урахуванням змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі [5].

О. Газарян трактує його як «управління фактичною траєкторією змін ситуації за рахунок цілеспрямованого впливу на сам організм або його середовище» [7, с. 16]. На думку О. Л. Гапоненко й О. П. Панкрухіна, під стратегічним управлінням слід розуміти «процес формування стратегії, її реалізації й контролю відповідності досягнутих результатів запланованим цілям» [7, с. 29].

З. Є. Шершньова й С. В. Оборська визначають стратегічне управління як реалізацію концепції, в якій поєднуються цільові та інтегральні підходи до діяльності підприємства, що дає можливість установлювати цілі розвитку, порівнювати їх і приводити у відповідність до існуючого потенціалу підприємства за рахунок розробки й реалізації стратегії. На думку О. Н. Тиценка та О. С. Головка, стратегічне управління – це «концепція розробки підсистеми управління підприємством у реальному часі й у перспективі, що забезпечує ефективний розвиток і раціональне використання потенціалу підприємства за умови своєчасного та адекватного реагування на впливи зовнішнього середовища» [24, с. 17]. Отже, стратегічне управління найчастіше уявляється як «циклічний процес, що складається з окремих, але послідовних фаз, – формулювання, впровадження й контролю» [24, с. 23].

Таким чином, стратегічне управління розвитком підприємства – процес реалізації стратегії розвитку підприємства шляхом здійснення процедур управління, виконання, контролю й мотивації в довгостроковому періоді.

Простежити розвиток теорії стратегічного управління можна за допомогою аналізу діяльності наукових шкіл, що характеризують бачення їх учасниками стратегічного процесу (таблиця 7.6).

Аналіз трансформації шкіл стратегій дозволяє зробити висновок, що кожна з них пов'язує вироблення стратегії з визначенням напрямів розвитку підприємства. Особливо яскраво це проілюстровано в підході, запропонованому школою підприємництва. З погляду психолога Д. Макклеланда, підприємцем у першу чергу рухає прагнення домогтися успіху [23]. Мета організації – форма бачення її керівника, основне прагнення організації підприємницького типу, що полягає в розвитку і зростанні як найбільш яскравій формі вияву успіху.

## Еволюція наукових шкіл стратегій [13]

Найменування школи і її визначення	Представники школи	Коротка характеристика школи
<p>1. Школа дизайну: формування стратегії як процес осмислення</p>	<p>2 Філіп Селзник «Управління в адмініструванні» (1957), Альфред Чандлер «Стратегія й структура» (1962), Кеннет Ендрюс (1987)</p>	<p>3 1. Формування стратегії має бути продуманим процесом мислення. 2. Відповідальність за контроль над стратегічним процесом і його характером лягає на керівника, який і є стратегом. 3. Модель побудови стратегії має залишатися досить і неформалізованою. 4. Стратегія має бути єдиною у своєму роді: кращою, от результати індивідуального моделювання. 5. Процес моделювання вважається завершеним, коли сформульовано як перспективу. 6. Щоб залишатися простою, стратегія має бути точно визначено 7. Тільки після того, як унікальну, дозрілу, ясну й просту остаточно сформульовано, починається процес її впровадження.</p>
<p>2. Школа планування: формування стратегії як формальний процес</p>	<p>Ігор Ансофф «Стратегічне управління» (1965)</p>	<p>1. Стратегії – результат контрольованого, усвідомленого процесу і планування, що розбивається на окремі кроки, схематично зображува контрольних таблиць і підтримувані відповідними методами. 2. Відповідальність за принциповий бік усього стратегічного пф на вище керівництво організації; відповідальність за практичний кадрових плановиків. 3. Підумком процесу стратегічного планування є сформовані с мають певні практичні додатки.</p>

1	2	3
<p>3. Школа позиціонування: формування стратегії як аналітичний процес</p>	<p>Даній Шендел і Кен Хаттен, Майкл Портер «Конкурентна стратегія» (1980)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стратегії являють собою генеричні, специфічні загальні, рин компанії, які можуть бути ідентифіковані.</li> <li>2. Ринкові позиції є економічними й конкурентними.</li> <li>3. Процес формування стратегії – вибір певної генеричної страте</li> <li>4. Основну роль у цьому процесі відіграють аналітики, і результати своїх розрахунків офіційно контролюючим вибір менедж</li> <li>5. У результаті організації одержує оптимальну стратегію; стру активно стимулює виникнення визначених стратегій позиціонування, чергу, активно впливають на організаційну структуру.</li> </ol>
<p>4. Школа підприємництва: формування стратегії як процес передбачення</p>	<p>Йозеф Шумпетер (1950), А. Коул (1959) – роботи в галузі економіки; Генрі Мінцберг (1973)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стратегія існує у свідомості керівника/лідера у вигляді персп</li> <li>2. Процес формування стратегії можна назвати напівсвідомим, ( життєвому досвіді, інтуїції керівника організації незалежно від того, н</li> <li>3. Керівник цілеспрямовано, навіть одержимо просуває свою особисто контролюючи її здійснення, щоб у разі потреби внес</li> <li>4. Для стратегічного передбачення характерна гнучкість, а підп</li> <li>5. Підприємницьку організацію розвитку, тому що деталі визначаються в</li> <li>6. Підприємницька стратегія тяжіє до пошуку й захищена від вп</li> </ol>

1	2	3
<p>5. Когнітивна школа: формування стратегії як ментальний процес</p>	<p>Герберт Саймон (1947, 1957), Макридакіс (1990)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формування стратегії – це процес, що протікає у свідомо пізнання.</li> <li>2. Стратегії зароджуються як перспективи (у формі концепцій фреймів), що пропонують способи одержання інформації з навколишнього середовища.</li> <li>3. Ця інформація (згідно з «об'єктивною» галуззю когнітивної психології) ніж вона буде розшифрована за допомогою когнітивних карт, процес усвідомлення фільтри, що спотворюють, або є інтерпретацією світу, що існують тому вигляді, в якому він сприймається.</li> <li>4. Як і концепції, стратегії «народжуються в мислячих людях», але навіть якщо удасться «з'явитися на світ», досить далеко від досконалості, але вони перетворюються на продуктивними, їх зміна сполучена з труднощами.</li> </ol>
<p>6. Школа навчання: формування стратегії як процесу, що розвивається</p>	<p>Чарльз Ліндблом «Наука продирається крізь плутанину» (1959), Дж. Куїн «Стратегія зміни: логічний інкременталізм» (1980)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Складний і непередбачений характер зовнішнього середовища організації, часто в сукупності з необхідністю постійно оновлювати знання для вироблення стратегії знання, перешкоджає здійсненню контролю; вироблення стратегії має насамперед знайти форму навчання – принаймні в той період часу, коли формулювання і впровадження стають нероздільними.</li> <li>2. Можливо, кращим в організації «учнем» повинен бути її керівник, а не багато частіше має місце навчання колективу: в більшості випадків це багато потенційних стратегів.</li> <li>3. Процедура навчання носить розвитковий характер через постійне сприяє ретроспективному мисленню, спрямованому на осмислення стратегічних ініціативи здійснюються тими, в кого є здатності й навчання.</li> </ol>

1	2	3
7. Школа влади: формування стратегії як процес ведення переговорів	М. Аллісон (1971); Дж. Піффер і Г. Салансік (1978); Г. Естлі (1984)	<p>4. Роль керівництва полягає не у спробах заздалегідь уявити, як свідомо розроблені стратегії, а в тому, щоб керувати процесом створення там, де можуть розвиватися нові стратегії.</p> <p>5. Стратегії спочатку з'являються як схеми дій з минулого; ймовірно, вони перетворюються на плани на майбутнє, і в остаточному підсумку сприймаються як перспективи напрямку загальної діяльності.</p> <p>1. Формування стратегії визначається владними й політичними чинниками, а не процесом, що відбувається всередині організації, або ж діями зовнішньому середовищі.</p> <p>2. Виникаючі стратегії, як правило, носять спонтанний характер і формуються або виверту, а не перспективи.</p> <p>3. Мікрочастина розглядає створення стратегії як взаємодію, що ґрунтується на переговорах, переговорах, а іноді й прямих конфронтаціях політичних ігор навколо пересічних інтересів і коаліцій, що утворюються, а не масовою дією.</p> <p>4. Макрочастина розглядає організацію як прагнучу до свого благополуччя допомогти контролю над діями інших агентів ринку або шляхом контролю над ними.</p>
8. Школа культури: формування стратегії як колективний процес	Е. Ренманн «Теорія організації й довгострокове планування» (1973) і Р. Норманн «Управління й розвиток» (1977)	<p>1. Формування стратегії – процес соціальної взаємодії, заснований на взаємодії членів організації, переконавчих і розумінні.</p> <p>2. Візування індивіда – результат процесів залучення до певних або соціалізації, як правило, не виражених явно й невербально підкріплених більш формальним вираженням.</p> <p>3. Члени організації здатні лише почасти охарактеризувати перебіг яких базується їхня культура, у той час як її джерела й пояснення залишаються для них зрозумілими загальними рисами.</p>



1	2	3
9. Школа зовнішнього середовища: формування стратегії як реактивний процес	М. Ханнані Дж. Фріман «Популярна екологія організації» (1977), Д. П'ю та ін. (наприкінці 1980-х рр.)	<p>4. Стратегія набирася форми насамперед перспективи й тільки і позиції, що вкоренилася в колективних устремліннях і відбита в захищають глибинні ресурси й можливості організації, що утворю конкурентних переваг.</p> <p>5. Культура й особливо ідеологія сприяють скорше не стратегії а збереженню поточної стратегії; у кращому разі допускається ко рамках загальної стратегічної перспективи організації.</p> <p>1. Зовнішнє оточення, що виявляється як набір чинностейі характеру, є основним елементом процесу створення організаційно</p> <p>2. Організація має або адекватно реагувати на ці чинності, або «піти зі сцени».</p> <p>3. Керівництво розглядається як пасивний елемент стратегічного завдання – ідентифікація зовнішніх чинностей і забезпечення адаптації</p> <p>4. Організації збираються разом в особливих нішах екологічн вони залишаються доти, доки їхні ресурси не зубожіють, а середовища не стане надмірною. Потім організації припиняють своє</p>
10. Школа конфігурації: формування стратегії як процес трансформації	А. Чандлер «Стратегія й структура: глави історії промислового підприємництва» (1962),	<p>1. Більшу частину часу організація може бути описана як конфігурація її основних частин, що на певний період набувають структури, адекватної певному контексту.</p> <p>2. Періоди стабільності час від часу перериваються транс квантовим стрибком в іншу конфігурацію.</p> <p>3. Чергування періодів стійкого стану конфігурації й перехід трансформації згодом вибудовується у схематичну послідовність життєвих циклів організації).</p>

Продовження табл. 7.6

1	2	3
	<p>Д. Міллер та ін. (кінець 1970-х рр.); Р. Майлс і К. Сноу (1978)</p>	<p>4. Основна мета стратегічного менеджменту полягає в стабільності організації на відносно тривалих відрізках часу або при змін, які вписуються в її стратегію. У той же час у періоди виникнення у трансформації стратегічного менеджмент покликаний забезпечити процесом переходу і збереження життєздатності організації.</p> <p>5. Процес розробки стратегії зводиться до розробки конкретних формального планування, до систематичного аналізу або бачення і до скооперованого навчання або конкурентної політики, до зосереження на індивідуальному навчанні, колективній соціалізації або обмежується на вплив зовнішнього середовища.</p> <p>6. Результуючі стратегії мають форму планів або схем, позицій, або вивертів – але знову ж кожна у свій час і відповідно до ситуації.</p>

Наступні етапи становлення стратегічного менеджменту [39] запропонували С. Серто й П. Пітер:

- базове фінансове планування. Формування бюджету функціональної діяльності, щорічного бюджету й оперативного;
- планування на підставі прогнозів (статистичний розподіл ресурсів; аналіз навколишнього середовища; більш ефективне планування зростання);
- планування, орієнтоване на зовнішнє середовище із застосуванням абстрактного бачення (динамічний розподіл ресурсів, ситуаційний аналіз і конкурентна оцінка, посилення відповідної реакції ринку й конкурентів);
- стратегічний менеджмент (підтримка обсягів виробництва й клімату в середовищі працівників, творчий гнучкий процес планування розвитку підприємства; стратегічний вибір структури планування; мобілізація всіх ресурсів задля створення конкурентних переваг).

На думку Д. Ховарда і Є. Короткова, сучасний стратегічний менеджмент базується на таких положеннях [23]:

а) відмова від пріоритетів класичних принципів шкіл менеджменту, згідно з якими успіх підприємства визначається тільки раціональною організацією виробництва продукції, зниженням витрат, розвитком спеціалізації, тобто впливом управління на внутрішні чинники виробництва. Замість цього першочерговою стає проблема гнучкості й адаптованості до постійних змін зовнішнього середовища;

б) активне використання в управлінні теорії систем, що полегшує завдання дослідження суб'єкта господарювання в комплексі, враховуючи всі його складові, а також параметри, які безпосередньо й побічно впливають на нього. Для ефективного функціонування підприємство має адекватно реагувати на зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі;

в) застосування в управлінні ситуаційного підходу, відповідно до якого функціонування підприємства обумовлює реакцію на зміни як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Центральним моментом є ситуація, тобто конкретний набір обставин, що істотно впливає на роботу підприємства в даний період часу;

г) нова управлінська парадигма приділяє велику увагу таким чинникам, як лідерство й стиль управління, кваліфікація й культура службовців, мотивація поведінки, взаємини в колективі та реакція людей на зміни. Орієнтація на нові умови й чинники розвитку відбита в принципах менеджменту, формулювання яких показує зростаючу роль людини, її професіоналізму, особистісних якостей, а також всієї системи взаємин людей на підприємстві;

д) практичне застосування нових принципів управління достатньо трудомістке й вимагає радикального перегляду всієї філософії бізнесу, зміни психології службовців, підвищення їх кваліфікації й розвитку потенціалу.

Компонентами стратегічного управління, на думку І. Ансоффа, є:

- кваліфікація й кругозір провідних керівників;
- система корпоративних відносин;
- структура влади;
- методи роботи й організаційна структура;
- уміння загальноуправлінського персоналу вести організаційну роботу.

Багато хто з вітчизняних і закордонних учених, що займаються дослідженням проблем стратегічного управління, виділяють такі основні етапи:

- аналіз зовнішнього середовища;
- визначення напрямку діяльності;
- формулювання стратегії;
- упровадження стратегії;
- стратегічний контроль.

Суттєвий вплив на процес прийняття стратегічних рішень робить імовірність настання тих чи інших подій виходячи зі значення якої й віддається перевага тому чи іншому управлінському рішення. У ході аналізу зовнішнього середовища й господарської діяльності підприємства можна зіштовхнутися з різними типами ризиків, які у процесі досліджень мають бути по можливості враховані. З позицій системного підходу ризику можна розподілити на дві групи: макро- і мікрорівнів.

Ризики макрорівня властиві всім підприємствам і визначаються станом ринку в цілому. До них можна віднести інфляцію, зміну

відсоткових ставок і умов кредитування, коливання ринкової вартості цінних паперів, зміну валютного курсу, розмірів ставок мит і квот. Ризики мікрорівня характеризують кожне конкретне підприємство з кожного аспекту його діяльності (інвестиційного, фінансового, виробничого, маркетингового, інноваційного тощо).

На рівень ризику розвитку підприємства впливає безліч чинників, одним з яких є його галузева належність. Іншим чинником є визначення подальших дій щодо розвитку – чи то продовження концентрації на даній галузі, чи то диверсифікованість в інші галузі. Залежно від зміни порівняльної ефективності галузей змінюється й ризик інвестування в них (динаміка продажу протягом останніх п'яти років, очікувані темпи приросту по галузі, внутрішньогалузева конкуренція).

Третім чинником, що характеризує рівень ризику, є мета розвитку підприємства, тобто відкриття нових виробництв або розширення існуючих, випуск зовсім нових товарів, що раніше не виготовлялися; впровадження нових технологій, поширення ринків збуту, підвищення ефективності роботи підприємства за рахунок зниження собівартості, впровадження нової системи управління тощо.

Четвертим чинником, що характеризує рівень ризику, є джерела фінансування розвитку підприємства. Залежно від того, які цілі розвитку підприємства, зміниться й ризик використання різних джерел фінансування (власні ресурси – мінімальний, позикові ресурси – максимальний).

П'ятим чинником, що впливає на рівень ризику, є стадія розвитку підприємства. Чим більший період реалізації планів щодо розвитку підприємства, тим більший ризик їх реалізації.

Шостим чинником, що визначає рівень ризику розвитку підприємства, є його стадія життєвого циклу (на стадіях «прискорення» й «уповільнення» зростання ризик мінімальний, на стадії «зрілості» – збільшується і на стадії «падіння» – максимальний).

Сьомим чинником, що робить безпосередній вплив на рівень ризику, є тенденція до зміни частки ринку, приналежної підприємству (збільшення – ризик мінімальний, зниження – ризик максимальний).

Восьмим чинником є рівень монополізму на ринку сировини й матеріалів. Чим більша кількість постачальників однойменних

товарів або товарів-замінників, тим більш гнучкими будуть ціни й умови постачання, що безпосередньо підвищує ефективність роботи підприємства, прискорює процес отримання прибутку, а отже, підвищує оборотність обігових коштів.

Дев'ятим чинником є вартість переходу від одного постачальника до іншого (чим вища вартість, тим вищий ризик).

Десятий чинник характеризується залежністю від суміжних галузей. Залежно від того, з якою суміжною галуззю співпрацює підприємство, на якій стадії життєвого циклу вона перебуває, змінюється й рівень ризику.

Одинадцятий чинник – надання податкових, кредитних, інвестиційних, митних пільг. Якщо з будь-якого із зазначених аспектів надаються пільги, то ризик буде трохи меншим, ніж за їх відсутність.

На рис. 7.4 зображено три основні, з погляду Г. Мінцберга, підходи щодо процесу змін: заплановані, введені й такі, що розвиваються. Заплановані зміни мають схематичний характер (існує система або набір процедур, яким запропоновано впливати) і варіюються від програм підвищення якості й тренувань співробітників до планів розвитку організації й стратегічного планування [13].

На думку Р. Бекхарда, організаційний розвиток – це «зусилля заплановані, що охоплюють усю організацію й керуються зверху, спрямовані на підвищення ефективності й життєздатності організації шляхом планованих впливів на «процеси, що відбуваються в організації», із застосуванням знань, почерпнутих з біхевіоріальної науки» [13, с. 272].

Введені зміни скеровуються однією людиною або невеликою групою людей, що володіють владними повноваженнями, наглядають за трансформаціями й спостерігають за результатами. Трансформації розвиваються, характеризуються подіями, неконтрольованими керівництвом організації, й не припускають ані управління, ані контролю.

Надана схема визначає різні методи змін шляхом віднесення їх до однієї з вищевказаних категорій, протягом мікро-макро-континуума.

На рис. 7.5 зображено куб змін Генрі Мінцберга. На передній грані куба надано два основних виміри змін. На його лівій стороні –

	Мікрозміни	Макрозміни
Заплановані зміни (схематичні)	<p>Поліпшення якості управління (управління тотальною якістю тощо).</p> <p>Збагачення змісту праці. (якість життя персоналу тощо).</p> <p>Наділення владою співробітників.</p> <p>Командне будівництво.</p> <p>Тренування</p>	<p>Репрограмування процесу праці (хронометрування, розвиток систем, реінжиніринг бізнес-процесів тощо)</p> <p>Організаційний розвиток.</p> <p>Ініціативні команди.</p> <p>Освіта</p> <p>Індоктринація</p>
Введені зміни (що направляються)	<p>Рационалізація (зменшення розмірів, видалення рівнів управління, рефінансування, залучення зовнішніх ресурсів тощо).</p> <p>Реструктурування (реорганізація, приватизація, корпоратизація тощо).</p> <p>Репозиціонування (диверсифікованість, злиття, поглинання, альянси, асоціації, консорціуми тощо).</p> <p>Рефреймінг (передбачення тощо).</p> <p>Ревіталізація (культурні революції тощо).</p>	
Зміни, що розвиваються (органічні)	<p>Підприємництво (керівництво, розробка нових товарів тощо).</p> <p>Навчання розробки стратегії.</p> <p>Політичні проблеми (формування анклавів, організаційний переворот тощо)</p>	

Рис. 7.4. Карта методів змін [13]

зміни, пов'язані зі стратегією, тобто з напрямом діяльності організації, на правій — із самою організацією, тобто зі станом, у якому вона перебуває. Якщо переміщатися по кубу зверху вниз, то і стратегія, й організація будуть змінюватися від висококонцептуальних, або абстрактних, до винятково конкретних, або матеріальних. Із вимірів стратегії найбільш концептуальної (переосмислення, ревіталізація) є бачення (або стратегічна перспектива), з вимірів організації — культура (нова енергія, нові життєві чинності). Якщо

переміщатися по кубу зліва направо, змінюються стратегічні позиції (репозиціонування, реконфігурація) і структура організації (реорганізація, скорочення розмірів), потім програми й системи (репрограмування, перебудова роботи, нові розробки). Далі – товари й люди (редизайн, перенавчання, переміщення).

Означені підходи до управління змінами можуть бути використані в процесі управління ризиками розвитку підприємства. В умовах ринкової економіки підприємства підпадають під вплив безлічі чинників із зовнішнього і внутрішнього середовища. Однак якщо вплив внутрішніх чинників керівництво підприємства може планувати й мінімізувати негативні наслідки, максимізуючи позитивні, то вплив зовнішніх піддається коректуванню в дуже незначній мірі. Крім того, частота здійснення зовнішніх впливів і рівень надаваного впливу істотно змінюються навіть на невеликих тимчасових інтервалах, що не може не позначитися на ефективності функціонування підприємства. У таблиці 7.7 надано перелік зовнішніх чинників, що впливають на напрям розвитку підприємства.

Підприємство є відкритою динамічною системою, зміна стану якої здійснюється під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.



Рис. 7.5. Куб змін Генрі Мінцберга



Таблиця 7.7

**Перелік зовнішніх чинників,  
що впливають на напрям розвитку підприємства**

Найменування чинника	Ознаки чинника
Нормативний	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Регулювання податкової, амортизаційної, експортно-імпоротної політики.</li> <li>2. Регулювання рівня конкуренції й міри монополізму.</li> <li>3. Регулювання механізму розрахунків між підприємствами.</li> <li>4. Регулювання процесів створення, виділення, поглинання й об'єднання підприємств.</li> </ol>
Фінансовий	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Погашення кредиторської заборгованості.</li> <li>2. Виплата податків і відрахувань у відповідні фонди.</li> <li>3. Виплата дивідендів (акціонерні товариства) і прибутків.</li> <li>4. Виплата мит підприємствами, що здійснюють експортно-імпорتنу діяльність.</li> <li>5. Здійснення страхових платежів.</li> <li>6. Розрахунки з постачальниками, рекламодавцями тощо.</li> <li>7. Рівень платоспроможності населення.</li> </ol>
Галузевий	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Порядок здійснення виробничої діяльності.</li> <li>2. Галузеві стандарти.</li> <li>3. Техніка безпеки й охорона праці.</li> <li>4. Світовий рівень розвитку техніки й технології.</li> <li>5. Інтенсивність інноваційної діяльності.</li> </ol>
Маркетинговий	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рівень попиту.</li> <li>2. Місткість відповідного ринку.</li> <li>3. Канали й методи просування на ринок.</li> <li>4. Рівень конкурентоспроможності підприємства.</li> <li>5. Імідж підприємства.</li> </ol>
Забезпечувальний	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рівень монополізму постачальників.</li> <li>2. Вартість зміни постачальника.</li> </ol>

Система – матеріально-технічна сукупність, що певним чином саморозвивається й саморегулюється, існує й керується як відносно стійке єдине ціле за рахунок взаємодії, розподілу й перерозподілу наявних ззовні й тих, які продукуються цією сукупністю ресурсів, товарів і послуг, що забезпечує перевагу внутрішніх зв'язків над зовнішніми [12, с. 17]. Таким чином, існування даної системи забезпечується процесами самоорганізації, що відбуваються в ній. Під самоорганізацією розуміється спонтанне утворення високо-впорядкованих структур, засноване на синхронній взаємодії існуючих підсистем [12, с. 37]. Разом із тим, аналізована система перебуває в стані хиткої рівноваги із зовнішнім середовищем, що пояснюється досить високою інтенсивністю флуктуацій. Флуктуації – випадкові відхилення значень параметрів, характеризуючих підприємство, від їх середніх значень. Відбуваються в будь-яких параметрах, що залежать від випадкових чинників і характерні для випадкових процесів.

Підприємство як система характеризується цілісністю, тобто наявністю певних циклів функціонування організації (починаючи від періоду оборотності обігових коштів і закінчуючи життєвим циклом).

Суб'єкт господарювання складається з певних елементів, які перебувають у динамічній взаємодії між собою, що породжує формування емерджентних властивостей системи, якими не володіють її елементи.

Немаловажний вплив на процес формування емерджентних властивостей роблять системи взаємозв'язку між структурними елементами системи. Разом із тим, властивість системи зберігати основні характеристики в умовах постійних флуктуацій називається життєздатністю.

В умовах постійних флуктуацій можливе визначення припустимого обсягу змін станів системи, що дозволяє сформувати фазовий простір екзистентності. Під час виходу основних характеристик системи за межі припустимого простору збереження підприємства можливе лише за рахунок адекватної реакції на зовнішні або внутрішні впливи шляхом формування відповідних попереджувальних заходів, заснованих на змінах взаємозв'язків системи як із зовніш-

нім, так і з внутрішнім середовищем. Якщо змінити умови неможливо, то систему буде трансформовано в нову, з іншими властивостями й структурою, а значить і іншим простором екзистентності. Таким чином, це буде свідчити про перехід на новий рівень гомеостазу.

Гомеостаз(-іс) (від грецьк. «гомоінос» – подібний, однаковий і «стасіс» – нерухомість, стан) – 1) стійка динамічна рівновага; 2) динамічна відносна сталість складу і властивостей системи [12, с. 29]. Гомеостаз економічної системи визначає її параметри й діапазон їх значень, які можуть змінюватися як внаслідок взаємного впливу елементів, так і під впливом зовнішнього середовища.

Система господарювання має й таку важливу властивість, як когерентність, тобто погодженість поведінки між окремими її частинами. Когерентна система поводить як єдине ціле.

Виходячи з наведених характеристик системи можна сформулювати основні етапи самоорганізації економічних систем:

1. Флуктуація значень показників, що характеризують процес функціонування економічної системи.

На основі аналізу кількісних і якісних змін значень показників можна зробити висновок про підвищення (позитивний стійкий розвиток) або зниження (негативний стійкий розвиток) ефективності функціонування економічної системи або про її відносну стабільність (гомеостазі).

Так, наприклад, якщо прибуток підприємства, а також кошти амортизаційного й резервного фондів, за інших рівних умов, направляються на його розвиток, тобто на придбання нових технологій, устаткування тощо, то підприємство як система у випадку ефективного їх використання переходить в інший якісний і кількісний стан. Дані зміни свідчать про позитивний стійкий розвиток системи.

Якщо ж підприємство, за інших рівних умов, лише невелику частку прибутку буде направляти на розвиток, то це свідчить про відносну його стабільність, тому що виділювані кошти дозволять підтримати ефективність його функціонування на колишньому рівні (наприклад, за рахунок часткової заміни устаткування, збільшення обсягів оборотних коштів через підвищення вартості сировини).

У тому випадку, якщо підприємство не буде направляти кошти на розвиток, то при незмінності інших його параметрів воно перейде в якісно й кількісно інший стан, що характеризується негативним стійким розвитком, який поступово призведе суб'єкт господарювання до банкрутства, а потім, можливо, й до ліквідації.

2. Початок когерентної (погодженої) активності часток, тобто виникнення структури з «колективною поведінкою» часток.

Кожний підрозділ підприємства існує не як відокремлений суб'єкт господарської діяльності, а як частина економічної системи – підприємства. Отже, завдання кожного підрозділу впливають із цілей, що стоять перед підприємством і взаємодоповнюють одна одну, а не суперечать.

3. Стійке функціонування відкритої стаціонарної системи – надходження ресурсів у систему й формування можливостей на тлі дисіпації (розсіювання) ресурсів, товарів і послуг у зовнішнє середовище.

Підприємство є відкритою стаціонарною системою, що є причиною його позитивного або негативного стійкого розвитку. В якості ресурсів або наданих можливостей може розглядатися збільшення обсягів його фінансування, попиту на продукцію, що випускається, надання пільгового режиму оподаткування, формування сприятливої амортизаційної політики, зниження розмірів мит, скасування квот тощо. Дисіпація ресурсів, товарів і послуг у зовнішнє середовище має на увазі повернення кредиторської заборгованості; виплату податків і мит; створення гарантійних і сервісних центрів; оплату вихідної сировини, матеріалів, реалізацію продукції тощо.

4. Удосконалювання інформаційної впорядкованості за допомогою конкурентного відбору мікроструктур системи. Інформаційна впорядкованість припускає оптимальну взаємодію мінімальних організаційних структур існуючої економічної системи. Результатом є підвищення ефективності функціонування самої системи.

5. Досягнення точки біфуркації – трансформація гомеостазу системи, тобто перехід з одного якісного й кількісного стану економічної системи в інший (у напрямі позитивного або негативного розвитку), який засновано на раціональному або емоційному

виборі. Біфуркація має на увазі роздвоєння або поділ. Рациональний вибір можливий тільки за наявності інформації, що дозволяє визначити й оцінити всі можливі альтернативи розвитку подій виходячи з наявних можливостей. В іншому випадку зміни в системі, що збільшуються, примушують керівництво підприємства до емоційної поведінки, заснованої на використанні методу проб і помилок. Даний стиль поведінки використовують тільки в тому випадку, якщо неможливе застосування інших, і він є єдиним шансом подальшого функціонування організації.

Таким чином, виходячи з теорії й практики стратегічного управління основним завданням керівництва підприємства є управління гомеостазом економічної системи з метою забезпечення її позитивного стійкого розвитку.

На рис. 1.6 наведено схему формування програми розвитку підприємства виходячи з його можливостей і впливу зовнішнього середовища.

Проведені дослідження наукової літератури показують, що для опису еволюційних процесів стратегічного розвитку підприємства переваги надаються синергетичній теорії.

В. С. Пономаренко під стратегічним розвитком розуміє «обрану модель довгострокових дій підприємства, які необхідно реалізувати для досягнення поставлених перед ним цілей» [17, с. 62]. Він пропонує принципову схему синергетичного підходу до процесу стратегічного розвитку підприємства як відкритої та нерівноважної системи. При цьому самому процесу стратегічного розвитку підприємства притаманні такі принципи, як незворотність, випадковість, невизначеність та нелінійність. Процес стратегічного розвитку підприємства здійснюється тільки через нестійкість його станів.

Ю. О. Путятін, О. І. Пушкар, О. М. Тридід розглядають зміст та взаємозв'язок основних етапів стратегічного управління розвитком, які пов'язані з фінансовими стратегіями та механізмами. Даний підхід включає аналіз можливостей, оцінку життєвих циклів підприємства та конкурентних переваг; аналіз інтересів та стратегій розвитку, вибір напрямку розвитку; аналіз фінансових стратегій, визначення цілей та формування стратегій; формування механізмів фінансової стратегії зі збалансованим ризиком; формування бізнес-

планів, розподіл зусиль серед відокремлених проектів та всередині життєвих циклів; узгодження та затвердження фінансових планів [25, с. 52–53].

Поряд із цим слід зазначити, що в сучасних умовах основним джерелом позитивного розвитку підприємств є більш ефективне використання його інформаційного та інтелектуального активу як явного, так і неявного. Тобто трансформування прихованих інтелектуальних активів у явні та поширення мереж їх використання.

Виходячи з проведених досліджень проблем стратегічного управління розвитком підприємства й практики роботи провідних вітчизняних і закордонних суб'єктів господарювання слід зазначити, що сама концепція стратегічного управління розвитком має формулюватися трохи ширше. Так, жоден із видів стратегічного управління неможливо реалізувати без аналізу конкурентного статусу підприємства, його потенціалу; оцінки впливу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Крім того, необхідно враховувати особливості сучасної економіки, що характеризується високим рівнем ризику, багатьма змінами у сфері державного регулювання, значним впливом соціальних чинників. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність надалі удосконалювати теоретичні й методичні засади стратегічного управління розвитком підприємства, які відповідали б сучасним вимогам, а саме збільшенню ролі інтелектуального капіталу.

Основними положеннями концептуального підходу до реалізації процесу стратегічного управління розвитком підприємства, що ґрунтується на неоінституціональній теорії та теорії ендogenous зростання, методології прийняття рішень, стратегічному керуванні, системному аналізі, динамічному підході, теорії самоорганізації систем, синергетичному підході, а також ураховує тенденції зміни соціально-економічних умов функціонування суб'єктів господарювання в Україні є:

1. Підприємство, що являє собою складну відкриту соціально-економічну систему, основою розвитку якої є оптимізація всіх аспектів її діяльності з метою максимального використання існуючих можливостей як у поточному, так і в стратегічному періоді.

2. Основними аспектами діяльності підприємства є: фінансово-

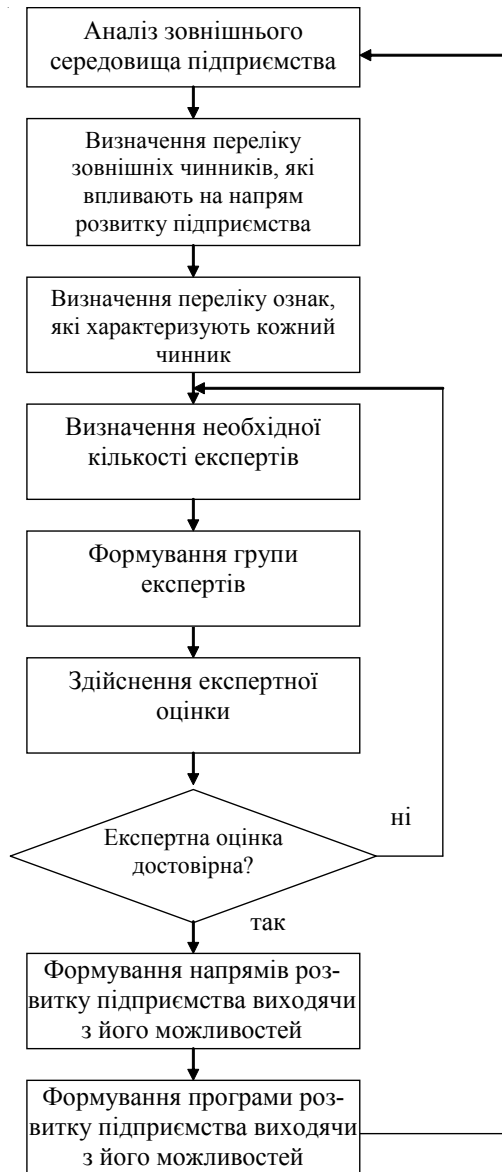


Рис. 7.6. Схема формування програми розвитку підприємства виходячи з його можливостей і впливу зовнішнього середовища

економічний, комерційний, юридичний, соціальний, виробничий, інноваційний, організаційний, екологічний.

3. Кожен аспект діяльності підприємства характеризується відповідною системою показників.

4. Основними активами діяльності підприємства є матеріальні, фінансові, інформаційні, трудові, творчі та інтелектуальні.

5. Процес оцінки існуючого стратегічного стану підприємства і його можливостей включає аудит конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, а також аналіз зовнішнього і внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства.

6. Аудит конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, тобто аналіз його основних характеристик порівняно з підприємствами-конкурентами. Здійснюється виходячи із сумірності характеристик продукції, що випускається, сегментів ринку і споживачів, фаз життєвого циклу.

7. Стратегічний потенціал підприємства – можливості підприємства щодо кожного з аспектів його діяльності, які можуть бути мобілізовані задля досягнення визначеної стратегічної мети, здійснення стратегічного плану.

8. Для кожного підприємства може бути сформовано набір альтернативних стратегій його розвитку. Вибір певної стратегії здійснюється керівництвом суб'єкта господарювання й означає, що з усіх можливих стратегічних альтернатив, існуючих у досліджуваного підприємства, буде обрано тільки одну, яка й буде реалізовуватися. Одним із методів розробки різних варіантів стратегії розвитку підприємства є портфельний аналіз, що ґрунтується на формуванні портфельних стратегій – безлічі альтернативних варіантів розвитку підприємства. Безліч варіантів використовується в разі, якщо реалізація обраної стратегії виявиться нерациональною. Якщо зміняться умови розвитку, то необхідно вибрати іншу стратегію, адекватну сформованій ситуації.

9. Виходячи з обраної стратегії розвитку підприємства здійснюється розробка стратегічних планів, проектів і програм його розвитку. Внаслідок того, що підприємство є відкритою системою, стратегічний план має складну внутрішню структуру, що відображає поліаспектний характер діяльності підприємства, необхідність



урахування впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, а також визначає необхідність формування системи планів, проектів і програм, націлених на його прогресивний розвиток. Для невеликих і середніх підприємств може розроблятися єдиний план з відповідними розділами, а для великих підприємств і складних організаційних структур – об'єднань кількох підприємств типу асоціацій, холдингів, концернів і консорціумів – кожен розділ може мати вигляд розгорнутого плану чи програми.

Стратегічні плани, проекти й програми орієнтовано, насамперед, на прогресивний розвиток підприємства й у цих умовах – на продовження його «життєвого циклу».

Стратегічні плани можуть бути різні за структурою й змістом, залежно від їх призначення: прогресивний розвиток чи ліквідація суб'єкта господарювання (регресивний розвиток). Метою формування стратегічних планів, проектів і програм є максимізація ефективності роботи підприємства в довгостроковому періоді чи мінімізація витрат у разі ліквідації.

10. Ризик невиконання стратегічних планів, проектів і програм розвитку підприємства. Процес реалізації будь-якого стратегічного плану, проекту й програми нерозривно пов'язаний з поняттям ризику. Це відбувається внаслідок того, що перспективні плани розвитку підприємства, результатом реалізації яких є значне зростання його рентабельності, характеризуються високим рівнем ризику. Категорію ризику доцільно розглядати з позиції максимізації позитивних і мінімізації негативних наслідків настання ризикових подій.

11. Ефективність стратегічного управління розвитком підприємства містить соціальні (суспільні) та економічні компоненти. Кожний із них, у свою чергу, може бути поділений на зовнішню і внутрішню складові. Соціальний компонент включає ефективність функціонування соціальної інфраструктури на підприємстві (внутрішня) та ефективність взаємодії із зовнішнім середовищем (зовнішня), до якого входять обсяги податкових платежів, доля в соціальних програмах тощо. Економічний компонент можна поділити на ефективність функціонування підприємства як суб'єкта господарювання (внутрішня) і ефективність вкладень власників підприємства (зовнішня).

На рис. 7.7 надано структурно-логічну схему взаємозв'язку основних етапів стратегічного управління розвитком підприємства.

Отже, методологічною основою стратегічного управління розвитком підприємства є запропонований і обґрунтований концептуальний підхід, основа якого – єдність взаємодії низки інститутів ринкової економіки. Їх взаємовплив приводить до появи синергетичного ефекту. Структурними елементами підходу є низка подій, що здійснюються в процесі розвитку суб'єкта господарювання і являють собою дії фінансово-економічного, комерційного, юридичного, соціального, виробничого, інноваційного, організаційного, екологічного характеру, результатом яких є зростання соціальної та економічної ефективності підприємства.

## **Висновки**

1. Подальше збільшення ефективності функціонування економіки України має базуватися перш за все на прогресивному розвитку суб'єктів господарської діяльності, яке забезпечується низкою соціально-економічних інститутів.

2. Поряд із тим, діяльність інститутів, які забезпечують прогресивний розвиток, треба поступово вдосконалювати за рахунок створення системи агентств розвитку; центрів підтримки малого бізнесу, технологічних парків і бізнес-парків, фінансових компаній, які надаватимуть венчурний капітал, інформаційних центрів one-stop тощо.

3. Основними функціями соціально-економічного інституту, який забезпечує процеси розвитку, є: урегулювання взаємин між суб'єктами господарювання; суб'єктами господарювання й органами влади; забезпечення позитивного збалансованого зростання основних соціально-економічних показників; удосконалення законодавчої сфери з метою спрощення підприємницької діяльності; створення передумов для впровадження інновацій, особливо наукомістких; формування потреби в перетіканні капіталу з «тіньової» сфери в легальну; стимулювання освітніх програм, націлених на зростання людського потенціалу; інтеграція учасників процесу розвитку задля підвищення ефективності його здійснення.



Рис. 7.7. Структурно-логічна схема взаємозв'язку основних етапів стратегічного управління розвитком підприємства

4. У зв'язку з необхідністю адаптації вітчизняних підприємств до складних умов реформування економіки активізувався інтерес до розробки стратегій об'єктів господарювання, тому що без виявлення перспектив і передбачення майбутніх тенденцій розвитку практично неможливе й використання тактичних заходів у складних ринкових умовах.

5. Стратегічна парадигма розвитку підприємства розробляється в рамках схеми: ситуація в економіці — державна економічна політика — стратегія підприємства — ефективність реалізації.

6. Стратегічне управління розвитком підприємства — процес реалізації стратегії розвитку підприємства шляхом здійснення процедур управління, виконання, контролю й мотивації в довгостроковому періоді.

7. З позицій системного підходу ризику можна розподілити на дві групи: макро- і мікрорівнів. Ризики макрорівня властиві всім підприємствам і визначаються станом ринку в цілому. До них можна віднести інфляцію, зміну процентних ставок і умов кредитування, коливання ринкової вартості цінних паперів, зміну валютного курсу, розмірів ставок мит і квот. Ризики мікрорівня характеризують кожне конкретне підприємство за кожним аспектом його діяльності (інвестиційної, фінансової, виробничої, маркетингової, інноваційної тощо).

8. Основними етапами самоорганізації економічних систем є: флуктуація значень показників, що характеризують процес функціонування економічної системи; початок когерентної (погодженої) активності часток, тобто виникнення структури з «колективною поведінкою» часток; стійке функціонування відкритої стаціонарної системи — надходження ресурсів у систему і формування можливостей на тлі дисіпації (розсіювання) ресурсів, товарів і послуг у зовнішнє середовище; удосконалювання інформаційної впорядкованості за допомогою конкурентного відбору мікроструктур системи; досягнення точки біфуркації — трансформація гомеостазу системи.

9. У сучасних умовах основним джерелом позитивного розвитку підприємств є більш ефективне використання його інформаційного та інтелектуального активу як явного, так й неявного. Тобто трансформування прихованих інтелектуальних активів у явні та поширення мереж їх використання.

10. Основними положеннями концептуального підходу щодо реалізації процесу стратегічного управління розвитком підприємства є: підприємство, що являє собою складну відкриту соціально-економічну систему, основою розвитку якої є оптимізація всіх аспектів її діяльності з метою максимального використання існуючих можливостей як у поточному, так і в стратегічному періоді; основними аспектами діяльності підприємства є: фінансово-економічний, комерційний, юридичний, соціальний, виробничий, інноваційний, організаційний, екологічний; кожен аспект діяльності підприємства характеризується відповідною системою показників; основними активами діяльності підприємства є матеріальні, фінансові, інформаційні, трудові, творчі та інтелектуальні; процес оцінки існуючого стратегічного стану підприємства і його можливостей включає аудит конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, а також аналіз зовнішнього і внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства; для кожного підприємства може бути сформовано набір альтернативних стратегій його розвитку. Вибір визначеної стратегії здійснюється керівництвом суб'єкта господарювання й означає, що з усіх можливих стратегічних альтернатив, існуючих у досліджуваного підприємства, буде обрано тільки одну, яка й буде реалізовуватися; виходячи з обраної стратегії розвитку підприємства здійснюється розробка стратегічних планів, проектів і програм його розвитку; стратегічні плани, проекти й програми орієнтовано насамперед на прогресивний розвиток підприємства й у цих умовах — на продовження його «життєвого циклу»; ризик невиконання стратегічних планів, проектів і програм розвитку підприємства; ефективність стратегічного управління розвитком підприємства містить соціальні (суспільні) й економічні компоненти.

11. Методологічною основою стратегічного управління розвитком підприємства є запропонований і обґрунтований концептуальний підхід, основа якого — єдність взаємодії низки інститутів ринкової економіки.

## Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 518 с.
2. Едвард Д. Блейклі Планування місцевого економічного розвитку / Д. Едвард Блейклі. – К. : Літопис, 2002.
3. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / М. : Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 21. – 640 с.
4. Большой экономический словарь / под ред. В. Азрилияна. – 3-е изд. Стереотип. – М. : Институт новой экономики, 1998. – 864 с.
5. Володькина М. В. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / М. В. Володькина. – К. : Знання-Прес, 2002. – 149 с.
6. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточноукр. нац. ун-та, 2000. – 315 с.
7. Газарян А. Методологические основы стратегического планирования / А. Газарян. – Бишкек : ОФЦИР, 2003. – 72 с.
8. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление: учебник / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2004. – 472 с.
9. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія / М. С. Дороніна. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2002. – 432 с.
10. Забродский В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродский. – Х. : Бизнес-информ, 2000. – 72 с.
11. Кузмішин П. Підприємницьке середовище та економічний розвиток (питання теорії і практики) / П. Кузмішин. – Ужгород : Ужгородський держ. ун-т, 2000. – 443 с.
12. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД Университетская книга, 2003. – 288 с.
13. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. [пер. англ.] ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Спб.: Питер, 2001. – 336 с.
14. Мюрдаль Г. Сучасні проблеми «третього світу» / Г. Мюрдаль. – М., 1972. – С. 638.
15. Нуреев Р. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики. – № 4. – 2000. – С. 137–156.
16. Нуреев Р. Теории развития: неоклассические модели становления рыночной экономики. – № 5. – 2000. – С. 145–158.
17. Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики. – № 6. – 2000. – С. 126–145.

18. Ожегов С. И. Словарь русского языка [под ред. Н. Ю. Шведовой]. – М. : Сов. энциклопедия, 1973.
19. Павловський М. А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія) / М. А. Павловський. – К. : Техніка, 2001. – 312 с.
20. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
21. Попов С. А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С. А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 344 с.
22. Соловьев В. С. Стратегический менеджмент : учебник / В. С. Соловьев. – Ростов-н/Д. : Феникс ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
23. Стратегічний менеджмент : підруч. / [пер. с англ. Н. І. Алмазової]. – М. : ТОВ «Видавництво Проспект», 2003. – 336 с.
24. Тищенко А. Н. Стратегия управления развитием предприятия / А. Н. Тищенко, О. О. Головкин. – Харьков : ЭДЭНА, 2003. – 198 с.
25. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов : [пер. с англ.] / А. А. Томпсон., А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, 1998. – 576 с.
26. Торадо М. П. Экономическое развитие: учебник / [пер. с англ.] ; под ред. С. М. Яковлева, Л. З. Зевина. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
27. Тренев Н. Н. Стратегическое управление : учеб пособие / Н. Н. Тренев. – М. : ПРИОР, 2000. – 279 с.
28. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : монографія / Ю. С. Путятін, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Х. : Основа, 1999. – 488 с.
29. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
30. Ченери Х. Внутренние и внешние аспекты планов и процесса экономического развития / Х. Ченери, Н. Карте. – М. : ПРИОР, 2005. – 154 с.
31. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Обрська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
32. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А. П. Градова. – СПб. : Спец. лит-ра, 1995. – 425 с.
33. Якушник В. М. Проблемы теории революционно-демократического государства : учеб пособие / В. М. Якушник. – К. : УМК ВО, 1991. – 169 с.
34. Hirschman A. The Strategy of Economic Development. 2nd ed. New Haven, 1961, p. 50–54.

35. James Brian Quinn. Strategies for change: logistical incrementalism. – Homewood, IL, Dow Jones-Irwin, 1980.
36. Lewis W. The Theory of Economic Growth. – P. 407.
37. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries; Nurkse R. Equilibrium and Growth in the Wored Economy. Cambridge, 1961.
38. Rostow W. Politics and the Stages of Growth. Cambridge University Press, 1971. – P. 230.
39. Samuel C. Certo, Paul Peter. Strategic management concepts and applications. IRWIN, USA, 1994.
40. Singer H. International Development: Growth and Change. N.Y., 1964, ch. 5.
41. <http://orelrls.ru/nettext/economic/erohina/index.html>
42. <http://www.ukrstat.gov.ua>.



## **РОЗДІЛ 8. КОРПОРАТИВНІ ВІДНОСИНИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Організаційні форми підприємництва, засновані на об'єднанні капіталів та зусиль декількох, а іноді тисяч та десятків тисяч людей, за п'ять століть свого розвитку забезпечили собі провідну роль у багатьох галузях суспільного виробництва. У різних країнах вони отримали різні назви – партнерства, товариства, компанії, але з легкої руки британського законодавця їх узагальнюючою назвою стала «корпорація».

Внаслідок потужності та ефективності корпоративної форми такі підприємства, особливо акціонерні товариства, постійно були об'єктом уваги суспільства та дослідників. Бурхливий розвиток корпорацій виявив і їх природні недоліки. Так, уже А. Сміт та Дж. С. Міль відзначали, що корпоративні структури надають широкі можливості фіктивного засновництва, характеризуються слабкою зацікавленістю менеджменту в результатах діяльності, а великі обсяги підприємств призводять до зневажання дрібних вигід та малої економії. З того часу економісти та правознавці всіх шкіл і напрямів знов і знов аналізували переваги та недоліки корпорацій, намагались удосконалити корпоративне управління і право. З'ясуванню сутності акціонерного капіталу присвятили свої зусилля К. Маркс, А. Маршалл, П. Сауельсон, Дж. Гелбрейт, А. Берклі та інші видатні представники різних наукових шкіл.

У другій половині ХХ ст. через відокремлення менеджерського управління від власності на акціонерний капітал загострилися протиріччя між вищим менеджментом та акціонерами, виникли процеси корпоративних ворожих поглинань, що обумовило більш

критичне ставлення громадськості та дослідників до діяльності корпорацій. Тим більше, що західна наука та практика не знайшли ще однозначних відповідей на сучасні проблеми корпоративного управління. Цікаві дослідження в цьому напрямі здійснюються представниками гарвардської та оксфордської шкіл бізнесу, процес реформування корпоративного законодавства в рамках ЄС об'єднав зусилля правознавців багатьох європейських країн. Разом із тим, західні фахівці визнають, що сьогодні ще немає єдиного розуміння поняття та мети корпоративного управління, існують різні, іноді протилежні підходи до їх визначення.

Між тим проблематика корпоративного управління надзвичайно актуальна для української економіки, оскільки більш ніж дві третини обсягів національного виробництва припадає на підприємства корпоративної форми. Процес ринкових перетворень та масова приватизація за дуже стислий за історичними мірками час створили в країні великий корпоративний сектор в умовах психологічної, організаційної та фінансової неготовності суспільства до його впровадження. Незважаючи на це, акціонерні та інші господарські товариства в останні п'ятнадцять років стали основною формою ведення середнього та крупного бізнесу, що свідчить про їх природну єдність із системою ринкової економіки.

Таким чином, власникам цих підприємств та їх управлінському персоналу необхідно отримати чітке уявлення про поняття, мету, методи корпоративного управління з урахуванням світового досвіду та особливостей впровадження корпоративних відносин в Україні.

У відповідь на цю суспільну потребу вже з'явилася низка цікавих досліджень вітчизняних правознавців та економістів, таких як І. В. Спасиво-Фатєєвої, О. Р. Кібенко, В. А. Євтушевського, Г. В. Козаченка, Г. В. Назарової.

Разом із тим, систематизація управлінського досвіду у сфері корпоративних відносин в Україні тільки розпочинається і багато принципів питань залишаються ще не висвітленими.

Одним з таких питань є порядок виникнення та подальшого функціонування системи корпоративних відносин між власниками корпорації та її менеджментом. Управління цією системою має

важливе значення для розвитку підприємства, оскільки підприємство взагалі виникає тільки завдяки існуванню системи корпоративних відносин. Але нерідко роль власників у корпоративному управлінні оцінюється як другорядна, проблеми корпоративних відносин розглядаються з точки зору виконавчого менеджменту, корпорації в цілому, навіть з точки зору елементів зовнішнього середовища. Між тим інтереси власників, які створили підприємство і можуть ліквідувати його, заслуговують на більш ретельне дослідження, оскільки можуть бути рушійною силою розвитку корпоративного підприємства.

## **8.1. Характеристика процесу розвитку корпоративного сектора економіки**

### **8.1.1. Історичні етапи становлення системи корпоративних відносин**

У будь-якому суспільному процесі легше виявити джерела, рушійні сили та перспективи розвитку, якщо розглядати цей процес в історичній ретроспективі.

Перший етап формування корпоративних відносин з метою реалізації конкретних підприємницьких починань прийшовся на XXV–XXVIII ст.

Первісними формами торгівлі з використанням об'єднаних капіталів в Англії були *societas*, в яких учасники несли повну відповідальність та *commenda* – прообраз командитного товариства. Подальший бурхливий розвиток морської торгівлі, стимульований епохою географічних відкриттів, привів до появи нових форм корпоративних організацій, таких як компанії (попередницею англійської компанії була венеціанська *compragnia*, яка використовувалась як форма ведення торгівлі ще у XII–XIII ст.). У XVII ст. компанії почали створюватись на невизначений термін із формуванням акціонерного капіталу за рахунок залучення широкого кола осіб шляхом відкритого розповсюдження акцій.

Так, у 1600 році створено британську Ост-Індську компанію, а через два роки – нідерландську Об'єднану Ост-Індську компанію

(1602–1798 рр.), яка стала одним із символів тієї епохи. Об'єднана Ост-Індська компанія проіснувала майже двісті років, утримувала флотилію до 160 суден, виплачувала дивіденди від 18 до 100 відсотків до номіналу акцій («старого капіталу»), кількість її службовців складала до 150 тисяч осіб, сфера діяльності поширювалася на Західну Європу, Азію аж до Японських островів. Ця компанія продемонструвала світу раніше небачені можливості залучення капіталу за допомогою акціонування – її початковий капітал, отриманий від продажу акцій, становив еквівалент 64 тон золота [2]. При цьому двовікова практика цієї корпоративної структури виявила й недоліки, притаманні природі акціонерних підприємств, а саме:

- директорат компанії, який традиційно складався з 17 директорів, вслякко намагався тримати пересічних акціонерів осторонь від ведення справ компанії, перш за все приховуючи інформацію про фінансовий стан компанії;

- активні спекуляції з акціями компанії призводили до завищення їх біржової ціни та знецінення об'явленого дивіденду;

- адміністратори компанії нерідко зловживали посадовим становищем і продавали товари компанії особам, пов'язаним з адміністрацією, за зниженими цінами.

Але все ж таки масштаби діяльності перших акціонерних компаній створювали неабияке враження та сприяли поширенню корпоративної форми підприємництва. Держава в ті часи обмежувалася наданням дозволів на здійснення певних видів діяльності (що називалось «інкорпорацією» компанії) та майже не втручалась у внутрішні взаємовідносини між учасниками, які складались на договірних засадах. Завдяки державній політиці «інкорпорування» відносини, що виникали під час створення товариств, партнерств та компаній, одержали назву корпоративних.

Тільки у XVIII ст. у Великобританії був прийнятий перший акт корпоративного законодавства («Акт про мильні пузири»), спрямований на запобігання фінансовим махінаціям під час створення «дутих» компаній.

Отже, перехідний до індустріальної епохи етап формування корпоративних відносин характеризувався стихійним виникненням

корпоративних форм у відповідь на загострення основного на той час протиріччя між потребою збільшувати обсяги підприємницької діяльності та відсутністю механізму фінансування цієї потреби. Внутрішнє врегулювання корпоративних відносин здійснювалося переважно на договірних, самодіяльних засадах.

Другий етап розвитку корпоративного підприємництва співпадає зі становленням індустріального суспільства у XIX – на початку XX ст. Протягом цього часу корпоративні форми підприємств вирішують проблему створення необхідних початкових капіталів у легкій промисловості, гірничовидобувній галузі, в металургії, машинобудуванні, навіть у самому фінансовому секторі, який теж активно розвивався, використовуючи можливості акціонування.

З урахуванням зростаючої ролі корпоративного сектора змінюється ставлення до його проблем і з боку державної влади. Знов піонером розвитку корпоративних відносин виступає Англія, яка ухвалює цілу низку законів у цій сфері, а в 1855–1856 рр. остаточно закріплює за учасниками компаній певного виду право на обмежену відповідальність за зобов'язаннями підприємства. Це історичний момент в історії підприємництва, який означає, що суттєву частину ризику підприємців відтепер бере на себе суспільство в обмін на майбутні блага, які воно очікує отримати від розвитку корпоративних відносин. На початку XX ст. всі англійські компанії були поділені на приватні (акції яких розподілялись між учасниками) та публічні (акції яких могли поширюватися серед необмеженого кола осіб).

Услід за Англією, у другій половині XIX ст. Франція, Німеччина, Росія та деякі інші європейські країни запроваджують у своєму законодавстві норми, близькі до сучасних принципів корпоративного управління:

- можливість продажу акцій без згоди інших учасників;
- проведення інкорпорації за реєстраційним принципом, без отримання монарших грамот чи спеціальних урядових дозволів;
- публічність діяльності компаній.

Характерними рисами другого етапу розвитку корпоративних відносин, таким чином, стають значне кількісне збільшення

корпоративних підприємств, їх визнання та підтримка з боку держави (у тому числі шляхом спрощення процедур легітимізації, створення системи корпоративного права та «дарування» головного привілею – звільнення учасників від повної відповідальності).

Третій етап існування корпоративних структур (XX ст.) приніс таку принципову новацію, як відокремлення управління від власності (хоч автор вважає, що вказаний процес у деяких дослідженнях дещо абсолютизується). Основні події в цей період відбувались не в галузі корпоративного законодавства, а у сфері розвитку наукового управління великими організаціями (у тому числі корпоративного типу).

Внаслідок делегування власниками значної частки своїх повноважень найманим професійним управлінцям виник та розвинувся феномен підприємницького менеджерського управління, який згодом переріс у системне управління. Це в черговий раз призвело до розриву між формальним правом та живою практикою корпоративних відносин. У той час, коли абеткою наукового управління став його розподіл на тактичне (оперативне) та стратегічне, корпоративне право продовжує виходити з уявлення, що між створенням та ліквідацією корпорації реалізується лише один вид управління – поточне управління.

Втім, не можна стверджувати, що корпоративне право у XX ст. взагалі не змінювалось. Еволюція законодавства відбувалася за рахунок введення багатьох дрібних норм у вигляді так званої системи стримувань та противаг, спрямованих на пом'якшення конфліктів між різними групами учасників корпоративних відносин. Відсутність принципів «проривів» у цій сфері та розвиток корпоративного права в напрямі його ускладнення є тривожним симптомом, оскільки може свідчити про зменшення динамізму всієї системи внаслідок вичерпання її потенціалу. На те ж саме може вказувати і зниження темпів приросту кількості великих акціонерних підприємств, яке спостерігається в розвинених країнах.

Але навряд чи корпоративні форми підприємництва дійсно готові звільнити місце для інших бізнесових структур. По-перше, альтернативні нові форми ведення бізнесу поки що нічим про себе не заявили. По-друге, корпоративні форми шляхом відносно прос-

того принципу інтегрування одна в одну дозволяють створювати останнім часом складні та гнучкі системи підприємств холдингового типу (не кажучи вже про транснаціональні корпорації). Швидкими темпами акціонерні та інші корпоративні підприємства розвиваються і в країнах з перехідною економікою.

Виклик ХХІ ст. фахівці наукового управління вбачають у стрімкому поширенні інституту інтелектуальної власності, який за своїм значенням починає конкурувати з матеріальною базою світового господарства, а також у подальшому посиленні ролі розумової праці [4]. Що ж, такі зміни, дійсно, не можуть не вплинути на організаційні та правові форми ведення бізнесу. Враховуючи, що корпоративне підприємництво відпрацювало вже півтисячоліття, не дивно, що легендарні обладунки Ост-Індської компанії врешті-решт почнуть сприйматися бізнесом майбутнього як архаїчні та обтяжливі.

Втім, не варто вважати, що ці зміни обумовлять швидкий занепад системи корпоративних відносин, заснованих на традиційних уявленнях про право приватної власності. Навпаки, з усіх підприємницьких форм саме акціонерна поки що найбільше відповідає природі відносин, пов'язаних з інтелектуальною власністю. І акціонерна, і інтелектуальна власність змушені задля самореалізації оперувати титулами власності, а не її речовими формами. Інтелектуальна власність, результати розумової праці потребують гнучких механізмів взаємодії з грошово-кредитною системою. У цьому інтелектуальна власність може спиратись на вже добре знайомий акціонерним товариствам механізм сек'ютерізації.

### **8.1.2. Сучасний стан та проблеми корпоративного сектора**

Провідна роль корпоративної форми підприємництва в період індустріалізації суспільства обумовила досягнення корпораціями тих панівних позицій, які вони займають у сучасній ринковій економіці та суспільстві в цілому. Так, у США корпораціями реалізується 90% обсягів товарів та послуг, а частка п'ятисот найкрупніших корпорацій у валовому внутрішньому продукті становить понад 70% [6]. У країнах з перехідною економікою

(насамперед у Східній Європі) корпоративні підприємства знаходяться на передовій лінії ринкових перетворень. Так, в Україні близько 80% обсягів промислового виробництва припадає на підприємства так званої колективної форми власності (абсолютна більшість з яких є господарськими товариствами). На цих підприємствах працюють 70% промислового персоналу, в тому числі в акціонерних товариствах – майже 55% [18].

Вітчизняне законодавство причисляє до корпоративних підприємств повні та командитні господарські товариства, товариства з додатковою та обмеженою відповідальністю (ТДВ та ТОВ), акціонерні товариства (АТ), кооперативні підприємства, колективні та приватні підприємства з більш ніж одним власником. Динаміку кількості корпоративних підприємств останніми роками наведено в таблиці 8.1.2.1.

Аналіз динаміки кількості підприємств у корпоративному секторі української економіки свідчить про те, що після завершення масової приватизації, яку нерідко характеризували як «примусову» корпоратизацію та акціонування, зменшення корпоративних

Таблиця 8.1.2.1

**Динаміка кількості підприємств корпоративної форми в Україні**

Види підприємств	1997	%	2001	%	2002	2003	2004	2005	%
УСЬОГО	615686	100,0%	834886	100%	889330	935578	981054	1023396	100%
у тому числі									
акціонерні товариства,	30922	5,0%	34942	4,2%	35134	35016	34662	34571	3,4%
з них:									
– відкриті	8883	1,4%	12089	1,4%	12171	12137	11906	11730	1,1%
– закриті	18981	3,1%	22100	2,6%	22255	22194	22089	22167	2,2%
ТОВ	147738	24,0%	221905	26,6%	241799	261799	281105	302942	29,6%
ТДВ	718	0,11%	719	0,008%	721	698	689	694	0,007%
командитне	653	0,1%	799	0,009%	762	727	703	694	0,006%
повне	1640	0,27%	1997	0,24%	2013	1994	1977	1988	0,19%
кооперативи виробничі							2506	2607	0,25%



підприємств не відбувається. Кількість акціонерних товариств коливається на стабільному рівні, а кількість товариств з обмеженою відповідальністю навіть збільшується темпами, що випереджають темпи збільшення загальної кількості підприємств.

Це дозволяє дійти висновку, що за 15 років, протягом яких діє Закон України «Про господарські товариства», місце корпоративних підприємств у вітчизняному господарстві в цілому вже визначене. Частка АТ та ТОВ у загальній кількості підприємств України складає понад 30%. Це навіть більше, ніж у країнах з розвинутою економікою. Так, у США корпорації, при їх значному внеску в обсяги виробництва, становлять не більше 20% усіх підприємств.

Звичайно, через відмінності в законодавчій класифікації корпоративних підприємств здійснювати пряме порівняння статистичних даних з різних країн не дуже коректно. Але спробуємо порівняти структуру корпорацій Великої Британії зі структурою вітчизняного корпоративного сектора (таблиця 8.1.2.2). Для цього були використані відомості з досліджень корпоративного права Великої Британії та ЄС, проведених О. Р. Кібенко [9], та українська офіційна статистика [18]. Оскільки останні дані, які наводить О. Р. Кібенко, закінчуються 2002 роком, українська статистика використана за той же період.

Різниця між часткою підприємств з підвищеною або необмеженою відповідальністю може бути віднесена на рахунок відмінностей в історичному розвитку та в законодавчих підходах, але головне, що співпадає, — це порядок цифр під час визначення представництва корпоративних підприємств з обмеженими формами відповідальності. Тобто ми отримуємо додаткові підстави вважати, що можливості подальшої структурної (автор підкреслює — *структурної*) експансії корпоративних форм в Україні теж вичерпані, а їх частка в національній економіці вже визначена (як і в багатьох інших країнах). Отже, далі буде відбуватися змагання конкретних підприємств саме в межах цієї частки.

Історичний, діалектичний та статичний аналіз розвитку корпоративного сектора в Україні та у світі вказує на те, що в сучасних умовах власникам чи менеджерам корпорацій (тут і далі мається на увазі вся різноманітність визначень таких підприємств —

**Порівняння структури корпоративного сектора  
Великої Британії та України**

Великобританія		Україна	
Організаційно-правові форми корпоративних підприємств за правом Великобританії	Відсоток від загальної кількості корпорацій	Аналогічні форми корпоративних підприємств за законодавством України	Відсоток від загальної кількості господарських товариств
Всього корпоративних підприємств	100%	Всього господарських товариств	100%
Підприємства з відповідальністю, обмеженою внесками, у т. ч. публічні компанії	94%	Товариства з відповідальністю, обмеженою внесками, у т. ч. ВАТ	98,75%
	1%		4,34%
приватні компанії з відповідальністю, обмеженою акціями	93%	ЗАТ ТОВ	8,19% 86,22%
Інші приватні компанії, у т. ч. компанії з відповідальністю, обмеженою гарантією	6%	Інші господарські товариства, у т. ч.	1,25%
компанії з необмеженою відповідальністю	2%	ТДВ	0,26%
	4%	командитне товариство повне товариство	0,27% 0,72%

корпорацій, компаній, товариств тощо) не варто розраховувати на те, що обрання корпоративної форми само собою забезпечить успіх та розвиток підприємства.

Якщо організаційна форма вже не дозволяє отримати додаткової переваги над конкурентами, чинники розвитку корпоративного підприємства слід шукати у внутрішньокорпоративних відносинах і в удосконаленні системи управління цими відносинами.

Тим часом, враховуючи ускладнення відносин підприємства з оточуючим середовищем, більшість сучасних досліджень спрямована на вивчення зовнішніх чинників впливу на корпорацію. При цьому корпорація розглядається як об'єкт, що знаходиться під управлінням виключно виконавчого менеджменту, а відносини з власниками знаходяться на другому плані або розцінюються як

чинник зовнішнього середовища. На недоліки такого підходу вказують окремі фахівці корпоративного управління [12].

Як вважає автор, для з'ясування дійсної ролі системи корпоративних відносин доцільно застосувати принцип деідеологізації, оскільки більшість чинників зовнішнього впливу на корпорацію носить системний характер, а будь-яка суспільна система створює свою ідеологію. Така ідеологія являє собою впорядковану сукупність поглядів та ідей, в яких дійсність розглядається з точки зору інтересів системи, що створила ідеологію.

Проявом спроб впливу ідеологій на корпоративні відносини є різноманітні принципи та кодекси корпоративного управління рекомендаційного характеру, які останнім часом активно створюються фінансовими інституціями, фондовим ринком, міжнародними та громадськими організаціями, державними органами.

Появу таких документів можна вважати позитивним чинником, оскільки таким чином зовнішнє середовище сигналізує корпорації про свої очікування щодо її поведінки. У свою чергу, корпорація, демонструючи свою згоду з цими принципами або кодексами, вступає у зворотний зв'язок з контрагентами, теж впливає на них та може отримати від цього додатковий зиск. Тим більше, що кожне з окремих положень таких кодексів є цілком доречним чи, принаймні, може бути доречним за певних обставин.

Але послідовність викладення цих положень та їх селективний відбір (а саме з цього зазвичай виникає ідеологія) може дезорієнтувати власників та менеджмент корпорації під час визначення власних пріоритетів системи корпоративних відносин. Питання щодо сутності та мети корпоративного управління і так дуже неоднозначне, не прояснене остаточно в сучасних дослідженнях. Навіть сфера корпоративного управління неоднаково окреслюється дослідниками.

Тим часом практикам корпоративного управління у процесі здійснення управлінських функцій важко без чіткої системи уявлень сформувати стратегію розвитку корпоративних відносин, відокремити інтереси корпорації від інтересів зацікавлених у корпорації осіб, ранжувати ці інтереси відповідно до їх дійсного впливу на систему корпоративних відносин.

Можна скільки завгодно нав'язувати корпорації пріоритет зовнішніх інтересів, скільки завгодно робити вигляд, нібито корпорація з цим погодилась і ми в це віримо, але рушійною силою розвитку корпорації все рівно залишаються її внутрішні інтереси. Компроміс із зовнішнім середовищем можливий для корпорації тільки через розуміння власного інтересу та з'ясування того, наскільки цей інтерес може бути узгоджений з інтересами інших осіб.

Тому необхідно насамперед з'ясувати, де саме в сучасних корпоративних підприємствах формується їх головний внутрішній інтерес, як досягається підкорення поведінки корпорації цьому інтересу, хто має право його формувати, оголошувати і хто повинен його реалізовувати.

## **8.2. Вплив системи корпоративних відносин на управління розвитком суб'єктів господарювання**

### **8.2.1. Існуючі підходи до визначення сутності корпоративного управління**

Ретельна увага, яку в цьому розділі приділяє автор класифікації елементів та компонентів системи корпоративного управління, а також окресленню межі вказаної системи, викликана тим, що в теорії та на практиці простежуються тенденції занадто широкого сприйняття цього процесу. Справа в тому, що велике суспільно-економічне значення, яке має корпоративне управління, стимулює його учасників та зацікавлених осіб перебільшувати свою власну роль та применшувати роль корпоративних власників.

У західній літературі з питань менеджменту помітна ідеологізація відносин «власник – менеджер» та акцентування уваги на постаті менеджера. Наприклад, П. Друкер у своїх працях неодноразово наголошує на тому, що саме менеджери є основою підприємництва та елітою суспільства [4; 5]. Деякі сучасні теорії дозволяють будувати умовні моделі корпорації без корпоративного капіталу в якості її основи. Так, теорія агентських відносин розглядає підприємство як набір контрактів, що забезпечують перетворення сировини та матеріалів на готову продукцію, а також обумовлюють

розподіл прибутку між власниками вхідних компонентів виробництва. З цього робиться висновок, що корпорація не належить її акціонерам, або належить не більше ніж працівникам, постачальникам, менеджерам та іншим групам, які вносять щось у її вартість [13]. Юридична література підкреслює, що корпоративне підприємство абстраговане від особистісного складу його власників [17]. Крім того, самі власники не афішують публічно свою роль у веденні справ корпорації.

Усе це поступово складається в модель корпорації як системи інтелектуального капіталу (найбільш кваліфікованих працівників на чолі з менеджментом), широко інтегрованої з іншими аналогічними системами. Така модель не має чітких меж та ясно виражених власних інтересів, оскільки практично розчиняється в зовнішньому середовищі. У цій моделі не знаходиться місця власникам, які створили корпоративний капітал підприємства. Як зазначалося вище, у кращому випадку вони розглядаються як один із зовнішніх чинників або взагалі як об'єкт управління. В останній своїй праці П. Друкер погоджується з тим, що цілі менеджменту дещо залежать і від інтересів власників корпорації, але не більшою мірою, ніж від інтересів робітників розумової праці [4]. У присвяченій цьому порівнянню ролей фразі П. Друкер називає працівників «власниками людського капіталу», а акціонерів – просто законними власниками (читай: номінальними власниками невідомо чого, оскільки про роль корпоративного капіталу просто не згадується).

Так, дійсно, безперечним фактом є те, що власники в ході створення корпоративного капіталу передають його в юридичну власність корпорації. Фактом є те, що значну частину своїх управлінських повноважень власники делегують найманому менеджменту. Вірно й те, що інтереси зовнішнього середовища мають бути враховані при формуванні внутрішньокорпоративної політики. Але твердження про те, що корпоративний власник не здатен уже впливати на діяльність корпорації і тому повинен поступитися своїм місцем іншим особам, було б, м'яко кажучи, передчасним.

Кожна група осіб, зацікавлених у корпоративному управлінні, може створювати свою ідеологію шляхом абсолютизації тих чи інших фактів або окремих елементів наукових теорій. Така ідеологія

є інструментом впливу не тільки на практиків корпоративного управління, а й на дослідників цієї теми. Для дослідника між тим важливо визначитися, що є об'єктом його дослідження, а ідеологізоване уявлення про об'єкт завжди викривлює його сутність. Прикладом ідеологізованого визначення сфери корпоративного управління є застосування для цього так званих принципів корпоративного управління Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) чи інших аналогічних документів. Нерідко ці принципи згадують в обґрунтування включення до складу учасників корпоративного управління таких елементів зовнішнього середовища корпорації, як кредиторів, постачальників, споживачів тощо.

Насправді ці принципи мають назву «Раціональні ділові норми та корпоративна практика: деякі принципи» і присвячені відносинам корпорації з клієнтами, постачальниками, громадськістю, державною та місцевою владою. Поряд із тим, лише як один з елементів вказаних принципів, розглядаються і відносини з акціонерами. Такий підхід є природним для ідеології фінансово-кредитних інституцій, оскільки ця ідеологія створює модель світу як суспільства кредитоспроможних боржників, для яких відповідальність перед зовнішнім середовищем мусить бути важливіша за все, а основне завдання будь-яких управлінських відносин (у т. ч. внутрішньокорпоративних) має полягати у підтриманні високої кредитоспроможності.

Але система управління підприємством може мати й інші пріоритети. Тому треба скептично поставитися до прямого включення відносин із кредиторами та іншими зацікавленими особами до сфери безпосередньо корпоративного управління і дослідити зазначену проблему уважніше. Тим більше, що в цьому питанні (у штучному розширенні об'єкта дослідження корпоративного управління) зацікавлена й ідеологія менеджменту. Якщо поняття корпоративного управління цілком тотожне з поняттям управління корпорацією та її зв'язками з оточуючим середовищем, то головними «диригентами» в цій системі управління дійсно є менеджери [5]. Це розширює сферу корпоративного управління практично до нескінченності та веде до відволікання уваги її дослідників від питання відповідальності менеджерів перед тими, хто передав їм

владу та кошти. Бути відповідальним перед широким колом осіб для менеджменту завжди престижніше і зручніше, ніж бути відповідальним перед конкретними власниками (відповідальність перед усіма нерідко на практиці перетворюється на безвідповідальність).

Повертаючись до принципів ЄБРР, при «деідеологізації» цих принципів ми побачимо, що маємо справу із зовнішньою систематизованою інформаційною посилкою кредиторів щодо того, чого саме кредитно-фінансові інститути бажають від корпорації. У цьому сенсі такий документ заслуговує належної поваги та уваги, але слід пам'ятати, що він є засобом зовнішнього впливу на корпорацію та її власників. Саме тому цей та йому подібні зовнішні стандарти не можна напряму застосовувати для визначення сфери корпоративного управління. У цих принципах суб'єктами впливу на корпорацію виступають зовнішні інститути, а корпоративне управління мусить мати своїх внутрішніх суб'єктів.

Отже, принципово важливим є визначитися з поняттям корпоративного управління, з його предметом, об'єктом, прямими суб'єктами, більш-менш чітко окреслити межу вказаної системи управління і, вже ґрунтуючись на цьому, сформулювати мету системи, систематизувати її функції.

Вітчизняні дослідники корпоративного управління останнім часом помітно просунулися в цьому напрямі [9; 10; 14]. Особливо багато уваги окресленню сфери корпоративного управління приділяє В. А. Євтушевський [6; 7].

Початкове сприйняття корпоративного управління як просто набору додаткових прийомів менеджменту під час здійснення керування корпоративним підприємством поступово змінюється усвідомленням існування особливої системи відносин як об'єкта дослідження та управління.

Разом із тим, більшість дослідників визнають, що сьогодні і в Україні, і у світі відсутнє єдине розуміння поняття корпоративного управління та його мети [6; 12; 14]. Слід погодитись із тими, хто припускає можливість існування різних авторських варіантів визначення цього поняття і різних шкіл його дослідження та розвитку. Однак із суб'єктним і об'єктним складом системи корпоративного управління, а також із межами цієї системи бажано

все ж таки визначитися чіткіше. Систематизацію поглядів українських та західних вчених на цю проблему наведено в таблиці 8.2.1.1.

Серед інших визначень корпоративного управління, які не увійшли до таблиці 8.2.1.1, цікавими видаються також наступні:

— корпоративне управління включає в себе увесь спектр стосунків компанії з її структурними елементами та навколишнім середовищем (цікаве тим, що уособлює крайній розширювальний підхід);

— сутність корпоративного управління не у владі, а в забезпеченні ефективного процесу прийняття рішень, при якому топ-менеджери компаній та рада директорів спільно приймають рішення та залучають до цього акціонерів (характеризує підхід американських дослідників, які концентруються на відносинах між головним виконавчим менеджером та радою директорів [11]);

— корпоративне управління є засобом впливу на систему взаємовідносин між органами управління, інвесторами, трудовим колективом і державою [15].

Останнє визначення є цікавим не стільки стосовно наведеного переліку учасників (аналогічний перелік учасників наводить більшість дослідників цієї теми), скільки з приводу згадування не системи управління, а системи відносин. Крім того, у цьому визначенні застосоване слово «вплив», яке влучно характеризує спосіб реалізації більшості функцій корпоративного управління.

Підхід автора до окреслення сфери корпоративного управління, що викладений у наступному підрозділі, ґрунтується на тому, що існує особлива система корпоративних відносин, яка, з'явившись, створює корпорацію як один із своїх елементів. Корпорація, у свою чергу, теж являє собою систему, але вже дещо з іншими характеристиками, що ускладнює зв'язки між цими двома системами та їх управлінськими елементами. Цілеспрямована взаємодія цих систем все ж можлива та життєво необхідна для кожної з них, оскільки вони доповнюють одна одну. Забезпечення такої взаємодії і є сутністю корпоративного управління. Труднощі з наданням єдиного визначення корпоративного управління пояснюються його природною структурною складністю: оскільки корпоративне управління регулює дві системи з різними характеристиками, воно само є двокомпонентним.



## Існуючі погляди на сутність, суб'єктний та об'єктний склад корпоративного управління

Джерело	Сутність КУ	Мета КУ	Предмет та об'єкти КУ	Суб'єкти КУ	Принципи
1 Принципи ОЕСР	2 КУ – це комплекс відносин між адміністрацією компанії, її спостережної радою, акціонерами та іншими зацікавленими особами. Також окреслює межі, в яких визначаються завдання компанії, засоби їх реалізації та контролю, створює стимули для того, щоб органи управління намагалися досягти тих цілей, які відповідають інтересам компанії та акціонерів	3 Організувати процес управління та прийняття рішень у компанії таким чином, щоб зміцнити довіру інвесторів, зменшити вартість капіталу та забезпечити стабільність фінансування	5 Не визначені	6 Визначаються такі учасники КУ: акціонери, спостережна рада, адміністрація, зацікавлені особи (постачальники, працівники, кредитори, споживачі, місцева влада)	Права на гестру
Принципи КУ України	КУ – це система відносин між інвесторами – власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю, тощо) задля забезпечення ефективної діяльності товариства, рівновати, впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин	Мета товариства полягає в максимізації добробуту акціонерів у вигляді зростання ринкової вартості акцій товариства, а також отримання акціонерами дивідендів	Не визначені	Інвестори та менеджери  Працівники, кредитори, споживачі, територіальна громада, державні органи, органи місцевого самоврядування	Інвестита мє  Зацім ний ност

Продовження таблиці 8.2.1.1

Джерело	Сутність КУ	Мета КУ	Предмет та об'єкти КУ	Суб'єкти КУ	Принципи регулювання пов'
[6]	КУ – це процес регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна під час його ліквідації, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами	Основною метою КУ є отримання частки прибутку, яку називають дивідендом	Об'єкти: 1. Корпоративні права, тобто права на частку в капіталі корпорації. 2. Корпоративне підприємство	Учасники КУ: 1. Власники корпоративних прав – громадяни. 2. Власники та менеджмент юросіб – власників корпоративних прав. 3. Державні та недержавні органи, які здійснюють пряме або опосередковане регулювання руху корпоративних прав і діяльності корпоративних підприємств. 4. Менеджмент. 5. Працівники корпоративного підприємства, які уповноважені регулювати більш-менш важливі напрямки КУ 6. Фінансові посередники	Внутрішні суб'єкти – властименепрацівники Зовнішні – держринкшівні і (не)власники ринковий ринок; – промзаці та
[13]	–	Збільшення добору акціонерів шляхом максимізації ринкової вартості часток капіталів власників	–	Визначаються такі учасники КУ: акціонери, менеджери, кредитори та інші зацікавлені особи (співробітники, споживачі, посадовці, уряд)	

На необхідності системного підходу під час дослідження проблем корпоративного управління наголошують і інші автори, наприклад Г. В. Назарова [14].

### 8.2.2. Управління корпоративними відносинами та корпоративний менеджмент як складові компоненти системи корпоративного управління

Відносини між учасниками корпоративного управління, безумовно, мають системний характер. Однак для того, щоб точніше визначитись із об'єктним та суб'єктним складом управління, необхідно розібратись, які саме системи виникають під час створення та функціонування корпорації.

З того часу, як теорія управління почала розглядати організацію як відкриту систему, в більшості наукових праць та підручників з управління взаємодія корпорації із зовнішнім середовищем характеризується схемою, наведеною на рисунку 8.2.2.1.

Як то кажуть, можливі варіанти, але в усіх аналогічних схемах вплив акціонерів на корпорацію зарахований авторами до чинників зовнішнього середовища. Це цілком відповідає ідеології сучасного менеджменту, в якій постійно наголошується на відокремленості

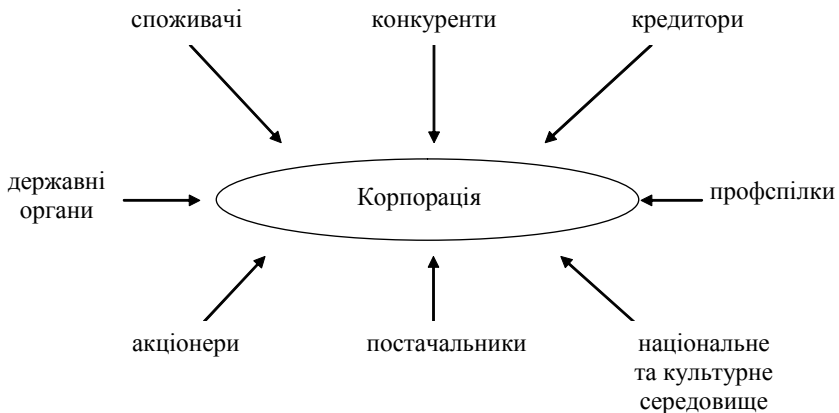


Рис. 8.2.2.1. Взаємодія корпорації із зовнішнім середовищем

власників від процесу управління корпорацією та абсолютизується роль менеджерів [4].

Однак частина вітчизняних дослідників, окреслюючи внутрішню та зовнішню сфери корпоративного управління, причисляють акціонерів до елементів внутрішньої сфери (як і менеджерів, і працівників [6]). Звичайно, зміст термінів «зовнішнє (внутрішнє) середовище» корпорації та «зовнішня (внутрішня) сфера» корпоративного управління не є тотожним. Тому міра приналежності акціонерів до корпорації як системи підлягає більш уважному дослідженню.

У ході прийняття рішення про об'єднання своїх капіталів та підприємницьких зусиль учасники корпорації упорядковують відносини між собою на підставі засновницького договору та надають цим зв'язкам властивості системності. Так виникає первісна система корпоративних відносин, елементами якої є засновники. Причиною створення цієї системи є бажання учасників об'єднати свої капітали в єдиний корпоративний капітал. Перевага об'єднаного капіталу над його складовими частинами полягає в ефекті синергії, яка дозволяє отримати на одиницю внеску в корпоративний капітал більший прибуток (додану вартість), ніж на одиницю окремого, меншого капіталу. Але, перш за все, первісна система корпоративних відносин потребує наявності так званого «робочого елемента», тобто підсистеми, здатної перетворювати вхідні чинники на вихідний результат. Для цього засновники створюють корпоративне підприємство (рис. 8.2.2.2).

Таким чином, корпорація є інструментом використання капіталу, а дійсним предметом корпоративних відносин («вхідним чинником») є покладений в основу корпорації корпоративний капітал. Окрім бажання створити більш ефективний спільний капітал, засновники прагнуть мати механізм перерозподілу між ними створеної спільної доданої вартості.

Після фактичного утворення корпорації вона стає ще одним елементом системи корпоративних відносин. При цьому корпорація в системі цих відносин є підсистемою, але за своєю структурою ця підсистема більш упорядкована, ніж та система, до якої вона входить. Корпорація являє собою вищий рівень структурування системи і перетворюється на особливий вид системи – організацію,

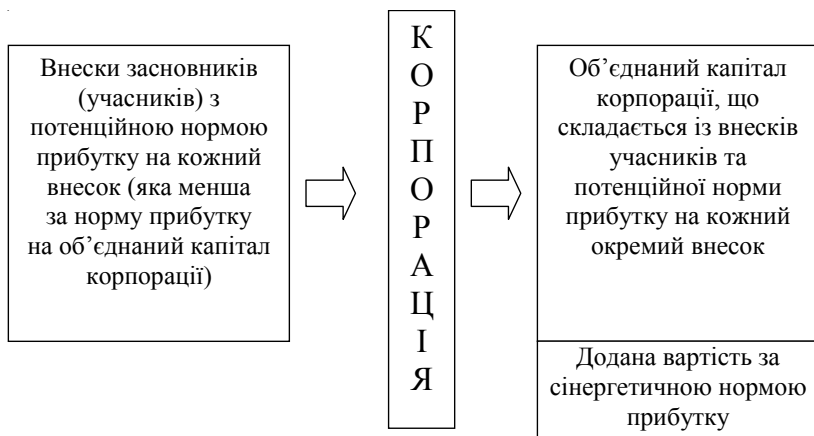


Рис. 8.2.2.2. Корпорація як робочий елемент системи корпоративних відносин

яка має свої цілі в обраному виді підприємницької діяльності, чітку ієрархічну управлінську структуру, виробничо-технічну структуру (приміщення, устаткування, робочу силу, потоки сировини, енергії тощо), високий рівень відокремленості від інших зовнішніх систем.

Якщо обраний вид діяльності не потребує значних масштабів організації, якщо ведення справ здійснюється переважно зусиллями учасників, якщо учасники достатньо відповідальні за діяльність підприємства, то зв'язок учасників посилюється настільки, що система корпоративних відносин між ними перетворюється на організацію. Так, наприклад, може відбуватись у повному товаристві. Можна казати, що в цьому випадку після створення підприємства організація «поглинає» в собі всю первісну систему корпоративних відносин учасників.

Інакше взаємодіють ці дві системи під час створення товариства з обмеженою відповідальністю та, особливо, акціонерного товариства. Система корпоративних відносин між учасниками АТ і ТОВ не може в цілому перетворитись на організацію, тому що зв'язки між учасниками більш слабкі через можливість не брати безпосередньої участі у веденні справ корпорації; система не має сильного управлінського елемента (якщо в якості управлінського

елемента системи корпоративних відносин розглядати збори учасників, то розпорядчий ефект їх рішень обмежується для власників необхідністю зважати на такі рішення за відсутності реального обов'язку брати участь у їх виконанні); відсутня достатня спільна матеріальна відповідальність учасників, яка б підпорядковувала їх основні інтереси загальному інтересу, та особиста відповідальність перед іншими учасниками за невиконання своїх обов'язків (у ТОВ така особиста відповідальність ще простежується в можливості виключення учасника з товариства, а в АТ вона взагалі відсутня).

Таким чином, створюючи корпорації, відповідальність учасників у яких обмежена, ми маємо справу з подальшим взаємопов'язаним існуванням двох систем:

- слабоструктурованої системи корпоративних відносин, яка, тим не менше, містить у собі певні управлінські елементи щодо корпорації;

- сильноструктурованої системи – організації у вигляді корпоративного підприємства.

Дослідження сутності корпоративного управління потребує уважного вивчення властивостей обох цих систем.

Загальносистемною ознакою, що визначає склад елементів системи корпоративних відносин, є пряма їх причетність до корпоративних прав, які впливають з часток в об'єднаному капіталі (створення цих прав, володіння, користування та розпорядження ними). Згідно з цією ознакою, до системи корпоративних відносин входять засновники/учасники корпорації, сама корпорація та її вищий менеджмент, якому учасники корпорації колективно делегують корпоративне право на участь в управлінні або частку цього права (таблиця 8.2.2.1).

Системоутворюючим елементом системи корпоративних відносин виступає корпорація, яка забезпечує єдність усіх інших елементів. Без корпорації система корпоративних відносин перестає існувати, як, наприклад, у випадках визнання акціонерного товариства таким, що не відбулося, або під час його ліквідації.

Цікаво, що, при всій взаємопов'язаності учасників та підприємства, останнє може продовжити існування навіть за умов припинення тієї системи корпоративних відносин, яка створила

## Склад елементів системи корпоративних відносин

Загальносистемна ознака	Елементи системи	Наявність загальносистемної ознаки у учасника
Корпоративні права: – право на участь в управлінні підприємством; – право на отримання частки прибутку; – право на отримання частки з вартості майна підприємства під час його ліквідації	1. Засновники/ учасники корпорації	Володіють, можуть користуватися та розпоряджатись усіма належними корпоративними правами
	2. Корпорація	Корпоративні права виникають від її імені (у випадку АТ емітуються корпорацією), в подальшому реалізація корпоративних прав забезпечується корпорацією та здійснюється через неї. Крім того, корпорація має квазикорпоративне право на отримання за рішенням зборів учасників частки прибутку задля свого розвитку
	3. Вищі менеджери	Користуються делегованою учасниками часткою корпоративного права на управління в частині ведення поточних справ корпорації, можуть отримувати від власників квазикорпоративне право на частку прибутку корпорації в якості матеріальної винагороди

підприємство. Це відбувається, зокрема, під час націоналізації або в інших випадках перетворення корпоративного підприємства на унітарне (не плутати з корпорацією однієї особи). Але таку властивість не можна сприймати як слабкість первісної системи. Навпаки, здатність системи створювати нові підсистеми з більшою життєздатністю свідчить про силу творчого потенціалу первісної системи. Втім, за небагатьма вищезгаданими виключеннями, корпорація також не зможе тривалий час ефективно існувати без зворотного зв'язку з «материнською» системою корпоративних відносин.

Об'єднання капіталів є відкритими системами внаслідок того, що кожен з їх елементів тільки частково перетинається з системою корпоративних відносин, має багато індивідуальних інтересів, які пов'язують його з іншими системами. Різноспрямованість інтересів елементів системи при їх високому рівні самостійності обумовлює слабку впорядкованість системи.

Звідси випливають декілька дуже важливих у практичному плані висновків:

- наявність у учасників корпорації часток в інших корпораціях дає можливість створювати корпоративні групи підприємств, за рахунок чого значно підсилювати ефект синергії;

- відкрита система має великий потенціал розвитку, схильна до збільшення обсягу та ускладнення структури, внаслідок чого природним чином потребує додаткових ресурсів (цього не враховують ті контрольні власники корпорації, які проводять політику невиплати дивідендів для «безоплатного» користування капіталом інших учасників, унаслідок чого позбавляють всю систему корпоративних відносин здатності до структурного розвитку, а корпорацію — можливостей надходження додаткових капіталів);

- невеликий рівень упорядкованості системи корпоративних відносин може мати потребу корекції шляхом концентрації певної частки корпоративних прав у одного чи групи власників.

Разом із тим, оскільки слабка впорядкованість відповідає природі корпоративних відносин, управління станом системи цілком можливе і при відносно незначній концентрації корпоративних прав. Західний досвід свідчить, що корпорації з контрольним пакетом 25–50% мають вищу ринкову оцінку, ніж корпорації без контрольного пакета або з контрольним пакетом понад 50%. Але це правило перестає діяти за наявності агресивного впливу зовнішнього середовища, від якого система корпоративних відносин змушена захищатися збільшенням рівня внутрішньої концентрації та спробами обмежити вільний обіг акцій (що спостерігається в багатьох вітчизняних АТ та є причиною популярності ЗАТ).

Кожна система має засіб організації цілого, яке складається з часток. Таким засобом організації в системі корпоративних відносин є загальні збори власників, основною функцією яких



є перетворення окремих власників на сукупного власника, здатного до волевиявлення. Але збори проводяться тільки час від часу, а для того, щоб бути життєздатною, система повинна мати керуючі елементи, які б більш регулярно відігравали роль підсистеми управління загальною системою. Збори учасників не можуть самостійно виконувати цю функцію, але через них створюються такі керуючі елементи, як виборні представницькі органи власників (наприклад, спостережна рада та ревізійна комісія). Управлінські функції цих органів спрямовані, насамперед, на менеджерів та корпорацію. Частково спостережна рада може регулювати і відносини між власниками, проте кожний окремий власник має надто великий рівень свободи поведінки щодо інших елементів системи корпоративних відносин. Тому система управління корпоративними відносинами є слабкоієрархічною. Зазначена проблема вирішується шляхом створення внутрішньої системи управління в самій корпорації, що виконує для системи корпоративних відносин ті функції, які первісна система сама вирішити не здатна.

Отже, система управління корпорацією може розглядатись як своєрідне продовження системи управління корпоративними відносинами, що підштовхує до ототожнення корпоративного управління із загальним менеджментом корпорації.

Але тут слід знову звернути увагу на те, що всі елементи системи корпоративних відносин не є одномірними та такими, що повністю поглинаються цією системою. Те ж саме стосується і корпорації, яка має багато внутрішніх елементів та зовнішніх інтересів, що виходять за межі корпоративних відносин (відносини з найманими працівниками, контрагентами тощо).

Задля узгодженого співіснування цих двох систем (корпоративних відносин та корпорації) необхідно, щоб вони мали деякі спільні органи управління чи координації та відповідні комунікаційні канали між собою. Схему взаємодії системи корпоративних відносин із корпорацією та її управлінською системою наведено на рис. 8.2.2.2.

Якщо в системі корпоративних відносин системоутворюючим елементом є корпорація, то, як вбачається з вищенаведеної схеми, на перетині інтересів двох систем знаходиться корпоративний

капітал, який внаслідок цього є предметом корпоративного управління та наповнює цей процес економічним змістом.

Системооб'єднуючим елементом двох систем є структура їх управління, яка через виборні представницькі органи власників поєднує засіб організації корпоративних відносин (збори учасників) із внутрішньою управлінською структурою корпорації. Тому структура корпоративного управління має вигляд наступного ланцюга: власники → збори власників → представницькі органи власників (спостережна рада, ревізійна комісія) → орган виконавчого вищого менеджменту → внутрішня структура управління корпорацією. Таким чином, класична схема взаємовідносин корпорації із зовнішнім середовищем (рис. 8.2.2.1), в якій акціонери причислені до зовнішніх чинників, видається занадто спрощеною. В. А. Євтушевський ввів поняття зовнішньої та внутрішньої сфер корпоративного управління, що дозволяє повніше врахувати вплив окремих елементів зовнішнього середовища на процеси корпоративного управління, та навпаки (див. табл. 8.2.1.1). При цьому цілком правомірно відзначається важлива (у будь-якому випадку, потенційно) роль працівників.

Так, дійсно, робота щодо розвитку теорії та практики корпоративного управління обумовлює потребу підкреслити дію цілого ряду зовнішніх чинників та мати їх у полі зору. Це зазначається всіма вітчизняними дослідниками означеної проблематики [6; 9; 14].

Разом із тим, дослідження будь-яких систем потребує окреслення їх меж. Межі відкритої системи завжди умовні, але їх треба визначити, оскільки дослідження системи неможливе без розгляду її у відносній ізольованості від інших процесів та явищ.

Як зазначалося вище, предметом корпоративного управління є створений власниками корпоративний капітал. Цей капітал може поповнюватись або за рахунок додаткових внесків, або внаслідок перерозподілу доданої вартості. Управління корпоративним капіталом і на «вході», і на «виході» корпорації здійснюється за участю не тільки власників, а й вищого менеджменту і тих підрозділів корпорації, які обслуговують процеси надходження корпоративного капіталу, перерозподілу доданої вартості та підтримання відносин виконавчого керівництва з власниками.

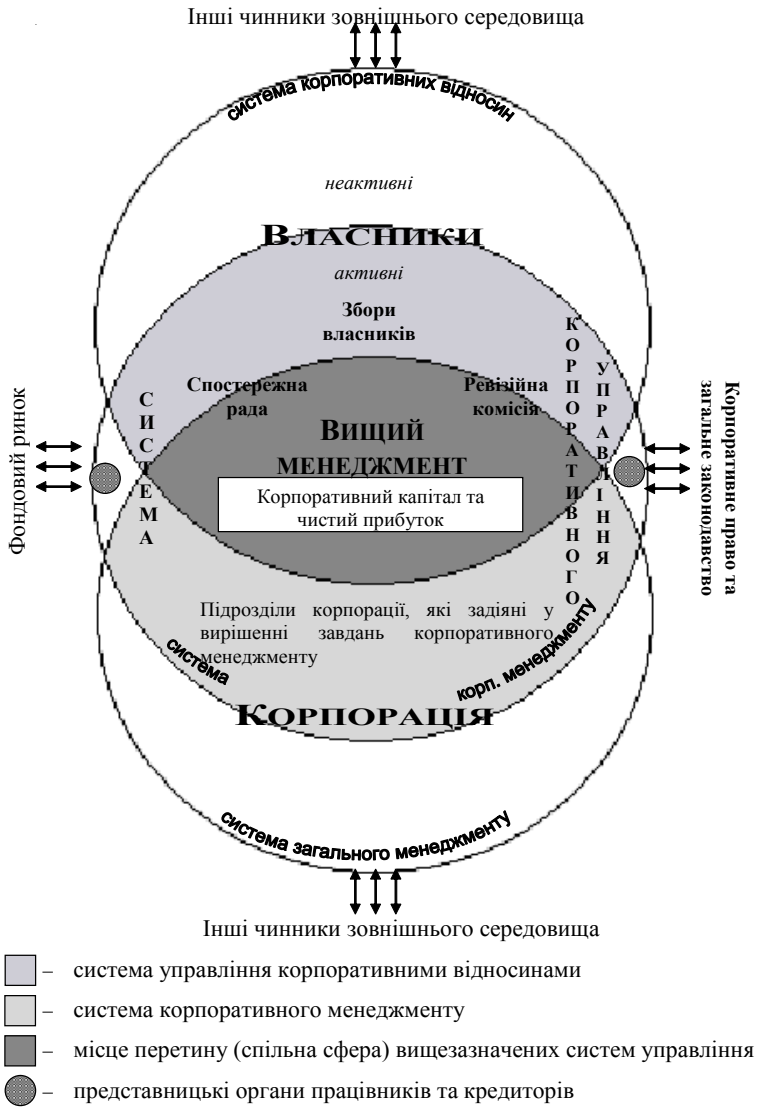


Рис. 8.2.2.2. Взаємодія систем, що складаються у процесі управління корпорацією

Отже, в загальному менеджменті корпорації можна виділити підсистему менеджменту, спрямованого на вирішення тих завдань, які вирішує і система управління корпоративними відносинами. Зазначені дві системи мають спільні елементи, об'єкти та предмет управління. Наявність цих двох систем є наслідком часткового відокремлення управління від капіталу. Загальна мета корпоративного управління впливає з необхідності підтримання взаємодії обох систем.

Це дозволяє дійти висновку, що система корпоративного управління складається з двох компонентів:

- системи управління корпоративними відносинами, в якій основними суб'єктами управління є власники та їх виборні органи, основним об'єктом управління є корпоративні права, через які здійснюється вплив на корпоративний капітал, реальна форма якого організаційно втілена в корпорації, а фіктивна — в тих самих корпоративних правах.

- система корпоративного менеджменту, в якій основним об'єктом управління є корпорація, через яку створюються та задовольняються корпоративні права, продукується фіктивна форма корпоративного капіталу, а також здійснюється управління використанням реального капіталу.

Ці дві системи співіснують на принципі змагальності, оскільки система корпоративного менеджменту виконує для вищих менеджерів ще й функцію захисту їх прав та інтересів перед власниками, дозволяє більш аргументовано відстоювати свою точку зору, бути краще інформованими та підготовленими у конфліктних ситуаціях. У цьому сенсі можна казати, що система корпоративного менеджменту, хоч формально й підпорядкована системі корпоративних відносин, але теж може чинити управлінський вплив на власників. Утім, це скоріше позитивний чинник. У періоди послаблення системи корпоративних відносин корпоративний менеджмент посилюється і навпаки, що на деякий час дозволяє підтримувати ефективність системи корпоративного управління в цілому.

Усі інші елементи внутрішнього управління корпорацією та елементи оточуючого її середовища — це елементи зовнішнього характеру відносно системи корпоративного управління, незалежно від

сили їх впливу. У межі внутрішньої сфери корпоративного управління вони можуть потрапити лише за умови наділення корпоративними правами або повноваженнями щодо обслуговування цих прав. Це правильно навіть стосовно внутрішніх елементів самої корпорації (наприклад, працівників-неакціонерів), а тим більше стосовно елементів зовнішнього середовища.

Так, держава може здійснювати регулювання корпоративних відносин шляхом запровадження загальних норм законодавства, але у процес управління конкретною корпорацією має втручатися лише в разі наявності частки в її капіталі. Навіть якщо таке «некорпоративне» втручання все ж відбувається, то це — чинник зовнішнього середовища (що є принциповим для оцінки такого втручання), хоч інколи за своєю силою він перевищує вплив внутрішніх елементів системи.

Можна відзначити ще два елементи, що займають особливе місце у корпоративних відносинах, оскільки наділені, так би мовити, «квазікорпоративними» правами, тобто правами, які чимось схожі на корпоративні. Маються на увазі представники трудового колективу підприємства та кредитори. Законодавство деяких західноєвропейських країн передбачає включення до складу спостережної ради представника органу, що репрезентує інтереси працівників корпорації.

Це право схоже з корпоративним правом акціонера брати участь в управлінні. Але, згідно з нашим законодавством, такий представник у спостережній раді має лише дорадчий голос, отже, виступає не суб'єктом управління, а виконує функцію комунікаційного каналу між внутрішнім та зовнішнім середовищем системи корпоративного управління.

Кредитори мають більш виражені «квазікорпоративні» права у випадках, коли підприємство потрапляє в судову процедуру банкрутства (на стадіях санації та ліквідації). Управлінські повноваження власників та менеджменту на час банкрутства припиняються, керування справами підприємства переходить до арбітражного керуючого, який є підзвітним зборам кредиторів та обраному зборами комітету. Обсяг управлінських прав кредитора визначається пропорційно до його частки в боргах підприємства. Отже,

права кредиторів схожі на корпоративні права не тільки за механізмом їх реалізації. Вони теж мають своїм джерелом та предметом управління капітал підприємства, тільки капітал позиковий, а не корпоративний. Проте і ці «квазіправа» не надають кредиторам статусу суб'єкта корпоративних відносин, оскільки виникають і реалізуються лише тимчасово та мають інший предмет та інший зміст управління. Кредитори, таким чином, залишаються за своєю суттю чинником зовнішнього впливу, хоч і достатньо сильним, щоб узагалі припинити функціонування системи корпоративного управління.

Серед інших елементів зовнішнього середовища, які більше за інших зацікавлені в системі корпоративного управління та мають з цією системою стійкий зворотний зв'язок, треба виділити фондовий ринок. При цьому ринок є учасником корпоративних відносин, але все ж таки не їх безпосереднім суб'єктом.

### **8.2.3. Аналіз інтересів учасників корпоративних відносин, визначення мети корпоративного управління**

Системний підхід дозволив визначити безпосередніх суб'єктів корпоративних відносин, а саме: власників корпоративних прав, менеджерів, корпорацію. Усі ці суб'єкти характеризуються наявністю загальносистемних ознак — корпоративних прав чи обов'язків — та можуть впливати на поведінку одне одного через корпоративні права. У місці перетину двох систем (корпоративних відносин і корпорації) формуються системи їх управління, що пов'язані комунікаційними каналами, які об'єднують ці управлінські компоненти в єдину систему корпоративного управління. Безпосередніми учасниками системи корпоративного управління виступають:

- власники та їх персональні представники (кожен окремо і як сукупний власник через збори власників);
- представницькі органи власників, які діють у період між зборами (спостережна рада, ревізійна комісія, комітети тощо);
- вищий виконавчий орган (менеджери);
- інші структурні підрозділи підприємства (та їх працівники) або спеціально створений для цього структурний підрозділ у тій

частині, в якій вони задіяні в реалізації спеціальних функцій корпоративного управління (коло цих функцій буде уточнене в наступному підрозділі).

Перші два елементи системи утворюють її компонент, який автор називає системою управління корпоративними відносинами, наступні два утворюють другий компонент системи, який автор називає системою корпоративного менеджменту.

Усі вищеназвані учасники системи корпоративного управління входять до її внутрішньої сфери. Щодо осіб із зовнішнього середовища, які через великий вплив чи постійний зв'язок із процесами корпоративного управління можуть бути віднесені до зацікавлених у корпоративному управлінні осіб, то їх склад можна визначити наступним чином:

- інститути фондового ринку, через які здійснюється і регулюється обіг корпоративних прав у вигляді цінних паперів;

- органи, що представляють інтереси працівників підприємства (працівники беруть участь у примноженні корпоративного капіталу та мають квазікорпоративне право на частку прибутку);

- кредитори, які, хоч і не беруть безпосередню участь у корпоративному управлінні, але здатні на нього істотно впливати, аж до перехоплення контролю над підприємством і здійснення управління його справами на «квазікорпоративних» засадах;

- державні та недержавні органи, що уповноважені вирішувати спірні питання в корпоративному управлінні (суди, що мають відповідні повноваження, частково – Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку);

- громадські організації, які об'єднують безпосередніх учасників корпоративного управління (співки акціонерів тощо).

Можна погодитися з деякими дослідниками, що інша громадськість (наприклад, екологічні організації), засоби масової інформації, ринки продукції теж впливають на внутрішньокорпоративні процеси, але автор не розглядає їх як учасників корпоративного управління. Автор вважає, що статус непрямого учасника можуть мати лише особи, що опосередковано зацікавлені у предметі управління – в корпоративному капіталі підприємства. Звичайно, громадськість та особливо засоби масової інформації нерідко

використовуються в корпоративних конфліктах, але в таких випадках ці елементи скоріше виступають як інструменти, а не свідомі самостійні учасники корпоративної боротьби. Легкість, з якою здійснюється маніпуляція поведінкою деяких елементів зовнішнього середовища, пояснюється саме тим, що ці елементи не мають самостійного інтересу в капіталі корпорації, а тому не можуть бути визнані навіть опосередкованими учасниками корпоративного управління. До претензій таких осіб щодо участі в корпоративних відносинах слід ставитися з пересторогою, оскільки це є одним із засобів «ідеологізації» корпоративного управління.

Окремо слід зупинитися на ролі та місці держави в корпоративних відносинах. Держава — це завжди надзвичайно потужний чинник впливу на будь-які суспільно-економічні відносини. Саме тому з методичної точки зору дуже важливо визначити припустимі випадки та форми участі держави в управлінні корпоративними відносинами:

- володіння корпоративними правами (здійснюється тільки через органи, уповноважені управляти державною часткою в підприємствах);

- створення корпоративного законодавства (здійснюється тільки через вищий законодавчий орган влади та деякі органи зі спеціальним статусом, до компетенції яких причислено видання нормативних актів у цій сфері);

- вирішення корпоративних суперечок (здійснюється судовою владою, бажано спеціалізованою, та, у дуже вузьких межах, спеціалізованими органами виконавчої влади — Комісією з цінних паперів і Антимонопольним комітетом);

- приватизація чи націоналізація (приватизація була значним чинником розвитку корпоративного сектора України в 1993—1999 рр., але поступово її потенціал вичерпується; що ж до націоналізації, то її треба застосовувати дуже обережно, у виключних випадках, за рішенням вищого законодавчого органу).

До претензій неперелічених вище органів щодо участі в регулюванні корпоративних відносин або спроб перелічених органів розширити законодавчо визначені межі їх участі слід ставитися ще з більшою пересторогою, ніж у випадках аналогічної активізації



інших елементів зовнішнього середовища. Тут діє та ж сама закономірність: чим далі специфіка корпоративних відносин від сфери основної компетенції державного органу, тим легше маніпулювати його поведінкою в інтересах зацікавлених осіб. При цьому завжди знайдеться «ідеологія», яка буде виправдовувати втручання таких органів у корпоративну сферу.

В. А. Євтушевський, Г. В. Назарова та інші дослідники багато уваги приділяли класифікації учасників корпоративного управління за їх інтересами [6; 7; 14]. Усі дослідники відзначають складність такої класифікації та суперечливість інтересів власників корпоративного підприємства. Можна виділити наступні основні протиріччя в інтересах різних груп власників:

- дрібних (міноритарних) акціонерів-непрацівників цікавлять насамперед дивіденди, такі акціонери можуть бути активізовані в системі корпоративних відносин тільки у зв'язку з питанням дивідендної політики;

- дрібних акціонерів-працівників більш цікавить сама корпорація як роботодавець, оскільки розмір можливих дивідендів у розрахунку на їх невеликі частки не може переважити розмір їх заробітної плати та інших матеріальних благ, які вони отримували від корпорації;

- акціонерів-менеджерів більше за дивіденди цікавить корпорація як інструмент їх особистої влади та джерело добробуту, а у випадках, коли менеджери розраховують на поступове придбання контрольного пакета, вони не зацікавлені у збільшенні ринкової вартості акцій;

- портфельних акціонерів, крім дивідендів, дуже цікавить приріст ринкової вартості акцій;

- стратегічних інвесторів перш за все цікавить синергетичний ефект корпорації, який дозволяє отримувати прибутки у формах, відмінних від дивідендних виплат (вітчизняних стратегічних інвесторів приріст ринкової вартості акцій починає цікавити здебільшого тільки тоді, коли вони зважуються на продаж бізнесу).

В. А. Євтушевський також поділяє власників на активних та неактивних [6]. До другої групи належать ті, хто має «неповне право» власності, наприклад недієздатні особи та їх опікуни, трастові фонди.

Дійсно, для управління корпоративними відносинами така

ознака, як активність суб'єктів управління, має істотне значення. Але видається доцільним пов'язати такий принцип класифікації не з правовим статусом суб'єкта, а з типовою поведінкою груп суб'єктів на практиці. Так, довірчі товариства (трасти) беруть активну участь у корпоративній боротьбі за контроль над підприємством. Опікун недієздатної особи, яка успадкувала контрольний пакет, також буде просто змушений обставинами брати активну участь у процесах корпоративного управління, якщо сумлінно ставиться до своїх опікунських обов'язків. У той же час дрібні власники, хоч і мають «повне право» власності, будуть залишатися інертними та ігноруватимуть навіть ті збори акціонерів, до порядку денного яких включено питання про виплату дивідендів.

Наприклад, на такому прибутковому підприємстві, як ВАТ «Турбоатом», дивіденди на одну акцію номіналом 0,25 грн складають 0,008 грн. Декілька тисяч власників придбали пакети акцій ВАТ «Турбоатом» на приватизаційних сертифікатних аукціонах. Розмір такого пакета складав 119 акцій загальною номінальною вартістю 29,75 грн. Сукупний річний дивіденд, на який може розраховувати власник такого пакета, складатиме 0,95 грн, що не виправдовує навіть проїзду в метрополітені за його отриманням. Економічна недоцільність участі в корпоративних відносинах обумовлює інертну позицію багатьох дрібних акціонерів навіть у питаннях використання прибутку підприємства.

Задля розвитку класифікації акціонерів, введеної В. А. Євтушевським [6], можна запропонувати наступний підхід до визначення неактивних власників:

- особи, які не мають права на регулярну участь в управлінні (власники привілейованих акцій);
- особи, які не мають фізичної можливості реалізувати свою участь в управлінні протягом тривалого часу (виїзд на постійне місце проживання в іншу країну тощо);
- особи, які не бажають брати участь в управлінні, оскільки прибуток від можливих дивідендів не може істотно вплинути на рівень їх добробуту.

Класифікація власників не тільки за їх правовим статусом, а й за реальною поведінкою та інтересами принципово важлива для

корпоративного управління, яке, на відміну від корпоративного права, не може абстрагуватись від особистих чи групових інтересів суб'єктів управління. Корпоративне право розглядає корпоративні правовідносини як результат реалізації правової норми. Корпоративне управління розглядає відносини між його учасниками як результат реалізації особистих та групових суспільно-економічних інтересів, і роль особистості в корпоративному управлінні може мати істотне значення. Звичайно, реалізація особистого інтересу повинна обмежуватись імперативними нормами права, але диспозитивність багатьох норм залишає в корпоративному управлінні можливості багатоваріантної поведінки суб'єктів залежно від їх інтересів.

Враховуючи ту різницю, яка реально існує в спрямованості інтересів інвесторів, важливо мати уявлення про розподіл корпоративної власності між їх різними групами.

На жаль, повна статистична інформація з цього приводу регулярно не оприлюднюється, хоч Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) може здійснювати аналіз структури власності на підставі звітності реєстраторів, зберігачів та депозитаріїв. Тому доводиться спиратись на результати вибіркового розових досліджень. Дані цих досліджень, проведених у 2001 та 2002 роках, оприлюднювалися та аналізувалися Г. В. Назаровою та В. А. Євтушенським (у останнього з посиланням на Інститут економічних досліджень і політичних консультацій) [6]. Крім того, цікаве вибіркоче обстеження українських акціонерних товариств з питань корпоративного управління здійснювалося у 2003 р. Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК). Виходячи з цих оприлюднених результатів на початок 2003 р. найбільш впливовими корпоративними власниками були юридичні особи (34,53% статутного капіталу акціонерних товариств, половина з яких, за даними Г. В. Назарової, належала банкам та інституційним інвесторам), держава, нерезиденти та адміністрація АТ.

Використавши дані з сайту ДКЦПФР про тенденції зміни кількості рахунків у реєстрах власників іменних цінних паперів, відомості про збільшення операцій з випуску емітентами акцій власного випуску та їх перепродажу (що, як правило, здійснюється

в інтересах адміністрації), автор спробував вирахувати структуру власності у вітчизняних АТ станом на початок 2006 р. Результати унаочнено в таблиці 8.3.2.1, але ймовірність похибки дуже велика. Впевнено можна казати лише про те, що акціонери – юридичні особи переважають фізичних осіб, навіть адміністрацію, у змаганні за перерозподіл корпоративної власності, особливо на великих підприємствах. У невеликих закритих акціонерних товариствах позиції адміністрації значно міцніші.

При цьому кількість громадян у реєстрах власників іменних цінних паперів зменшилася з 16,1 млн осіб у 2003 р. до 13,0 млн осіб у 1 кварталі 2006 р.

Якщо розглядати структуру корпоративної власності, яка склалась у 2003 р., то можна констатувати, що близько 80% акцій належить активним власникам, а саме підприємствам, банкам, інвестфондам, нерезидентам, адміністрації та державі, яка, попри неоднозначні оцінки, все ж таки цю поведінку демонструє і в сфері дивідендної політики, і в кадрових питаннях, і щодо створення груп підприємств.

*Таблиця 8.2.3.1*

**Структура власності в акціонерних товариствах України**

№	Групи власників	На початок 2003 року		На початок 2006 року
		Частка власності, що належить групі (%)	Відсоток АТ, в яких найбільшим акціонером є представник групи (%)	Частка власності, що належить групі (%)
1.	Юрособи – резиденти	34,53	46,7	59,76
2.	Фізичні особи – резиденти, у т.ч. адміністрація	31,96 10,98	40,0 30,0	24,10 12,1
3.	Держава	19,76	9,0	10,93
4.	Нерезиденти	13,75	4,3	5,21
	Всього	100,00	100,00	100,00

Активними учасниками корпоративних відносин є також і ті вищі керівники акціонерних товариств, які не мають значних пакетів акцій. Разом із ними кількість активних учасників корпоративних відносин в Україні складає близько 0,8 млн осіб, а неактивних — до 13 млн осіб.

Ми не можемо сьогодні чітко визначити, якою є структура активних власників (частка портфельних та частка стратегічних інвесторів), яка частка працівників АТ серед тих акціонерів, які були умовно причислені до неактивних власників. Це ускладнює формування мети корпоративного управління, прийнятної для всіх його учасників. Утім, для неактивних власників проблема формування мети системи, в якій вони не зацікавлені, не є актуальною.

У будь-якому випадку формування мети системи полягає в тому, щоб визначитися, в яких саме аспектах необхідно змінити її стан.

Результати діяльності акціонерних товариств у 2004 році можна визначити як обнадійливі. Відкриті акціонерні товариства отримали 19,063 млн грн чистого прибутку та мали 9,00 млн грн збитків. Але в цілому позитивне сальдо склало 10,063 млн грн. Активи відкритих акціонерних підприємств збільшилися за рік на 41,24 млн грн (або на 13,98%), а власний капітал — на 14,0 млн грн (або 9,94%). Чистий прибуток закритих акціонерних товариств склав 11,13 млн грн (що більше, ніж у попередньому році, на 3,0 млн грн), збитки — 2,65 млн грн. Отже, в цілому ЗАТ отримали позитивне сальдо 8,48 млн грн. Активи ЗАТ зросли на 40,75 млрд грн (або 37,1%), а власний капітал — на 25,3 млрд грн (або в 1,43 раза).

При цьому тільки 605 ВАТ (з 11906) та 414 ЗАТ (з 22089) виплачували дивіденди. Негативним чинником слід вважати і те, що на організованому фондовому ринку в цей період укладено лише 3,91% від усіх угод з цінними паперами. Таким чином, у 2004 р. система корпоративного управління забезпечила підвищення ефективності реального корпоративного капіталу та його значний приріст, але так і не запровадив механізм справедливого розподілу прибутку між співвласниками підприємства, а відсутність активного організованого фондового ринку не дозволяє кожному з акціонерів самостійно реалізувати приріст корпоративного капіталу на акцію.

За цих умов мету системи корпоративного управління можна

визначити як упровадження на підставі приросту корпоративного капіталу в його реальній та фіктивній формі такого механізму розподілу прибутку, який задовольняв би активних власників і менеджерів та забезпечував би достатню життєздатність та відповідальність корпорації (більш детально структуру системи корпоративного управління наведено в таблиці 8.2.3.2).

#### **8.2.4. Специфічні функції корпоративного управління**

Сутність корпоративного управління найкраще виявляється не у стислому визначенні, а в його функціях. Саме наявність у системи особливих функцій є доказом доцільності її існування.

Оскільки зазвичай корпоративне управління не розподіляють на два компоненти, а сприймають як єдину систему корпоративного менеджменту, розглянемо докладніше функції системи управління корпоративними відносинами. Задля цього спочатку застосуємо до цієї системи класичний підхід щодо визначення функцій управління з їх класифікацією на функції планування, організації, розпорядження, координації, інформації, контролю та мотивації.

1. Функція планування в системі корпоративних відносин полягає у з'ясуванні засновниками мети та видів діяльності створюваного підприємства, визначенні розміру початкового корпоративного капіталу, необхідного для покриття витрат на заснування та на початок діяльності корпорації, у виборі конкретної організаційно-правової форми. Після створення підприємства виникає необхідність у коригуванні стратегії розвитку корпорації, в доведенні до виконавчих менеджерів основних довгострокових планових показників, у тому числі плану отримання прибутку з розподілом за основними напрямками використання. У межах цієї функції також здійснюється управління корпоративним капіталом (не тільки його розміром, але й структурою власності).

Оскільки система управління корпоративними відносинами має два об'єкти управління — корпорацію і корпоративні права, суб'єктом управління щодо останніх виступає не тільки сукупний власник, але й кожен із власників окремо. У межах здійснення функції планування окремі власники визначають, у чому полягає

## Сутність, мета та суб'єктний склад системи корпоративного управління

Сутність КУ	Мета КУ	Суб'
<p>Корпоративне управління – здійснення власниками та корпоративним менеджментом впливу на ефективність корпоративного капіталу через формування структури корпорації, регулювання діяльності виконавчого менеджменту шляхом управління розміром корпоративного капіталу та перерозподілу прибутку.</p> <p>Система КУ складається з двох компонентів:</p>	<p>Забезпечення притоку корпоративного капіталу в його реальній та фіктивній (акціонерній) формах при достатньому для власників рівні поточних виплат з прибутку.</p>	
<p>Управління корпоративними відносинами – здійснення власником (-ами) впливу на інших учасників корпоративних відносин через використання особистих корпоративних прав, механізм волевиявлення сукупного власника (зборів акціонерів) та представницькі органи власників (наглядовий та ревізійний органи, комітети тощо).</p>	<p>Упорядкування відносин між власниками із забезпеченням бажаного впливу власника (-ків) на корпорацію через її виконавчий менеджмент.</p>	<p>Власники корп</p> <p>Загальні збори</p> <p>Представники власників:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– наглядовий</li> <li>– ревізійний</li> <li>– інші органи (тощо).</li> </ul>
<p>Корпоративний менеджмент – забезпечення участі вщого виконавчого менеджменту в процесі прийняття рішень власниками корпорації, організаційно-матеріальна підтримка системи корпоративного управління, узгодження її взаємодії з системою загального менеджменту та підвищення ефективності вирішення завдань загального менеджменту за рахунок використання специфічних особливостей корпоративних підприємств</p>	<p>Упорядкування відносин менеджерів із власниками та корпорацією задля збільшення результативності зусиль адміністрації, отримання необхідної підтримки від власників, забезпечення належної оцінки діяльності та інших інтересів менеджерів у відносинах із власниками і корпорацією</p>	<p>Вищий виконавчий орган, дирекція;</p> <p>Відділи або філії загального управління, інші органи</p>

їх інтерес при створенні корпоративного підприємства, оцінюють інвестиційну привабливість корпоративних прав, вирішують, який обсяг цих прав є необхідним для забезпечення інтересів власника, ухвалюють інвестиційне рішення щодо їх купівлі-продажу. Особисто реалізуючи своє право на участь в управлінні, власник формує свою позицію щодо проектів планів розвитку корпорації.

2. Організаційна функція реалізується шляхом здійснення засновниками конкретних дій щодо формування корпоративного капіталу та наділення його конкретно організаційною формою корпорації. Для цього засновники укладають договір про заснування, розробляють статут та внутрішні положення, проводять установчі збори, створюють перші органи управління та розподіляють з виконавчим менеджментом управлінські повноваження, виконують необхідні реєстраційні процедури. У подальшому організаційна функція сукупного власника полягає у проведенні зборів учасників, організації роботи представницьких органів власників.

Кожен з окремих власників у межах організаційної функції фіксує свої відносини з корпорацією шляхом здійснення внеску в корпоративний капітал, стежить за оформленням його корпоративних прав, вживає заходів щодо зменшення чи збільшення своєї частки в корпоративному капіталі, при необхідності призначає свого представника для управління корпоративними правами.

3. Розпорядча функція сукупного власника знаходить свій прояв через прийняття загальними зборами чи спостережною радою рішень, обов'язкових для виконання з боку вищої адміністрації підприємства, перш за все рішень щодо створення та припинення виконавчого органу.

Окремі власники можуть реалізовувати цю функцію шляхом надання адміністрації підприємства директивних вимог у випадках, передбачених законодавством або статутом (наприклад, акціонери, які мають більше 10% голосів, можуть вимагати внесення змін до порядку денного зборів, проведення позачергових зборів, перевірок тощо). У разі обрання до представницьких органів власник реалізує розпорядчі повноваження як член цього органу. Крім того, власник дає розпорядження щодо корпоративних прав своїм представникам у корпорації чи на фондовому ринку.



4. Функція координації забезпечує створення механізму прийняття спільних рішень сукупним власником, розподіл повноважень між органами корпоративного управління, узгодження інтересів учасників корпоративних відносин, створення комунікаційних каналів між системою корпоративних відносин та системою корпоративного менеджменту.

Окремі власники координують свої дії з іншими власниками з метою отримання необхідної кількості голосів, вирішують свої проблеми через представницькі органи.

5. Контроль як функція управління має на меті оцінювання діяльності менеджерів, виявлення помилок, відхилень від установлених норм і є передумовою своєчасного коригування відносин із системою корпоративного менеджменту. Корпоративний контроль може здійснюватись як членами представницьких органів власника (спостережною радою, ревізійною комісією), так і спеціально залученими фахівцями (наприклад, незалежними аудиторами).

Окремі власники реалізують контрольну функцію щодо своїх персональних представників у корпорації чи на фондовому ринку, а також можуть працювати у виборних представницьких органах, самостійно аналізувати фінансову звітність корпорації. Певним чином контрольну функцію щодо корпорації здійснюють кредитний та фондовий ринки, які реагують на погіршення справ у корпорації підвищенням кредитних ставок та падінням курсу цінних паперів корпорації.

6. Функція мотивування спрямована на забезпечення зацікавленості менеджерів у розвитку корпорації та запобігання корпоративним конфліктам. Функція реалізується через розробку ефективної системи оплати діяльності менеджера залежно від досягнутих результатів.

У більш широкому розумінні функція мотивування полягає в запровадженні механізму розподілу прибутку між учасниками корпоративних відносин, у тому числі на дивіденди, оплату праці, розвиток корпорації.

7. Інформаційна функція є дуже важливою, оскільки без неї не можуть бути належно реалізовані всі інші функції. Здійснюючи цю функцію, власники, через свої представницькі органи та кожен

окремо, отримують та аналізують необхідну для прийняття рішень інформацію про діяльність менеджменту, стан корпорації, про вплив на неї оточуючого середовища.

Вищезазначені функції, з урахуванням специфіки управління корпоративними відносинами, можна сформулювати за основними напрямками:

- регулювання діяльності виконавчого органу;
- управління трансформаціями корпорації (під трансформаціями слід розуміти не тільки реорганізацію, а й зміну схеми управління, напрямів діяльності, значні зміни в майновій структурі);
- управління емісійно-дивідендною політикою (у тому числі позиціями корпорації на фондовому ринку).

Що стосується корпоративного менеджменту, то до його специфічних функцій належать:

- реалізація затвердженої власниками стратегії розвитку корпорації;
- організаційне та матеріально-технічне забезпечення діяльності системи управління корпоративними відносинами;
- організація виконання рішень власників у сфері емісійно-дивідендної та трансформаційної політики;
- взаємодія з фондовим ринком та державними органами, що регулюють цей ринок та сферу корпоративних відносин;
- надання звітів про свою діяльність, про стан корпорації та її позиції в ринковому середовищі;
- узгодження з представницькими органами власників управлінських рішень у випадках, передбачених законодавством та статутом.

### **8.3. Організація управління корпоративними відносинами**

#### **8.3.1. Принципи та методи управління корпоративними відносинами**

Корпоративні відносини виникають та розвиваються згідно з певними принципами. Базовими принципами створення корпорацій є принцип об'єднання приватних капіталів у якісно інший

корпоративний капітал та принцип матеріальної зацікавленості власників у такому об'єднанні.

Основні особливості подальшого розвитку корпоративних відносин знаходять свій прояв у таких принципах:

- принцип наділення корпоративного капіталу відповідною організаційно-правовою формою;

- принцип виникнення управлінської влади власників на підставі первинної власності на передані корпорації ресурси;

- принцип перетворення власності на капітал у власність на часткові (корпоративні) права в управлінні;

- принцип колективного (корпоративного) управління капіталом з боку власників (виникнення сукупного власника);

- принцип опосередкованості здійснення влади над капіталом через корпорацію;

- принцип обмеженої відповідальності власників за наслідки управління капіталом;

- принцип залежності обсягу прав на участь в управлінні від розміру частки в корпоративному капіталі;

- принцип автономності власників (у сенсі високого рівня юридичної незалежності кожного окремого власника від інших суб'єктів корпоративних відносин та наявності суттєвих інтересів, не пов'язаних із корпоративними відносинами);

- принцип розподілу влади між сукупним власником та менеджерами (делегування менеджером з боку сукупного власника значної частини його повноважень щодо ведення справ корпорації);

- принцип змагальності суб'єктів корпоративних відносин за вплив на управління капіталом;

- принцип взаємозв'язку із зовнішнім середовищем (у відкритій системі корпоративних відносин усі її суб'єкти є одночасно елементами інших систем, впливають на них та відчують на собі їх вплив).

Названі принципи впливають на корпоративні відносини незалежно від волі та інтересів кожного окремого їх учасника.

Але, по-перше, не всі з цих принципів сприяють меті корпоративного управління, якщо під цією метою розуміти досягнення рівноваги системи, тобто балансу інтересів її учасників. Принципи

змагальності, обмеженої відповідальності та автономності власників несуть у собі потенційну загрозу конфліктів, здатних порушити цілісність системи. Принцип залежності обсягу прав на участь в управлінні від розміру частки в корпоративному капіталі не забезпечує сам собою пропорційний доступ усіх власників до управління капіталом, оскільки, базуючись на цьому принципі, контрольні власники можуть узурпувати всю владу в своїх руках. Принцип матеріальної зацікавленості в результатах управління тільки загострює цю проблему.

По-друге, завданням будь-якої системи управління є здійснення цілеспрямованого коригуючого впливу на об'єкт управління, який би компенсував дію внутрішніх чинників невірноваженості. У цьому принципі управління системою відрізняються від принципів, через які ця система самореалізується.

Виходячи з основної мети корпоративного управління базовим принципом управління корпоративними відносинами є принцип примату загальної мети системи над окремими інтересами її учасників.

Базовий принцип реалізується через дію таких принципів, як:

- принцип рівності прав усіх власників на отримання можливості участі у прийнятті рішень, які зачіпають їх інтереси;
- принцип остаточності рішення, ухваленого більшістю голосів;
- принцип права виходу власника з системи корпоративних відносин із належною компенсацією в разі, якщо рішення більшості суттєво змінює первісні умови участі в корпоративному капіталі;
- принцип єдності прав та відповідальності учасників корпоративних відносин;
- принцип права всіх власників на отримання частки прибутку товариства, зокрема у вигляді дивідендів, нарахованих пропорційно часткам у корпоративному капіталі;
- принцип виборності та колегіальності представницьких органів сукупного власника із забезпеченням пропорційності представництва власників;
- принцип періодичності роботи представницьких органів власників;
- принцип обов'язковості рішень зборів власників та їх

представницьких органів, які вони ухвалили в межах компетенції, визначеної у статуті.

Оскільки ці принципи можуть у багатьох ситуаціях протирічити інтересам окремих учасників корпоративного управління та ігноруватись ними, досить важливим є принцип підпорядкованості кожної такої системи корпоративних відносин загальній системі корпоративного права, яке встановлюється та забезпечується державою.

Найскладніше закріпити в акціонерному законодавстві принцип єдності прав та відповідальності учасників корпоративного управління, оскільки відповідальність акціонерів максимально обмежена тим самим законодавством. Але деякі елементи додаткової відповідальності акціонерів при розширенні їх прав у законодавстві або в корпоративній практиці існують. Такою додатковою відповідальністю можна вважати обов'язок акціонерів оплатити витрати на скликання ініційованих ними зборів, якщо збори не підтвердили доцільність цього заходу. У нашому законодавстві така пряма норма відсутня, але деякі АТ включають її до своїх статутів. Також в українському законодавстві не відображений принцип пропорційності представництва акціонерів у їх представницьких органах власників та принцип права виходу власника з системи корпоративних відносин з належною компенсацією в разі, якщо рішення більшості суттєво змінює первісні умови участі в корпоративному капіталі.

Ураховуючи опосередкований та періодичний характер участі власників в управлінні корпорацією, до основних методів, які може використовувати сукупний власник, слід причислити:

- стратегічне управління цілями корпорації;
- управління емісійно-дивідендною політикою, яка є механізмом регулювання розміру і структури корпоративного капіталу та розподілу прибутку між суб'єктами корпоративних відносин;
- фінансовий контроль за діяльністю менеджерів та корпорації;
- управління трансформаціями корпорації з метою підвищення ефективності використання корпоративного капіталу та подовження життєвого циклу корпорації;
- правовий метод, тобто розробка та впровадження внутрішніх норм, що регулюють корпоративні відносини.

В умовах опосередкованого управління капіталом через корпорацію та делегування повноважень менеджерам, власники не обов'язково застосовують ці методи самостійно, а доручають підготовку відповідних пропозицій виконавчому менеджменту корпорації, незалежним професійним суб'єктам (консалтинговим фірмам, аудиторам, андерайтерам тощо).

Але прийняття остаточних рішень щодо цих питань доцільно віднести до компетенції зборів власників чи їх представницького органу.

Ці методи базуються на досвіді та теорії методів стратегічного та фінансового менеджменту з урахуванням специфіки корпоративних відносин. Окремі власники при управлінні власними корпоративними правами користуються інструментарієм інвестиційного менеджменту. Усе це методологічно пов'язує систему управління корпоративними відносинами із загальною системою менеджменту організацій, дозволяє суб'єктам цих відносин краще розуміти інтереси та поведінку інших учасників і взаємодіяти з ними.

Перспективним методом, який використовується в корпоративному управлінні, є синергетичний метод управління розвитком складних систем. Сутність цього методу полягає в забезпеченні найбільшого синергетичного ефекту за рахунок застосування відносно малого впливу на об'єкт управління в так званих «критичних точках».

Подібні прийоми нерідко використовуються на практиці. Так, наприклад, у статуті може визначатися стислий перелік критично важливих для корпорації активів, які повинні відчужуватись виконавчою адміністрацією тільки з дозволу спостережної ради, що значно знижує ризики зловживань без надокучливого втручання власників в оперативну діяльність адміністрації. Вдало здійснене відкрите розміщення акцій не тільки збільшує власний капітал, а й покращує кредитний рейтинг корпорації, що дозволяє в майбутньому залучати позиковий капітал під менші відсотки та використовувати ефект фінансового важеля для збільшення рентабельності акціонерного капіталу. Упровадження внутрішніх норм корпоративних відносин, які відповідають сучасним уявленням про

цивілізоване корпоративне управління, як правило, не потребує надто великих витрат, але здатне підвищити капіталізацію (ринкову оцінку) корпорації на 30–50%.

### 8.3.2. Роль зборів власників у системі корпоративних відносин

Традиційне сприйняття структури корпоративного управління ґрунтується на ієрархічному підході, згідно з яким має існувати чітка система підпорядкованості одних суб'єктів управління іншим, вищого рангу. Ієрархічність забезпечується головним чином адміністративними методами, через систему підпорядкованості посад. Ієрархічне уявлення про структуру управління корпорацією наведено на рис. 8.3.2.1.

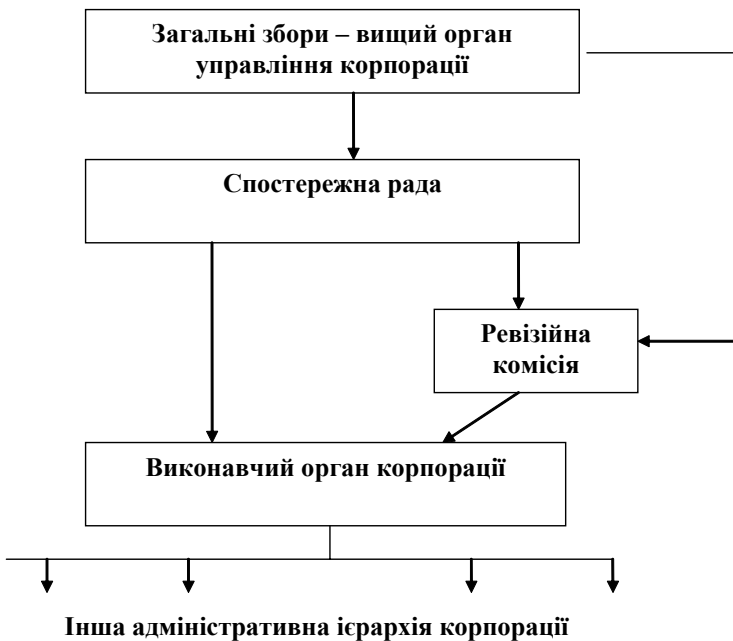


Рис. 8.3.2.1. Ієрархічна модель системи корпоративного управління

Відповідно до цієї схеми, вищим органом управління корпорації є загальні збори учасників (акціонерів), яким за певною вертикаллю підпорядковуються інші органи управління – спостережна рада, ревізійна комісія та виконавчий орган (дирекція, правління або одноосібний виконавчий орган).

Ефективність зборів власників як органу управління корпорацією оцінюється і практиками, і дослідниками дуже критично. Дійсно, в акціонерному товаристві збори проводяться, як правило, раз на рік, існують труднощі в забезпеченні кворуму внаслідок відсутності неактивних акціонерів, частина активних акціонерів через внутрішні конфлікти може навмисно створювати ситуацію штучної відсутності кворуму, через це збори акціонерів не відбуваються роками. Непрофесійність акціонерів у питаннях основної діяльності корпорації ставить під сумнів доцільність реалізації ухвалених ними рішень. З іншого боку, слабкий організаційний зв'язок акціонерів із корпорацією надає широкі можливості маніпулювання ними з боку інших суб'єктів.

У багатьох країнах світу простежується тенденція зменшення ролі зборів власників в управлінні справами корпорації. Так, О. Р. Кібенко у ґрунтовному дослідженні корпоративного права Великобританії та ЄС зазначає, що деякі європейські фахівці вважають, що ця тенденція має незворотний характер і не може бути змінена навіть спрощенням процедури проведення зборів. У зв'язку з цим їх увага зосереджується на заходах захисту прав акціонерів, які можуть реалізуватись окремими власниками, а не їх сукупністю [9]. В якості додаткових аргументів критики традиційної форми зборів акціонерів наголошують також на необхідності заміни архаїчної системи «фізичної» участі акціонерів у зборах на іншу систему, яка б урахувала сучасні досягнення у сфері технічної комунікації (комп'ютерний зв'язок тощо).

Усе це створює теоретичне підґрунтя для відсторонення власників від можливості брати участь в управлінні створеним ними корпоративним капіталом. Посилання на неефективність зборів стають виправданням для менеджерів або контрольних власників, які, не очікуючи бажаних для них змін у законодавстві, вже зараз проводять волюнтаристську політику ігнорування цього органу власників.



Але збори акціонерів взагалі не можуть розглядатись як орган управління корпоративним підприємством. Системний аналіз, що був виконаний автором у розділі 8.2.2 цієї роботи, свідчить, що збори акціонерів у корпоративних відносинах відіграють насамперед роль механізму перетворення окремих власників на сукупного власника та виступають засобом волевиявлення сукупного власника.

Коли сукупний власник делегує повноваження на управління менеджерам (цікаво, а як він може це здійснити без зборів?), він не відмовляється повністю від своїх правомочностей власника. Він має намір і надалі сукупно володіти підприємством, очікує, що існуюча система законодавства та управління захистить його права користуватися плодами корпоративної власності, він залишає за собою право розпоряджатися своєю корпоративною власністю аж до перетворення або ліквідації корпорації та всієї системи корпоративних відносин.

Орган реалізації правомочностей власника не варто ототожнювати з органами управління підприємством, так само як правомочності власників не варто плутати з повноваженнями на управління (останні відносно перших завжди є похідними та вторинними). Отже, немає достатніх підстав вважати збори власників рудиментом системи корпоративних відносин.

До речі, навіть наше законодавство не визначає збори акціонерів вищим органом управління підприємством, а обережно називає «вищим органом товариства» (ст. 41 Закону України «Про господарські товариства», ст. 159 Цивільного кодексу). Законодавство Великобританії та інших західноєвропейських країн теж не містить тверджень про управлінський статус цього органу.

Але якщо збори власників не є органом управління підприємством у чистому вигляді, то некоректно буде оцінювати їх ефективність за критеріями, які прийняті для оцінки діяльності управлінських елементів (безперервність дії, послідовність та централізованість управління).

Слід погодитися, що збори акціонерів можуть здійснювати такі управлінські функції, як планування, контроль, розпорядництво, але, на погляд автора, ці функції прямо спрямовані на вищих

менеджерів як агентів власників, і лише через них впливають на корпорацію.

Треба вести мову не про ефективність здійснення зборами управлінських функцій, а про ефективність процесу реалізації сукупним власником його правомочностей щодо менеджерів корпорації (що може бути, у свою чергу, опосередковано пов'язаним з ефективністю управління корпорацією в цілому).

Для з'ясування цього автором був виконаний аналіз, результати якого наведені в таблиці 8.3.2.1.

За основу обстеження було взято 354 відкритих акціонерних товариства, розташованих у Харківській області, які надавали відкриту річну звітність у 2000–2006 роках. Було встановлено, що майже третина з них (29,4%) не проводила у 2005 р. зборів акціонерів. Ще 18 ВАТ (5,1% від загальної кількості обстежених товариств) провели збори за підсумками 2004 р. аж у грудні 2005 р., тобто скоріше для проформи. Це немов підтверджує невеликий вплив зборів акціонерів на діяльність підприємств.

Разом із тим, виявлено, що через рік, за підсумками 2005 р., у 30,8% з тих 104 ВАТ, що не проводили збори, чисті активи скоротилися до розміру, меншого за розмір статутного фонду. Згідно з вітчизняним законодавством, ці АТ повинні зменшити статутний фонд, а при його зменшенні нижче мінімально встановленого рівня вони взагалі підлягають ліквідації (ст. 155 Цивільного кодексу).

Серед ВАТ, що проводили у 2005 р. збори акціонерів, частка підприємств, у яких чисті активи зменшилися до критичного рівня, склала лише 16%, тобто є вдвічі меншою.

Критики зборів акціонерів вважають, що їх проведення з часом втрачає сенс і перетворюється на ритуал. Але цифри свідчать, що навіть «ритуальне» проведення зборів забезпечує зменшення ризику втрати корпоративного капіталу.

У цьому аспекті цікаво проаналізувати окремо групу АТ, які не проводять збори систематично два та більше років поспіль. Виявляється, що з 43 таких ВАТ 17 підприємств (майже 40%) завершили 2005 р. з чистими активами, меншими за критичну межу. У 16 ВАТ збори не проводилися 3–5 років поспіль. Більш докладний

Таблиця 8.3.2.1

**Аналіз наявності зв'язку між проведенням зборів акціонерів  
та ризиком зменшення чистих активів в АТ**

№ п/п	Розподіл обстежених ВАТ по групах	Кількість обстежених ВАТ	Кількість ВАТ, у яких чисті активи на 01.01.06 р. були менші за встановлений розмір статутного фонду	Відсоток до кількості обстежених АТ у групі, %
1	Кількість ВАТ, які оприлюднили у 2004 р. звітність за попередній рік	354	72	20,3%
2	Кількість ВАТ, які проводили збори акціонерів у 2005 р., у т. ч.:	250	40	16,0%
	– ті, що провели збори за підсумками 2004 р. у грудні 2005 р.	18	4	22,2%
3	Кількість ВАТ, які не проводили зборів акціонерів у 2005 р.	104	32	30,8%
	– їх відсоток від загальної кількості обстежених ВАТ, у т. ч. кількість ВАТ, у яких збори не відбулися через такі причини:	29,4%	44,4%	
	– відсутність кворуму	5	1	20,0%
	– не скликалися збори взагалі;	99	31	31,3%
	з ВАТ, які не провели збори:			
	– ВАТ, частка держави в яких складає 100%	14	4	28,6%
	– ВАТ, які не проводили збори у 2005 р., але проводили у 2004 р.	42	10	23,8%
	– ВАТ, які не проводили збори два та більше років	43	17	39,5%

аналіз звітності цих підприємств показує, що серед них 14 були стабільно збитковими.

Ще цікавіше, що у двох випадках підприємства є прибутковими. В одному випадку ми маємо справу з колишнім середнього розміру заводом, у якому на час обстеження залишилось 26 штатних працівників, з яких 7 адміністраторів входять до складу правління, спостережної ради, ревізійної комісії та мають у сукупності контрольний пакет акцій. Можна навіть не казати, що серед основних видів діяльності цього заводу зазначене надання приміщень в оренду. В іншому випадку підприємство активно працює за первісним профілем у харчовій галузі та фактично входить до холдингу горизонтального типу, управляюча компанія якого тримає під контролем пакет у 81% акцій (при цьому у звіті підприємства скромно зазначено, що воно не входить до складу будь-яких об'єднань). Але останні два випадки, як винятки, тільки підтверджують загальний висновок про наявність зв'язку між непроведенням зборів акціонерів та збільшенням ризику втрати корпоративного капіталу. Питання причинності такого зв'язку потребує подальшого дослідження, але він існує.

Таким чином, загальні збори власників залишаються впливовим чинником корпоративного управління, проте виступають вищим органом структурування системи корпоративних відносин, а не вищим органом управління її підсистеми – корпорації. Виходячи з цього під час побудови внутрішньокорпоративної структури до виключної компетенції зборів слід відносити тільки функції створення, ліквідації, трансформації корпорації, її корпоративного капіталу, вищих представницьких органів та виконавчого органу, функцію контролю. Розпорядчі функції зборів власників слід спрямувати на представницькі органи власників та реалізовувати через них навіть функцію делегування повноважень конкретним виконавчим менеджерам (цю функцію доцільно передати спостережній раді).

Але такий розподіл компетенції відповідатиме природі корпоративних відносин при стані системи, близькому до врівноваженості. Оскільки на практиці можливі значні відхилення від цього стану, законодавство та статут мають залишати зборам власників

можливість у критичні моменти перебирати на себе частку або всі повноваження представницьких органів.

### **8.3.3. Проблеми взаємодії наглядового органу акціонерного підприємства з іншими органами корпоративного управління**

Представницький орган власників – спостережна (наглядова) рада – має подвійний статус. З одного боку, вона є ланкою подальшого структурування системи управління корпоративними відносинами, а з іншого – має право вважатись органом управління корпорації. У цьому немає протиріччя, оскільки теорія систем стверджує, що механізм управління повинен частково належати як до керуючої системи, так і до підсистеми, яка підлягає керуванню. Саме так у ст. 46 Закону України «Про господарські товариства» сформульовано основні функції спостережної ради: представництво інтересів акціонерів (функція в системі корпоративних відносин) та регулювання діяльності виконавчого органу (функція органу управління корпорації).

В англо-американській моделі корпоративного управління застосовується однорівнева структура управління, в якій функції наглядової (спостережної) ради та виконавчого менеджменту поєднані в такому органі, як рада директорів. Рада директорів складається з виконавчих директорів та невиконавчих директорів, які здійснюють щодо перших контрольні та консультативні повноваження.

У європейській континентальній моделі, поряд з однорівневою структурою, широко використовується дворівнева, в якій наглядовий та виконавчий орган організаційно відокремлені один від одного.

При уніфікації корпоративного права ЄС європейські фахівці виходили з того, що однорівнева та дворівнева структури не мають суттєвих відмінностей. Однорівнева рада директорів у дворівневій структурі управління просто «розпадається» на два окремих органи. Тому законодавство ЄС врешті-решт погодилося з правом корпорацій застосовувати будь-яку з цих структур управління [9]. Підсумовуючи досвід європейського права щодо визначення

компетенції наглядового органу у дворівневій структурі управління, О. Р. Кібенко відзначає його основні функції:

- обрання та відкликання членів виконавчого органу;
- надання дозволу на здійснення товариством певних господарських операцій;
- нагляд за діяльністю виконавчого органу (заслуховування звітів, отримання інформації, проведення розслідувань).

Ці функції вже більше стосуються управління поточною діяльністю товариства, ніж функції зборів акціонерів. Але європейське право не називає і наглядову раду органом управління корпоративного підприємства. У законах країн ЄС переважно згадується контрольна функція наглядового органу, а в німецькому законодавстві категорично наголошується, що на наглядову раду не може бути покладений обов'язок щодо управління акціонерним підприємством [1].

Тут слід знову згадати, що корпоративне право та корпоративне управління нерідко розмовляють різними мовами, або, точніше, можуть вкладати в ті ж самі терміни різний зміст. Незважаючи на юридично чітке розмежування контрольної та виконавчої функцій, наглядовий орган у країнах ЄС має на практиці значно більший вплив на управління корпорацією, ніж це можна було б припустити виходячи тільки з юридичних формулювань.

Переставимо функції наглядової ради, про які згадує О. Р. Кібенко, в дещо іншу послідовність, а саме:

- 1) обрання членів наглядової ради;
- 2) нагляд за їх діяльністю;
- 3) надання дозволу на збільшення певних господарських операцій;
- 4) заслуховування звітів, проведення розслідувань;
- 5) відсторонення членів виконавчого органу та заміщення іншими особами.

Як бачимо, в цій послідовності втілена майже та ж сама схема управління та підпорядкованості, якою керується й сам виконавчий орган (менеджмент) відносно нижчих ланок управління корпорацією. У наглядового органу, щоправда, розпорядча функція обмежена певними умовами, але й тих випадків, в яких вона може

бути застосована, цілком достатньо, щоб тримати під контролем виконавчий орган та синергетично впливати на всю діяльність корпорації через застосування цієї функції у «критичних точках».

Однією з таких «критичних точок» є персональний склад виконавчого органу, відсторонення якого від виконання обов'язків може входити до повноважень наглядового органу.

Отже, наглядова рада є водночас і органом структуризації системи корпоративних відносин, і органом управління корпорації, що забезпечує ці дві системи спільним механізмом управління та надає можливість одній із них виконувати функцію керування відносно іншої. Проте реалізація такого керування на практиці залежить від того, наскільки адекватно визначений конкретний розподіл компетенції наглядового та виконавчого органів у статуті та в інших внутрішніх документах підприємства. Що ж саме треба розподіляти між цими двома органами корпоративного підприємства?

Юридична література зазвичай відносить до повноважень виконавчого органу «поточне» керівництво справами корпорації. Відтак, сфера діяльності наглядового органу має поширюватися на врегулювання якихось «непоточних» проблем. Але така термінологія законсервована у правових актах ще з кінця XIX – початку XX ст., коли не існувало поняття «стратегічне управління» і коли поняття «поточне» вичерпувало всі аспекти управління корпорацією. На сьогодні виконавчий орган корпорації не спроможний (в усякому разі, не повинен) вести її поточні справи без наявності визначеної стратегії, а наглядовий орган і збори власників, як правило, не в змозі самостійно розробляти повноцінну стратегію без участі виконавчого менеджменту. Тому сучасна проблема делегування управлінських повноважень від власників до виконавчого менеджменту полягає, насамперед, у тому, як розподілити функції стратегічного управління між виконавчим органом корпорації та представницькими органами власників. Саме від цього залежить, хто дійсно контролюватиме розвиток корпорації та використання її капіталу.

На стратегічний характер корпоративного управління вказує і В. А. Євтушевський [7].

Виходячи з існування в корпоративному управлінні двох системних компонентів, в одному з яких превалюють інтереси власників, а інший створюється для реалізації цих інтересів, органи власників мають залишити за собою затвердження основних цілей стратегії, проміжних планових показників, контроль за ресурсами та ефективністю їх використання, можливість коригування стратегії. Більш докладно розподіл стратегічних функцій з урахуванням місця кожного з органів у системі корпоративного управління наведений у таблиці 8.3.3.1.

Якщо ми узагальнимо повноваження та завдання зборів власників і наглядового органу у сфері стратегічного управління, які наведені у графах 3 та 4 таблиці 8.3.3.1, то побачимо, що вони цілком укладаються в ті основні специфічні функції системи управління корпоративними відносинами, які були визначені на підставі системного аналізу в розділі 8.2.4 (управління трансформаціями корпорації, емісійно-дивідендна політика та регулювання діяльності виконавчого органу).

Пов'язаність форми виконання цих функцій зі стратегічним характером корпоративного управління наповнює систему відносин між різними органами корпорації сучасним управлінським змістом та дає можливість визначитись із критеріями, за якими в статутах та внутрішніх положеннях конкретних підприємств слід здійснювати розподіл управлінських повноважень.

Принципове значення має й те, що завдання корпоративного виконавчого менеджменту в стратегічному управлінні передбачають обов'язок його активної участі в усіх етапах розробки та реалізації стратегії. Інший підхід може призвести до послаблення відповідальності виконавчого органу.

Зважений підхід до розподілу компетенції органів корпорації ускладнюється тим, що в українському корпоративному праві наразі взагалі відсутні норми, які конкретизують повноваження наглядового органу. З одного боку, це навіть не варто вважати вадою нашого законодавства, оскільки тим самим система корпоративних відносин отримує можливість більш гнучкої поведінки під час розбудови внутрішньої системи управління. Проте негативним чинником є те, що в умовах недостатнього рівня усвідомлення



Таблиця 8.3.3.1

**Розподіл функцій стратегічного управління між представницькими органами акціонерів та виконавчим менеджментом**

№	Загальна функція стратегічного управління	Загальні збори акціонерів (ЗЗА)	Наглядовий орган (НО)	Виконавчий орган (ВО)
1	2	3	4	5
1	Стратегічний аналіз		Оцінка результатів аналізу, наданого ВО, виконання альтернативного аналізу (самостійно або із залученням сторонніх експертів), надання результатів аналізу ЗЗА	Виконання аналізу, надання його результатів на розгляд до НО та ЗЗА
2	Визначення системи цілей підприємства	Остаточне затвердження системи цілей	Оцінка пропозицій ВО та розробка альтернативних пропозицій (самостійно або із залученням сторонніх експертів). Підготовка проекту рішення ЗЗА	Підготовка пропозицій для НО та ЗЗА
3	Визначення пріоритетів розподілу ресурсів підприємства	Прийняття остаточного рішення в частині розподілу прибутку, залучення додаткового корпоративного капіталу або проведення трансформаційних заходів щодо корпорації	Оцінка пропозицій ВО, їх затвердження в частині розподілу прибутку, залучення корпоративного капіталу та трансформаційних заходів – підготовка пропозицій для ЗЗА	Підготовка пропозицій для НО та їх обґрунтування. Додержання встановлених обмежень щодо використання ресурсів. Прийняття самостійних рішень щодо використання ресурсів у випадках, на які не поширюються обмеження
4	Установлення правил, що регламентують процес реалізації стратегії	Прийняття положень, якими регламентується порядок розподілу повноважень між органами корпорації; форму-	Оцінка пропозицій, наданих ВО. Розробка власних пропозицій щодо положень, прийняття яких входить до компетенції ЗЗА. Прийняття внут-	Надання пропозицій для НО та ЗЗА. Встановлення положень, правил та планових завдань для підрозділів корпорації

Продовження таблиці 8.3.3.1

1	2	3	4	5
		вання фондів з прибутку; затвердження річних планів щодо отримання прибутку та основних напрямів його використання	рішних положень, затвердження яких не входить до компетенції ЗЗА. Надання згоди на здійснення значних угод, розмір яких перевищує визначені у статуті суми	
5	Управління тактикою, спрямованою на досягнення стратегічних цілей		Контроль за узгодженістю поточних планів використання ресурсів із загальною системою цілей. Контроль за досягненням основних проміжних фінансових показників	Розробка фінансових, виробничих та інших планів. Узгодження з НО кредитної політики. Самостійне ухвалення рішень у межах тактики прийнятої стратегії. Забезпечення виконання планів усіма підрозділами підприємства
6	Коригування стратегії при виникненні непередбачених обставин	Розгляд питання про зміну системи цілей, якщо фактичні обставини не вкладаються в існуючу стратегічну конструкцію. Затвердження додаткових стратегічних завдань у сфері прибутковості, регулювання корпоративного капіталу, трансформаційної політики. Прийняття рішення щодо можливості виконання обов'язків тими посадовими особами, з вини яких необхідно проводити коригування стратегії	Оцінка пропозицій ВО, розробка власних пропозицій для ЗЗА. Самостійне прийняття рішення про коригування існуючих стратегічних завдань або встановлення додаткових завдань (якщо це не перевищує визначеної компетенції НО). Одним із жорстких засобів впливу на коригування стратегії з боку НО може бути відсторонення членів виконавчого органу та скликання позачергових зборів акціонерів	Аналіз зміни обставин, виявлення можливостей розвитку нових напрямів діяльності тощо. Надання, при необхідності, пропозицій НО та ЗЗА щодо коригування стратегічних завдань

учасниками корпоративних відносин своєї ролі та місця в процесах управління законодавча база не створює достатньо ясної системи пріоритетів. Це дозволяє найбільш активним учасникам корпоративних відносин (адміністрації, окремим значним власникам) формувати розподіл повноважень між органами корпорації виключно під свої тимчасові інтереси.

Типовим для моделі концентрованого внутрішнього володіння є такий розподіл повноважень, при якому спостережна рада має право періодично заслуховувати інформацію дирекції про стан справ у товаристві та давати свою оцінку діяльності адміністрації на розгляд загальних зборів акціонерів. Такий обсяг компетенції спостережної ради формально не суперечить загальному законодавчому формулюванню щодо контрольної та регулюючої ролі наглядового органу, але регулювання адміністрації практично може здійснюватись лише через збори акціонерів, у кращому випадку раз на рік. У цій моделі наглядовий орган перетворюється на декоративну структуру, яка не здатна реально впливати на стан справ у корпоративному підприємстві.

Але в межах тієї ж самої законодавчої бази наглядовий орган може отримати через статут та внутрішні положення повноваження ветоувати певні угоди, які виконавча адміністрація має намір укласти; заслуховувати звіти адміністрації про виконання конкретних планових показників; відсторонювати членів адміністрації від виконання посадових обов'язків. У цьому випадку роль спостережної ради аж ніяк не можна вважати формальною.

Тому розподіл повноважень між виконавчим та наглядовими органами є одним з основних напрямів відвертої або прихованої боротьби учасників корпоративних відносин за реалізацію своїх інтересів. Зазначимо, що така боротьба точиться не лише між менеджерами та власниками, а й між різними групами власників.

У зв'язку з цим неабияке значення має не тільки обсяг повноважень наглядового органу, а й принцип його формування з представників окремих груп власників. Чинне українське законодавство дозволяє контрольному власнику сформувати наглядовий орган тільки з представників цього власника, що нерідко трапляється

на вітчизняних підприємствах із моделями концентрованого зовнішнього або концентрованого внутрішнього володіння.

Негативні наслідки такої «узурпації» влади окремими учасниками корпоративних відносин знаходять свій прояв не тільки в порушенні матеріального інтересу та управлінських правомочностей інших власників, а й через виключення чинника змагальності можуть погіршити якість управління корпорацією в усіх ланках та призвести до послаблення контролю за станом справ навіть з боку значного власника.

Загрозу одностороннього підходу до визначення стратегії розвитку корпорації гостро відчували американські фахівці корпоративного управління та почали активно запроваджувати в однорівневу структуру управління інститут так званих «незалежних» директорів. Що стосується дворівневої структури управління, то для належного представлення інтересів та поглядів різних груп власників у наглядовій раді законодавством багатьох країн передбачений особливий механізм голосування, який отримав назву «кумулятивне голосування».

Кумулятивне голосування дає можливість розширити представництво інтересів різних груп акціонерів у наглядовому органі. Чинним українським законодавством обов'язковість кумулятивного законодавства не передбачена. На практиці вітчизняні акціонерні товариства застосовують кумулятивний спосіб голосування тільки в поодиноких випадках. Але проект закону «Про акціонерні товариства» передбачає, що наглядовий орган тих АТ, що здійснюють публічне розміщення акцій, обов'язково буде формуватись кумулятивним способом.

Отже, суттєвою умовою підтримання впливу власників на корпорацію є закріплення за зборами акціонерів та наглядовим органом певних повноважень у сфері стратегічного управління. Але цього виявиться недостатньо без забезпечення високого рівня професійності членів наглядового органу. Без цього принцип змагальності в корпоративному управлінні буде працювати проти інтересів власників і управлінська складова системи корпоративних відносин стосовно менеджерів та корпорації буде послаблена.

За результатами оприлюднення річної звітності ВАТ у 2003 р.

автором було проведено дослідження якісного складу спостережних рад у відкритих акціонерних товариствах Харківського регіону. Виявлено, що у 349 ВАТ, у яких були створені спостережні ради, загальна кількість членів спостережних рад становила 1457 осіб, в середньому наглядовий орган складався з 4 членів. При цьому 28% членів спостережних рад взагалі не мали вищої освіти. Спеціальні, систематизовані знання у сфері корпоративного управління отримали тільки одиниці. Крім того, 45% членів спостережних рад були працівниками підприємства, тобто особами, залежними від виконавчої адміністрації АТ. Подібні результати були отримані при аналізі рівня освіти та ступеня незалежності голів ревізійних комісій.

Цікаво, що у 116 ВАТ (33% від загальної кількості) всі члени спостережної ради мали вищу освіту. У 70% таких ВАТ члени правління не мали у власності більш-менш значних пакетів акцій (більш 5% від статутного фонду). У складі спостережних рад цих АТ відносно малою є частка членів ради – працівників підприємства (у 43% цих АТ працівники у складі рад взагалі відсутні, у 33% АТ працівників серед членів рад менше половини). Навпаки, у тих 30% АТ, де всі члени ради мають вищу освіту, а члени правління тримають значні пакети акцій, частка рад, в яких працівників більше половини, складає 58%.

Така ж закономірність простежується і в тих 233 ВАТ, у яких не всі члени спостережних рад мають вищу освіту. Чим більше частка акцій у власності адміністрації підприємства, тим більше у складі рад працівників підприємства та членів ради без вищої освіти (і навпаки).

Як відомо, влада ґрунтується на таких засадах: контроль над ресурсами, формальна чи неформальна сила (можливість, у тому числі через посадові повноваження, примусово припиняти прояви непокори), професійний авторитет (експертна влада), контроль над інформацією (інформаційна влада) та харизма. Не дивно, що в умовах триваючого змагання за владу між адміністрацією приватизованих підприємств та новими власниками значних пакетів, адміністратори, відчуваючи нестачу власних фінансових ресурсів, намагаються зменшити професійність представницьких органів власників та зберегти свій посадовий вплив на їх членів.

Не виказуючи співчуття жодній зі сторін цієї боротьби, слід визнати, що загальний інтерес системи корпоративних відносин потребує, щоб ресурсний контроль власників за діяльністю корпорації був підтверджений не тільки посадовими повноваженнями членів наглядового органу, а й їх компетентністю та незалежністю від виконавчого менеджменту.

Претензії виконавчих менеджерів щодо контролю за корпорацією можуть теж бути цілком правомірними в тому випадку, коли вони підтверджуються легітимною контрольною часткою в корпоративному капіталі. Але при цьому у менеджера поступово виникає зацікавленість у створенні сильного, професійного наглядового органу, куди він сам переміщує центр влади корпоративного підприємства. Як правило, колишні директори, які скупили контрольні пакети акцій своїх підприємств, після цього переходять на посаду голови спостережної ради, всіляко зміцнюючи цей орган.

Що стосується акціонерів-працівників, то після зниження напруженості у відносинах між новими власниками та адміністрацією приватизованих підприємств слід очікувати стабілізації представництва таких працівників у виборних органах власників.

Важливою складовою впливу власників на стан справ у корпорації є інформаційна влада. Це не потребує окремого обґрунтування, оскільки всі фахівці відзначають роль інформації в корпоративному управлінні. Законодавство всіх країн приділяє особливу увагу забезпеченню прав власників на інформацію про діяльність підприємства. Але, на жаль, на практиці іноді недооцінюють проблему налагодження відповідних комунікаційних каналів між різними органами корпоративного управління. Справа в тому, що виконавчий орган корпорації працює безперервно, наглядовий орган та ревізійна комісія — періодично (збирається щонайкраще з інтервалом в один — три місяці), а збори акціонерів — вищий орган системи корпоративних відносин — взагалі працює епізодично зі значними інтервалами.

У результаті, через неузгодженість роботи зазначених органів у часі, частина інформації надходить у порожнечу або поступово втрачає свою актуальність у марному очікуванні належного реагування адресата.

Цей недолік може бути усунений, якщо органи системи корпоративних відносин (збори, наглядова рада, ревкомісія) матимуть елемент, який на постійній основі буде забезпечувати координацію їх періодичності діяльності з безперервною діяльністю виконавчого менеджменту. У західній практиці з цією метою запроваджується посада корпоративного секретаря, а у великих корпораціях вводяться цілі корпоративні секретаріати.

До основних завдань корпоративного секретаря належать отримання інформації від виконавчого органу та оперативне її доведення до відома членів представницьких органів власників; організаційне забезпечення засідань цих органів; моніторинг настроїв акціонерів; контроль за ходом підготовки до проведення зборів акціонерів; надання виконавчому органу регулятивних документів зборів, наглядового органу та ревкомісії; поточний контроль за їх виконанням адміністрацією; контроль за дотриманням прав акціонерів на отримання інформації про діяльність товариства.

Незалежний статус корпоративного секретаря забезпечується його підпорядкованістю наглядовому органу. Таким чином, через посаду корпоративного секретаря система управління корпоративними відносинами отримує можливість перетворити періодичний моніторинг стану справ у корпорації на безперервний.

Іноземний досвід поступово починає впроваджуватись і в Україні. За даними обстеження Міжнародної фінансової корпорації, у 2003 р. серед обстежених АТ, в яких створено спостережну раду, майже 3% АТ запровадили і посаду корпоративного секретаря [16]. З того часу посада корпоративного секретаря вже офіційно передбачена у вітчизняному класифікаторі професій.

Критики цієї новації стверджують, що виникнення такої посади є свідченням зайвої бюрократизації корпоративних відносин. На погляд автора, система корпоративних відносин просто адекватно реагує на зміцнення системи виконавчого корпоративного менеджменту у вітчизняних АТ. За даними того ж самого обстеження МФК, у 16,1% обстежених АТ виконавчий менеджмент створив підконтрольні йому посади або навіть підрозділи, які спеціалізуються на відносинах з акціонерами, їх представницькими органами, організаційному забезпеченні проведення зборів акціонерів, здійсненні

емісії акцій тощо. Ці підрозділи мають різні назви: «відділ роботи з акціонерами», «відділ цінних паперів», «відділ корпоративного управління». Але спільним у всіх них є те, що вони створюються адміністрацією товариства. За допомогою цих посад та підрозділів виконавча адміністрація отримує можливість перебрати контроль над комунікаційними каналами системи корпоративного управління.

У розділі 8.2.2 автор обґрунтував наявність у системі виконавчої влади АТ окремого її різновиду – підсистеми корпоративного менеджменту. Вищевикладені факти підтверджують теоретичні викладки автора. Але якщо виконавча адміністрація зміцнює свої позиції шляхом додаткового структурування, то й система корпоративних відносин для збереження врівноваженості загальної системи корпоративного управління теж має у відповідь посилити свою управлінську структуру.

Крім того спостережна рада АТ задля виконання покладених на неї завдань регулювання діяльності правління в період між зборами повинна мати свій власний інструментарій відповідного контролю та незалежний від виконавчої адміністрації контролюючий орган. Об'єктом перевірки при цьому є діяльність правління, а до основних питань такого корпоративного нагляду слід зарахувати: контроль за виконанням рішень зборів акціонерів та за додержанням з боку правління прав акціонерів, відповідність обраної стратегії інтересам власників та оцінку ефективності її реалізації, перевірку достовірності звітів правління про виконання затверджених планів і кошторисів, аналіз ефективності схем управління і внутрішніх положень АТ та виконання вимог цих положень з боку вищих посадових осіб, наявність особистої зацікавленості вищих менеджерів АТ в тих чи інших угодах, раціональність чинного порядку матеріального стимулювання адміністрації, оцінку системи внутрішньогосподарського обліку та контролю, що використовується правлінням у поточній діяльності.

Теоретично функції внутрішнього корпоративного аудиту в АТ покликані виконувати ревізійні комісії. На жаль, на практиці в багатьох ревкомісіях представлені особи, що не мають ані економічної освіти, ані організаційних навичок, тобто порушується один



з основних принципів внутрішнього аудиту — професійність. Згідно з результатами обстеження, проведеного автором, 28% голів ревізійних комісій харківських ВАТ не мають вищої освіти. Крім того, у ревкомісії потрапляють особи, що за основною посадою підпорядковані виконавчому органу АТ (наприклад, головою ревкомісії призначається заступник головного бухгалтера). У деяких АТ донедавна призначення ревкомісій згідно статуту було віднесено до повноважень правління. Це дозволяє адміністрації АТ «обійти» продекларовану незалежність ревкомісій.

Враховуючи вищевикладене, треба зазначити, що одним із напрямів удосконалення методів корпоративного управління в Україні є впровадження міжнародних принципів внутрішнього аудиту в діяльність АТ з урахуванням вітчизняних реалій. Для цього необхідно:

- посилити фактичну незалежність членів ревкомісії (ревізорів), зокрема віднести їх призначення тільки до компетенції зборів;
- встановити рівень кваліфікаційних вимог до ревізорів АТ;
- розробити національні стандарти професійного внутрішнього аудиту, чітко визначити завдання внутрішнього корпоративного аудиту та його відмінність від внутрішньогосподарського контролю.

### Список літератури

1. Акционерное общество и товарищество с ограниченной ответственностью : сборник зарубежного законодательства / [сост., отв. ред. проф. В. А. Туманов]. — М. : БЕК, 1995. — 291 с.
2. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. / Ф. Бродель. — М. : Прогресс, 1992. — 679 с.
3. Васильев А. В. Рынок ценных бумаг, акционерные общества. Антикризисное управление / А. В. Васильев, Ю. С. Потемкин. — Х. : Фолио, 2001. — 316 с.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке [Электронный ресурс] / П. Друкер. // *Economix*. — 2006. — Режим доступа: [www.economix.com.ua](http://www.economix.com.ua).
5. Друкер П. Эффективный управляющий / П. Друкер. — М., 1994. — 320 с.
6. Євтушевський В. А. Корпоративне управління : підручник / В. А. Євтушевський. — К. : Знання — Прес, 2006. — 406 с.

7. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. — К.: Знання, 2007. — 287 с.
8. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2005 р. // ІнвестГазета. Нормативна база. — 2006. — № 37. — С. 5–65.
9. Кібенко О. Р. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи: перспективи використання європейського законодавчого досвіду у правовому полі України. Серія «Юридичний радник» / О. Р. Кібенко. — Х.: Страйд, 2005. — 432 с.
10. Козаченко Г. В. Основи корпоративного управління : навч. посіб. / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, Е. Н. Коренєв. — Луганськ : Вид. СНУ, 2001. — 480 с.
11. Корпоративное управление [пер. с англ.]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 222 с.
12. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества [пер. с англ.]. — М. : Джон Уайли Анд Санз, 1996. — 240 с.
13. Ли Ченг Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика [пер. с англ.] / Ф. Ли Ченг, И. Финерти Джозеф. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 686 с.
14. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпорацією : монографія / Г. В. Назарова. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. — 420 с.
15. Поважний А. С. Становлення і розвиток ефективного корпоративного управління / А. С. Поважний. — Донецьк : ІЄП НАН України, 2003. — С. 16.
16. Практика корпоративного управління. Дослідження практики корпоративного управління в АТ України у 2003 р. Міжнародна Фінансова Корпорація, 2003. — 70 с.
17. Спасибо-Фатеева И. В. Акционерные общества: корпоративные правоотношения / И. В. Спасибо-Фатеева. — Х. : Право, 1998. — 256 с.
18. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. — К. : Консультант, 2006. — 665 с.

## **РОЗДІЛ 9. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Процеси структурного і якісного оновлення виробництва товарів і ринкової інфраструктури відбуваються виключно шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше оновлюються і розвиваються підприємства, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення.

Сьогодні для багатьох українських підприємств характерні дуже низький коефіцієнт використання виробничих потужностей і значна їх спрацьованість, що в деяких галузях сягає 80%. Одна з основних причин цього полягає в тому, що продукція, яка випускається, не знаходить свого споживача через низьку якість або внаслідок конкурентоспроможної ціни. Отже, щоб змінити ситуацію на краще, необхідно розробити новий асортимент продукції і підвищити її якість. А це, у свою чергу, потребує впровадження нових, сучасних технологій, ефективного енергозбереження. Відомо, що одним із можливих шляхів розвитку промислових підприємств є їх технічне переозброєння. З метою його здійснення необхідно залучити значні фінансові ресурси. Однак для переважної більшості приватизованих українських підприємств вирішення цієї проблеми стикається з відсутністю власних коштів, що обумовлює необхідність залучення позикового капіталу.

Практика діяльності підприємств у країнах з розвиненою ринковою економікою виробила два основні підходи до вирішення цієї проблеми: використання позикових коштів; збільшення власного капіталу акціонерного товариства шляхом емісії додаткових акцій.

Процес розвитку і технічного переозброєння підприємств є дорогим, і здійснити його в короткі терміни підприємство не спроможне. Для вирішення цієї проблеми підприємствами складаються плани організаційно-технічних заходів, які дозволяють вирішити першочергові питання технічного розвитку.

Тому вивчення теоретичних основ планування технічного переозброєння як одного з напрямів технічного розвитку підприємства на прикладі підприємств машинобудівної галузі України і розробка пропозицій щодо вдосконалення процесу планування технічного переозброєння шляхом надання розрахунків і методології складання плану технічного розвитку, спрямованого на економічне обґрунтування організаційно-технічних заходів щодо технічного переозброєння виробництва, вбачається надзвичайно актуальним.

Процес планування технічного переозброєння як складової технічного розвитку підприємства, виконуваний на зазначених підприємствах країни, не відповідає ринковим методам господарювання, оскільки при складанні комплексного плану заходів щодо технічного розвитку не враховуються обмеженість (ліміт) фінансових коштів, які підприємство може виділити на реалізацію організаційно-технічних заходів, а також нерівнозначність таких заходів з погляду їх економічної ефективності; застосовуються застарілі методи розрахунку і планування економічної ефективності заходів щодо розвитку підприємства.

Економічно доцільні тільки ті інновації, які забезпечують перевищення одержуваних результатів над витратами, необхідними для здійснення нововведень, тому завжди була й буде актуальною проблема порівняння витрат на здійснення інновацій і одержуваних від їх упровадження результатів.

Практична діяльність на промислових підприємствах нерідко полягає у розробці, плануванні та впровадженні окремих організаційно-технічних рішень, направлених на підвищення ефективності роботи підприємства. У процесі економічного обґрунтування таких рішень необхідно врахувати: конкретний зміст заходів, що впливають на собівартість продукції та одержуваний прибуток, особливості діючого в Україні механізму господарювання підприємств, що регламентують нормативні документи, а також досвід пла-

нування організаційно-технічних заходів у промисловості країни. Таким чином, часто йдеться не про глобальні зміни в техніці й технології виробництва продукції шляхом упровадження капіталомістких проектів, а про заходи щодо впровадження ресурсозберігаючих технічних і технологічних рішень, відновлення парку встаткування тощо.

Враховуючи, що в ряді публікацій дотепер рекомендується для економічного обґрунтування капіталовкладень морально застарілий критерій мінімуму так званих приведених витрат, доцільно розглянути сучасні методологію і методи вибору інноваційно-інвестиційних рішень, що застосовують у розвинених країнах. До того ж, на економічну ефективність заходів щодо розвитку підприємства суттєво впливають джерела їх інвестування, а методи оцінювання впливу джерел фінансування на економічну ефективність планованих заходів у спеціальній літературі недостатньо вивчені. Тому в монографії висвітлюються теоретичні і практичні аспекти зазначеної проблеми.

## **9.1. Технічний розвиток підприємства і його планування**

*Технічний розвиток* підприємства є процесом удосконалення техніки, технології, виробів, що випускаються, послуг (видів обробки) і професійних можливостей кадрів з метою інтенсифікації виробництва, підвищення його ефективності і якості продукції [14, с. 3, 11].

Потреба в технічному розвитку обумовлена наявністю тієї або іншої проблемної ситуації, пов'язаної з наявністю суперечності між цілями конкретного виробництва і досягнутими ним реальними результатами. Таку суперечність у сучасних умовах господарювання може складати орієнтація підприємства на подальший вихід зі скрутного економічного становища і поліпшення результатів діяльності, з одного боку, і катастрофічно застарілий виробничий апарат підприємства – з іншого. Крім того, необхідність технічного розвитку підприємства обумовлюється дією інших чинників, основними з яких є:

- зростання складності і змінюваності видів виробів;

- моральне старіння техніки і технології;
- необхідність вирішення завдань соціального розвитку колективу;
- потреба в заощадженні ресурсів усіх видів;
- зміна в організації виробництва тощо.

В економічній теорії і практиці виділяють такі відомі форми розвитку підприємства:

- *нове будівництво* – будівництво підприємства (черги), будівлі або споруди, здійснюване на майданчиках, за наперед затвердженим проектом до завершення будівництва і введення його в дію на повну проектну потужність, а також будівництво нового замість підприємства, що ліквідується;

- *розширення* – будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві, а також будівництво нових або розширення існуючих цехів з метою створення додаткових або нових потужностей;

- *реконструкція* – переобладнання існуючих цехів і об'єктів основного, підсобного і обслуговуючого призначення, пов'язане із вдосконаленням виробництва, підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу;

- *технічне переозброєння* – комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів і ділянок на основі впровадження передової техніки і технології, механізації і автоматизації виробництва, модернізації і заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, більш прогресивним.

Технічне переозброєння діючих підприємств здійснюється, як правило, без розширення виробничих площ. У спеціальній літературі розрізняють етапи, типи і форми технічного розвитку підприємства, об'єднання [12, с. 6]. Під етапом розвитку розуміється частина процесу розвитку, відмінна від інших відрізків часу. Підприємство проходить у своєму розвитку наступні етапи: освоєння, вдосконалення, старіння, реконструкцію. Відповідно до цього підприємства розподіляються на три групи: нові, зрілі і старі. Нові – це знов створені або реконструйовані підприємства. Зрілі підприємства – це функціонуючі в проектному режимі комплекси процесів, що експлуатують устаткування, яке фізично і морально відповідає економічним і технічним вимогам. Старі – підприємства з фізично

і морально застарілим устаткуванням, що не відповідає сучасним вимогам, і тому вони вимагають повної реконструкції.

Проведення робіт з реконструкції припускає, що частина раніше створених елементів основних фондів, використовуваних на діючому підприємстві, збережеться після проведення реконструкції. При цьому потрібно менше капіталовкладень порівняно з будівництвом нового.

Модернізація означає роботу з оновлення устаткування та інших елементів основних фондів. Її необхідність так само, як і реконструкції, викликається моральною спрацьованістю устаткування. Конкуруючим варіантом модернізації є заміна устаткування на нове. Процес заміни вимагає відповідного економічного обґрунтування, як і під час модернізації устаткування.

Технічне переозброєння – це напрям технічного розвитку перш за все активної частини промислово-виробничих основних фондів. Під час технічного переозброєння проводиться заміна застарілого і зношеного устаткування новим, прогресивнішим і більш економічним. При цьому істотно підвищується якість продукції, що випускається підприємством, а також реалізується стратегія і тактика *ресурсозбереження*, що в сукупності зумовлює витрати на розвиток, одержувані результати і в цілому результативність (віддачу) капіталовкладень на ці цілі.

Витрати на реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств окупаються в середньому втричі швидше, ніж при створенні аналогічних виробничих потужностей за рахунок нового будівництва. Також скорочується потреба в робочій силі.

У процесі технічного розвитку підприємства і здійснення капітальних вкладень у технічне переозброєння слід виділити три *форми оновлення* засобів праці [12, с. 10].

Перша форма є розширенням діючого устаткування за рахунок введення в експлуатацію додаткового обладнання, аналогічного за своїми техніко-економічними характеристиками і вартістю. При цьому обсяг продукції, що випускається, збільшується, а технічний рівень і ефективність виробництва залишаються на тому ж рівні. Така форма оновлення устаткування має екстенсивний характер, і тому в міру прискорення темпів науково-технічного прогресу

значення цієї форми оновлення машин зменшуватиметься. Уже зараз виникає необхідність своєчасно знімати з виробництва застарілі моделі устаткування і замінювати їх сучаснішими засобами виробництва.

Друга форма оновлення засобів праці характеризується заміною старого устаткування тією ж кількістю аналогічного, але нового устаткування. Ця форма оновлення техніки порівняно з першою є ефективнішою, тому що дозволяє зменшити вік технічних засобів і витрати на їх утримання.

Третя форма оновлення засобів праці характеризується заміною старого устаткування на нове, технічно й економічно ефективніше. Технічне переозброєння виробництва на базі нової, прогресивної техніки не тільки дозволяє раціонально використовувати капіталовкладення, що йдуть на ці цілі, а й забезпечує економію живої праці. Така форма оновлення засобів праці визначає якісну особливість і актуальність цієї інтенсивної форми переозброєння на сучасному і перспективному етапах розвитку виробництва. У процесі технічного переозброєння упроваджується нова техніка і технологія, здійснюються механізація і автоматизація виробничих процесів, модернізація і технічне вдосконалення машин і устаткування. Оновлення парку машин і обладнання під час технічного переозброєння виробництва здійснюється без збільшення виробничих площ при відносному або абсолютному скороченні кількості працюючих. У процесі технічного переозброєння виробництва можливе часткове перепланування і переоблаштування деяких виробничих, побутових і складських приміщень. Тому під час технічного переозброєння допускаються роботи з часткового оновлення пасивної частини виробничих фондів.

Необхідність здійснення технічного переозброєння діючого підприємства пов'язана із вдосконаленням структури капітальних вкладень. Під час технічного переозброєння значна частка капітальних вкладень іде на відтворення устаткування, інструменту й оснащення, а менша частка — на будівельно-монтажні роботи. Саме ця перевага і висуває технічне переозброєння як одну з форм підвищення ефективності виробництва на передній план. Така форма відтворення основних фондів на діючих підприємствах



означає збільшення обсягу виробництва за рахунок упровадження нових засобів праці без залучення додаткової робочої сили, підвищення якості продукції, вдосконалення прогресивних форм організації виробництва.

Метод технічного переозброєння підприємства відрізняється від комплексної реконструкції співвідношенням витрат на переобладнання активної і пасивної частки основних виробничих фондів. Частка будівельно-монтажних робіт під час технічного переозброєння виробництва, як правило, не повинна перевищувати 10% капіталовкладень, передбачених кошторисом проекту.

На нашу думку, більш важливою є не орієнтація технічного переозброєння на вдосконалення техніки і технології, а можливість досягнення при цьому необхідного (бажаного) рівня економічної ефективності виробництва.

На відміну від технічного переозброєння, реконструкція полягає в оновленні не тільки активної, а й пасивної частки основних фондів. Реконструкція передбачає ліквідацію застарілих будівель і споруд, переоблаштування і переоснащення цехів підприємства на новій технічній основі. Як наголошується у спеціальній економічній літературі, витрати на реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств окупаються в середньому втричі швидше, ніж при новому будівництві; скорочується також потреба в робочій силі [12, с. 12].

Зіставлення потрібних по варіантах розвитку підприємства додаткових капіталовкладень показує, що найбільш капіталомісткою формою розвитку є нове будівництво, а найменш – технічне переозброєння. Тому у другій половині ХХ століття у вітчизняній економічній теорії і практиці переважала точка зору, згідно з якою нові підприємства слід будувати для випуску абсолютно нової продукції, яка раніше не випускалася, або в регіонах, де не було підприємств. У всіх інших випадках перевага віддавалася менш капіталомістким формам розвитку виробництва. Звичайно ж, за інших рівних умов нове устаткування плюс «старі стіни» коштувало менше, ніж нове підприємство загалом. І в післявоєнний час така стратегія могла себе виправдовувати. Разом з тим, мала місце проблема, що полягала в некомплексному технічному переозброєнні, яке

цілком справедливо називали «латанням дірок»: заміна однієї або декількох машин новими, прогресивнішими не давала відчутного зростання кінцевих результатів діяльності виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

Прикладом такого підходу до технічного розвитку підприємства є впровадження робототехніки на окремих операціях технологічних процесів. Заміна робітників роботами призводила тільки до зростання капіталовкладень і поточних витрат на виробництво, і тому робототехніка не давала належного зростання економічних результатів. Цьому також сприяла довгий час діюча система ціноутворення, при якій преїскурантні ціни протягом багатьох років не переглядалися і не враховували зростання якості продукції. Ще в минулому столітті економістами й організаторами виробництва був зроблений вірний висновок: технічне переозброєння слід виконувати комплексно, тобто не замінювати окремі машини, а технічно переозброювати технологічно завершені складові виробничого процесу — дільниці, цехи, підрозділи, що являють собою технологічно або предметно завершені ланцюги виробництва.

Як розвиток підприємства, так і його технічне переозброєння необхідно планувати, відображаючи в стратегічних (10–15 років), довгострокових (3–5 років), короткострокових (від 1 до 3 років), а також поточних (до 1 року) планах зміст заходів, що проводяться, терміни їх виконання, необхідні ресурси, одержувану віддачу. Передумовою планування має стати принцип, згідно з яким функціонуюче підприємство повинне бути рентабельним і забезпечувати грошові надходження і прибуток в обсязі, що задовольняє зацікавлених у результатах роботи підприємства власників, засновників, колектив акціонерів тощо.

*Планування технічного розвитку* виробництва — це процес узгодження за часом, місцем і ресурсами здійснюваного комплексу заходів, спрямованих на вдосконалення технічного апарату підприємства.

План технічного розвитку є складовою комплексного плану економічного і соціального розвитку підприємства і може мати різні варіанти, що відрізняються за розміром одноразових і поточних витрат та одержуваним економічним ефектом. План технічного розвитку включає реконструкцію, модернізацію, технічне переозброєння [14, с. 5].

Планування реконструкції і технічного переозброєння машинобудівного підприємства як бази оновлення основних виробничих фондів потребує відповідності їх параметрів до вимог виробництва. Перед створенням виробничого плану з цією метою на підприємствах машинобудування найчастіше використовується методика аналізу рівня використання виробничої потужності і виявлення «вузьких місць» виробництва.

На нашу думку, такий підхід до технічного переозброєння в сучасних умовах не можна застосовувати, тому що рівень використання виробничих потужностей досить низький. На більшості функціонуючих машинобудівних підприємств специфіка нинішнього періоду розвитку пов'язана не з нарощуванням виробничої потужності, яка не використовується на достатньому рівні, і не з вирішенням проблеми розширення «вузьких місць», а лише з виконанням поточних замовлень.

Робота над складанням плану технічного розвитку на підприємстві починається з визначення технічного рівня виробництва, що фактично склався, в році, передуючому плановому. Перед складанням планів технічного переозброєння виробництва аналізуються вікова, видова і технологічна структура парку устаткування. Перед розробкою заходів комплексного плану розвитку і технічного переозброєння підприємства аналізують віковий склад технологічного обладнання (табл. 9.1).

Як видно з табл. 9.1, на окремому підприємстві вік майже половини обладнання (48,9%) перевищує 20 років, більше 27% від загальної кількості перебуває у віці від 10 до 20 років, у віковій межі від 5 до 10 років – майже 24%, і лише 4,37% складає обладнання, що має вік до 5 років.

Окрім оцінки структури вікового складу обладнання, можливе кількісне оцінювання стану використовуваних основних засобів по значеннях таких вимірників:

– *коефіцієнт зносу* технологічного обладнання. Він визначається співвідношенням

$$K_{zn} = Z_n / OZ_n,$$

де  $K_{zn}$  – коефіцієнт зносу;

$Z_n$  – накопичений знос;

$OZ_n$  – первинна вартість основних засобів;

Таблиця 9.1

## Віковий склад технологічного обладнання, одиниць

Види обладнання	Всього	Зокрема			
		до 5 років	5–10 років	10–20 років	понад 20 років
Металообробне	2693	136	360	881	1316
Ковальсько-пресове	580	31	130	177	242
Ливарне	183	3	37	48	95
Деревообробне	35	5	4	6	20
Підіймально-транспортне	1560	49	446	330	735
Інше обладнання	977	44	480	127	326
Автоматичні лінії	110	–	10	89	11
Всього	6138	268	1467	1658	2745

– *коефіцієнт оновлення* основних засобів. Визначається частиною основних коштів на кінець звітної періоду, яка складає нові основні засоби і розраховується за формулою:

$$\text{Кон} = \text{ОЗп} / \text{ОЗн.к},$$

де Кон – коефіцієнт оновлення основних засобів;

ОЗп – вартість основних засобів, що надійшли протягом періоду;

ОЗн.к – первинна вартість основних засобів на кінець періоду;

– *коефіцієнт вибуття*. Показує, яка частина основних засобів вибула протягом періоду з різних причин. Він розраховується так:

$$\text{Квиб} = \text{ОЗв} / \text{ОЗн.к},$$

де Квиб – коефіцієнт вибуття основних засобів;

ОЗв – вартість основних засобів, що вибули протягом періоду.

По значеннях перерахованих коефіцієнтів або за іншими показниками технічного рівня виробництва [11, с. 24] роблять висновок про стан основних засобів підприємства. При цьому критичним вважається значення коефіцієнта зносу, що дорівнює 0,5, а коефіцієнти оновлення і вибуття не нормуються. Ці коефіцієнти в сукупності характеризують динаміку оновлення технологічного устаткування в кількісному виразі і є підставою для ухвалення планових рішень щодо його заміни.

На основі аналізу вікової структури і її динаміки протягом кількох останніх років визначаються найбільш перспективні напрями підвищення технічного рівня, складаються поточні й перспективні планові завдання, розроблюються конкретні заходи щодо їх виконання.

План технічного розвитку виробництва підприємства включає розробку і впровадження таких заходів:

- заміну діючих засобів праці більш сучасними;
- модифікацію діючих засобів праці;
- впровадження нових технологій;
- застосування нових матеріалів;
- поліпшення умов і організації праці працівників тощо.

Проводячи комплексний аналіз виробництва, потрібно обов'язково визначити економічну ефективність видів оновлення парку устаткування. Така робота виконується із застосуванням відомих у практиці планування критеріїв і показників оцінювання ефективності оновлення парку.

У процесі планування розвитку підприємства оцінюють економічні і соціальні наслідки впровадження нової техніки, що дозволяє зробити висновок про економічну доцільність такого впровадження. Економічно ефективним вважається застосування машин, що підвищують продуктивність праці, економлять матеріальні ресурси і збільшують рентабельність і конкурентоспроможність вироблюваної з їх допомогою продукції, а також поліпшують умови праці. Основні показники ефективності, які необхідно враховувати, традиційно включають:

- термін, протягом якого нова техніка і технології можуть бути впроваджені;
- обсяг фінансових ресурсів, необхідний для придбання нової техніки і технології;
- зростання продуктивності праці;
- збільшення обсягу продукції, що випускається;
- підвищення рентабельності виробництва і зниження собівартості вироблюваної продукції.

У сучасних умовах технічний розвиток підприємства вимагає значних коштів, важливим джерелом яких є фонд розвитку

виробництва (ФРВ). Його кошти використовуються на здійснення технічного переозброєння, що забезпечує освоєння і виробництво нових видів продукції, зростання продуктивності праці робітників, підвищення ефективності будівництва і виробництва, зниження собівартості продукції. Річний план підприємства (об'єднання), що включає комплекс заходів щодо технічного переозброєння, практично реалізується за рахунок коштів, призначених для розвитку виробництва. Якщо обсяг потрібного фінансування перевищує наявні ресурси, то для покриття дефіциту можуть служити невикористані раніше кошти ФРВ, а також незаплановані надходження до нього. За нестатком ФРВ використовуються кредити банків.

Переконавшись за даними попереднього розрахунку в ефективності кожного заходу, планова група має розрахувати необхідні обсяги і джерела фінансування даного заходу. При цьому розрізняють капітальні (одноразові) вкладення і поточні (неінвестиційні) витрати, які включають до собівартості продукції і робіт. Усі витрати, крім грошових, включають витрати матеріалів, палива, енергії, живої праці, потребу в яких слід ретельно обґрунтувати. Визначають також джерела фінансування заходів щодо технічного переозброєння (ними можуть бути власні або позикові кошти), порядок і час повернення кредитів, якщо їх мають намір використовувати.

План технічного розвитку виробництва є складовою комплексного плану економічного і соціального розвитку підприємства, у зв'язку з чим необхідні економічні оцінки цього плану. Крім того, план технічного розвитку підприємства може здійснюватися різними варіантами, і кожному з них властиві свій обсяг одноразових і поточних витрат і певний економічний ефект.

Найважливішими показниками плану технічного розвитку, що дозволяють робити висновок про доцільність здійснення того чи іншого заходу, є економічна ефективність від упровадження технічних заходів.

План технічного розвитку виробництва є необхідним документом на підприємстві. Він має відображати всі заплановані дії, пов'язані з виробничим процесом, і в повному обсязі фіксувати витрати. У цей план включаються: план розробки та освоєння нових видів продукції, модернізації виробів, що випускаються; план із розробки

і впровадження нових технологічних процесів; заходи щодо організації і модернізації нових видів продукції; перелік договорів про виконання робіт сторонніми організаціями; заявка-перелік потрібного технологічного устаткування.

Як показує аналіз практики поточного планування розвитку підприємств Харківської області, практично на всіх промислових підприємствах належною мірою не оцінюються економічні й соціальні наслідки впровадження нової техніки. Неповною мірою визначаються показники ефективності, за якими можна робити висновок про доцільність введення нового устаткування. У планах технічного розвитку підприємств мають бути надані сукупні результати попередніх розрахунків, виходячи з яких планова група повинна переконатися в ефективності кожного планованого до впровадження заходу.

Склад плану технічного розвитку визначається стратегією розвитку підприємства і, природно, не може бути стандартним, оскільки залежить від технічного рівня виробництва. У той же час форма складання комплексного плану розвитку, на нашу думку, повинна мати типовий зміст і, крім вищезазначених атрибутів, включати в себе показники результативності впроваджуваних заходів: зміну собівартості по чинниках, приріст чистого прибутку, чистий грошовий потік (якщо захід вимагає додаткових капіталовкладень).

У процесі планування розвитку машинобудівних підприємств Харківщини на одних підприємствах не зазначають суму фінансових вкладень, необхідних для технічного розвитку виробництва, і джерела фінансування; на інших – не визначають віддачу капіталовкладень. Наприклад, заходи комплексного плану розвитку одного з харківських підприємств складаються в табличній формі і включають таку інформацію:

- номер по порядку;
- цех, відділ, що розробив захід;
- характеристики заходу;
- виконавці;
- термін виконання (квартал);
- витрати, що плануються: всього, зокрема з ФРВ, а також за рахунок собівартості;

— забезпечення заходів фінансуванням: всього, зокрема з ФРВ, а також за рахунок собівартості.

Таким чином, основний недолік плану технічного розвитку на підприємствах полягає, на нашу думку, у відсутності належного економічного обґрунтування заходів, що впроваджуються. Цей процес потребує використання сучасних методів оцінювання інноваційно-інвестиційних рішень.

Також на деяких підприємствах мали місце витрати, пов'язані з купівлею і установкою дорогого устаткування, але при цьому не були визначені економічний ефект і раціональність даної дії. У той же час у спеціальній літературі рекомендують наступні правила відбору заходів плану:

— по всіх заходах слід проводити розрахунок економічної ефективності; до плану мають включатися тільки заходи, для яких ефективність оцінюваних заходів більша, ніж середня ефективність на діючому підприємстві;

— першочерговому здійсненню підлягають заходи (за інших рівних умов), що вимагають мінімального часу і коштів для їх підготовки;

— необхідно розробити декілька варіантів рішень, з яких згодом має проводитися відбір кращих за рівнем економічної ефективності [14, с. 31].

Аналіз планів технічного переозброєння як одного з напрямів розвитку машинобудівних підприємств Харківської області свідчить про те, що ці плани неповною мірою відповідають ринковим методам господарювання, оскільки під час їх складання не враховуються:

— обмеженість (ліміт) фінансових коштів, які підприємство може виділити на реалізацію організаційно-технічних заходів;

— нерівнозначність заходів з погляду їх економічної ефективності;

— вплив чинника часу і необхідність дисконтування витрат і результатів.

Означені вище недоліки обумовлюють якість планів технічного переозброєння, а також істотно впливають на рівень економічної обґрунтованості капіталовкладень.



## 9.2. Ресурсозбереження і джерела економічної ефективності нової техніки і технології

У процесі планування організаційно-технічних та управлінських рішень, що забезпечують розвиток підприємства, варто визначити інновації, які мають спільні чинники забезпечення економічного ефекту від їх упровадження, а також методи визначення складових економічного ефекту: економії витрат, зростання прибутку тощо.

У літературі з економіки інноваційної діяльності наведено відомі класифікації інновацій за певними ознаками. Практична користь таких класифікацій полягає в можливості уніфікації термінології, а також в однозначному розумінні суті інновацій та їх спрямованості. Серед ознак групування нововведень у цих літературних джерелах відсутня така ознака, як економічний зміст інновації. На нашу думку, класифікація інновацій за цією ознакою дозволяє чітко визначати джерела економічної ефективності, групувати оцінювані й плановані до впровадження заходи виходячи з їх впливу на результати господарювання [16, с. 12]. Інакше кажучи, така класифікація практично корисна для оцінювання економічної доцільності пропонованих до впровадження нововведень і є методологічною базою економічної оцінки й планування інновацій усіх видів.

Пропонуємо наступну *класифікацію інновацій* за їх економічним змістом:

а) *за спрямованістю*: 1) техніко-технологічні; 2) організаційно-управлінські;

б) *за потребою в додаткових капіталовкладеннях*: 1) потребуючі (не потребуючі) додаткових капіталовкладень; 2) що приводять до економії (вивільнення) основного й оборотного капіталу; 3) що забезпечують прискорення оборотності обігових коштів;

в) *за впливом на поточні витрати*: 1) потребуючі додаткових поточних витрат; 2) не впливають на зміну поточних витрат; 3) що приводять до економії поточних витрат;

г) *за впливом на обсяги і якісні характеристики виробництва*: 1) що приводять (не приводять) до зростання обсягу виробництва; 2) що впливають (не впливають) на зростання якості виробленої продукції; 3) що впливають (не впливають) на структуру продукції;

д) за джерелами зростання прибутку, чистого прибутку: 1) за рахунок економії витрат на виробництво продукції, у тому числі: а) трудових; б) матеріальних; в) паливно-енергетичних; г) на умовно-постійних витратах; 2) за рахунок зростання прибутку від реалізації продукції, у тому числі: а) при зростанні цін на більш якісну продукцію; б) при зростанні обсягу реалізації; 3) одночасне зниження витрат і зростання прибутку від реалізації.

Пропонована класифікація інновацій може бути використана для побудови алгоритму вибору економічно ефективних нововведень і, на нашу думку, дозволяє системно охопити перелік можливих джерел економії поточних і капітальних витрат, а потім використати типові формули розрахунку складових економічного ефекту від упровадження інновацій усіх типів.

Економічна ефективність техніко-технологічних нововведень полягає в тому, що можна:

1) випускати продукцію з меншими витратами й у більш короткий термін;

2) підвищити якість продукції, а також випускати принципово нову продукцію, тобто поліпшити кінцеві результати діяльності підприємства. У підсумку перераховані економічні переваги заходів щодо розвитку підприємства визначають його прибуток і віддачу капіталу.

Виходячи з класифікації інновацій та чинників зростання прибутку вплив інновацій на економіку підприємства треба оцінювати через відомі чинники (джерела) зростання прибутку. Собівартість продукції, її зниження – це оцінні показники рівня ресурсозбереження, а також найважливіші чинники формування прибутку підприємства. Тому необхідне прискіпливе кількісне оцінювання впливу ресурсозбереження на результати господарювання.

Упровадження інновацій може вплинути на зміну (зростання, зниження) витрат на виробництво практично за кожною з відомих статей витрат у калькуляції, а також на зміну прибутку, що отримує підприємство. Однак у практичній економіці виявлені певні тенденції, інакше кажучи, типові ситуації в закономірностях зміни витрат і результатів господарювання.

В економічній теорії закон економії робочого часу розглядається в аспекті економії суми витрат живої й минулої праці на одиницю продукції. Економічний зміст науково-технічного прогресу, за К. Марксом, полягає в заміні живої (ручної) праці машинною таким чином, що собівартість одиниці виробу зменшується. Виходячи з цієї концепції у вітчизняній економіці розглядалася економічна ефективність таких процесів, як механізація й автоматизація виробництва, його роботизація. Упровадження нової техніки, як правило, супроводжується такими змінами окремих складових собівартості продукції: зростають зарплата допоміжних робітників й обслуговуючого персоналу, а також витрати на ремонт більш складних і дорогих машин та їх амортизація. Під час зростання обсягів виробництва має місце економія на умовно-постійних витратах. Співвідношення між економією на одних витратах і зростанням інших витрат може бути різним, так що зміна собівартості продукції як алгебраїчна сума змін витрат під впливом різних чинників може мати прийнятне (економія) або неприйнятне (зростання витрат) значення.

Але такий традиційний підхід у сучасній економіці не завжди правомірний, тому що не враховує інших реалій: оцінюючи економічну ефективність інновацій, крім економії поточних витрат, варто враховувати додаткові капіталовкладення, зростання якості нової продукції, можливе зростання ціни на неї, можливе збільшення збуту й прибутку тощо. Собівартість продукції ( $C$ ) і прибуток ( $\text{Пр}$ ) являють собою узагальнюючі показники діяльності підприємства: перший показник враховує, відбиває сукупні витрати живої й упредметненої праці, ощадливість господарювання, рівень ресурсозбереження, а другий – сумарні доходи підприємства від усіх видів діяльності. У свою чергу, зменшення поточних витрат, зниження собівартості продукції є одним із найважливіших внутрішніх чинників зростання прибутку підприємства.

Технічне переозброєння може впливати практично на всі складові витрат і на чинники зростання прибутку. В якості теоретичної й практичної бази для встановлення такого впливу мають бути діючі в Україні нормативні матеріали щодо планування й обліку витрат і прибутку: методичні рекомендації з формування собівартості

продукції (робіт, послуг) і положення (стандарту) бухгалтерського обліку – П(с)БО.

Прибуток являє собою основну мету діяльності підприємства. Стандарт бухгалтерського обліку П(с)БО 4 встановлює чотири види діяльності: операційну, інвестиційну, фінансову і надзвичайну, яким відповідають доходи, витрати, а отже і види прибутків підприємства.

Як відомо, валовий дохід (ВД) підприємства включає такі складові: доходи від основної діяльності, одержувані від виробництва й реалізації продукції  $D_{осн}$ , доходи від інших видів діяльності, що включають в операційну  $D_{ін}$ , а також дохід від інвестиційної  $D_{інв}$ , фінансової  $D_{фін}$  і надзвичайної  $D_{над}$  діяльності. Цим видам доходу відповідають аналогічні види прибутку, що включають у валовий прибуток:

$$Pr_{вал} = Pr_{осн} + Pr_{ін} + Pr_{інв} + Pr_{фін} + Pr_{над},$$

де  $Pr_{осн}$  – прибуток від основної діяльності підприємства;

$Pr_{ін}$  – прибуток від інших видів діяльності, що включають в операційну;

$Pr_{інв}$  – прибуток від інвестиційної діяльності;

$Pr_{над}$  – прибуток від надзвичайної діяльності.

Основну частку валового прибутку становить прибуток від основної діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом і реалізацією продукції. Як правило, інновації у виробничому процесі впливають саме на цю складову валового прибутку. Традиційно прибуток від основної діяльності заведено називати прибутком від реалізації основної продукції  $Pr_{pn}$ , який визначають шляхом підсумовування прибутку, одержуваного від реалізації кожного виробу з усієї номенклатури ( $m$ ) реалізованої продукції:

$$Pr_{pn} = \sum_{i=1}^{i=m} (C_i - ПДВ_i - C_i),$$

де  $C_i$  й  $C_i$  – відповідно собівартість і ціна  $i$ -го виробу;

$ПДВ_i$  – податок на додану вартість у ціні реалізації  $i$ -го виробу.

Якщо податкові пільги відсутні, то оподатковуваний прибуток дорівнює балансовому прибутку або прибутку від реалізації

продукції. Чистий прибуток ( $Pr_{ч}$ ) – це прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток ( $\Pi_{пр}$ ):

$$Pr_{ч} = Pr_{нал} - \Pi_{пр} = Pr_{нал} (1 - C_{под}/100) = Pr_{он} \cdot k_{он},$$

де  $C_{под}$  – ставка податку на прибуток;

$k_{он}$  – коефіцієнт, що враховує податок на прибуток.

Визначаючи вплив техніко-технологічних інновацій на собівартість і прибуток підприємства, варто враховувати, що методи розрахунків під час використання двох видів обліку – податкового і бухгалтерського, – як правило, відрізняються, що впливає з їх цілей і визначає відповідні розбіжності в методах обліку. Схему оцінки впливу інновації на зміну (зростання) чистого прибутку й кінцевого фінансового результату впровадження ( $\Delta ЧТП$ ) зображено на рис. 9.1.

Послідовне вирахування податків і витрат з валового доходу можна записати в такий спосіб:

$$Pr_{ч} = ВД - ПДВ - ВВ - А - \Pi_{пр} = (ВД \cdot k_{пдв} - ВВ - А) \cdot k_{он},$$

де  $ВД$  – валовий дохід підприємства;

$ПДВ$  – податок на додану вартість;

$ВВ$  – валові витрати;

$А$  – амортизаційні відрахування;

$k_{пдв}$  – коефіцієнт податку на додану вартість;

$k_{он}$  – коефіцієнт оподаткування прибутку.

Слід зазначити, що у відомих нам монографіях, підручниках, навчальних посібниках з інвестиційного аналізу, бізнес-планування розрахунок чистого прибутку здійснюють не на основі методів податкового обліку, а із застосуванням методів бухгалтерського обліку прибутку. Чистий прибуток при цьому дорівнює прибутку від реалізації продукції за винятком податку на прибуток:

$$Pr_{ч} = \sum_{i=1}^m (C_i - C_i) \cdot N_i \cdot (1 - C_{под}/100),$$

де  $C_i$  – ціна  $i$ -го виробу;



Рис. 9.1. Вплив інновацій на витрати й результати діяльності підприємства

$C_i$  – собівартість  $i$ -го виробу;

$N_i$  – обсяг продажів  $i$ -го виробу;

$m$  – номенклатура реалізованої продукції.

На нашу думку, в розрахунках економічної ефективності інновацій та інвестицій, якщо у розрахунках економічного ефекту використовувати приріст показників витрат чи результатів, викликаних тільки впровадженням нової техніки або технології, застосування будь-якого виду обліку і відповідних економічних показників має дати однакові результати. Але для оцінювання ефективності впроваджуваних заходів, пов'язаних лише з окремими видами продукції, застосування податкового обліку витрат

некоректне, тому що не дає змоги оцінити зміну показників по окремих виробках, технологічних процесах тощо. Якщо розрахунок приростів собівартості (економії витрат)  $\Delta C$  і чистого прибутку  $\Delta Pr_c$  виконувати по чинниках, які на них впливають, то сумарні зміни цих показників будуть відповідно дорівнювати:

$$\Delta C = \sum \Delta C_i = \Delta C_m + \Delta C_{zn} + E_{yn} + \Delta ZB + \Delta OB,$$

$$\Delta Pr = \Delta C + \Delta Pr_{об} + \Delta Pr_{кач}_c + \Delta Pr_{проч} - \Delta H_{пр},$$

де  $\Delta C_i$  – зміна  $i$ -х статей витрат;

$\Delta C_m$  – економія матеріальних витрат;

$\Delta C_{zn}$  – економія на заробітній платі основних виробничих робітників;

$E_{yn}$  – економія на умовно-постійних витратах у виробничій собівартості;

$\Delta ZB$  – економія на загальновиробничих витратах;

$\Delta OB$  – економія на операційних витратах.

Схему впливу економії ресурсів від упровадження інновацій на чистий прибуток підприємства наведено на рис. 9.2.

Таким чином, забезпечення високоефективної віддачі капіталовкладень потребує старанного економічного обґрунтування і правильного визначення економічної ефективності реконструкції й технічного переозброєння.

В якості показників ефективності технічного переозброєння традиційно рекомендують застосовувати такі: приріст виробничих потужностей; зміну обсягу виробництва продукції; зниження собівартості; вивільнення кількості працюючих, зростання фондоддачі. Зазначимо, що перелічені показники відображають лише окремі боки результативності заходів з технічного переозброєння і не можуть бути використані для комплексного, узагальнюючого оцінювання. Не є виключенням і прибуток як основна ціль діяльності підприємства, тому що не співставляє додаткові капіталовкладення з величиною економічного ефекту, який вимірюється розміром додатково одержуваного прибутку.

Упровадження інновацій потребує додаткових капіталовкладень і може привести як до економії поточних витрат під час



Рис. 9.2. Вплив ресурсозбереження на чистий прибуток підприємства

запровадження нововведень, так і обумовлювати додаткові поточні витрати, що мають місце у зв'язку зі зростанням якості виробленої продукції. Додаткові витрати супроводжуються результатом, що при цьому отримується, тобто економічним ефектом. Для оцінки ефективності інновацій та інвестицій отримувани результати необхідно співставити з витратами. Співставлення результатів і витрат можна виконати шляхом ділення результатів на витрати або віднімання витрат від результатів. У першому випадку, поділивши прибуток, як результат, на капіталовкладення, одержимо показник рентабельності капіталу. В іншому випадку, віднімаючи від сумарного за розрахунковий період дисконтованого грошового доходу сумарні дисконтовані витрати і платежі з прибутку, одержимо



економічний ефект, що вимірюється значенням чистого грошового потоку. Він являє собою фінансову, динамічну оцінку економічної ефективності будь-якого інноваційно-інвестиційного рішення, що планується або ухвалюється ще до впровадження заходів з технічного переозброєння.

Упровадження нової техніки, заміна окремих видів технологічного устаткування або його парку в цілому приводить до вказаних вище змін техніко-економічних показників діяльності підприємства або його виробничих підрозділів. Для виявлення джерел і чинників зростання показників ефективності на самому низькому рівні – верстата чи агрегату – слід брати до уваги типові співвідношення між показниками нової і замінюваної техніки, що розкривають такі джерела і чинники одержуваних результатів (табл. 9.2).

*Таблиця 9.2*

**Типові співвідношення показників нової і базової техніки**

Показники	Співвідношення	Примітка
Капіталовкладення	$K_1 < K_2$	$K_{\text{дод}} = K_2 - K_1$
Собівартість виробу	$C_1 > C_2$	$\Delta C = C_1 - C_2$ (не обов'язково)
Обсяг виробництва й продажу	$N_1 < N_2$	Якщо є попит
Ціна виробу	$C_1 < C_2$	Не обов'язково
Продуктивність за годину	$P_{ч1} < P_{ч2}$	Ціль: зростання
Надійність (корисний фонд робочого часу)	$\Phi_1 < \Phi_2$	Ціль: зростання

З табл. 9.2 випливає, що додаткові капіталовкладення  $K_{\text{дод}}$  доцільні в тому випадку, якщо вони приводять до зменшення витрат, зростання обсягів виробництва і продажу, що може бути досягнуто у випадку зростання продуктивності і надійності нової техніки. При цьому наведені співвідношення між порівнюваними показниками і варіантами техніки слід розглядати лише як тенденцію, а не обов'язкове правило. Наприклад, підвищення якості виробів є передумовою можливого зростання ціни на виріб, проте виконувана

цінова політика підприємства не дозволяє це зробити з огляду на ринкову ситуацію, що склалася.

Таким чином, ресурсозбереження являє собою важливий чинник ефективності технічного переозброєння підприємства. Проте зміни часткових показників діяльності, як натуральних (матеріало- і трудомісткість), так і вартісних (собівартість, прибуток, капіталовкладення), не можуть системно вимірювати остаточний фінансовий результат упроваджуваних заходів. У зв'язку з цим необхідно більш детально розглянути сучасні методологію і методи оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційних рішень, що застосовуються в економічно розвинених країнах.

### **9.3. Методичні засади оцінювання економічної ефективності техніко-технологічних інновацій**

Не підлягає сумніву той факт, що розрахунок економічної ефективності інвестицій у країнах, що розвиваються, до яких після розпаду Радянського Союзу належить і молода республіка Україна, слід виконувати із застосуванням Настанови з оцінювання ефективності інвестицій, розробленої Комісією ООН із розвитку. Ця настанова призначена для крупних інвестиційних проєктів, але методичні положення, що містяться в ній, по розрахунках економічної ефективності інвестицій застосовні для оцінки ефективності впровадження найрізноманітніших заходів у практичній діяльності промислових підприємств, у тому числі впровадження окремих організаційно-технічних рішень, направлених на підвищення ефективності роботи підприємства.

У ряді монографій, підручників і навчальних посібників з економіки підприємства і особливо у спеціальній літературі дотепер рекомендується до застосування для економічного обґрунтування капіталовкладень морально застарілий критерій мінімуму так званих приведених витрат. Цей показник як критерій вибору не застосовується в жодній зарубіжній роботі, присвяченій оцінці ефективності інвестицій. Причому деякі економісти в опублікованій нещодавно науковій і навчальній літературі рекомендують користуватися як відомими в економіці розвинених країн оцінними

показниками ефективності, так і тими, що застосовувалися в адміністративній економіці, тобто має місце так званий еkleктичний підхід, об'єднуючий несумісні поняття і розрахункові методи, що базуються на різних концепціях. Це призводить до плутанини в теорії, навчальних дисциплінах і рекомендаціях для практичних працівників.

Тому необхідно глибше розглянути теорію і практику оцінювання впливу техніко-технологічних інновацій на фінансово-економічні показники діяльності підприємства і, в цілому, – уточнити методичний підхід до економічної оцінки наслідків таких рішень.

Для оцінки ефективності інновацій і інвестицій одержувані результати необхідно порівняти з витратами. Порівняння результатів і витрат можна виконати шляхом ділення результатів на витрати і віднімання витрат з результатів. У першому випадку, розділивши прибуток, як результат, на капіталовкладення, одержимо показник рентабельності капіталу (це статична, бухгалтерська оцінка). У другому випадку, віднімаючи від сумарного за розрахунковий період дисконтованого грошового доходу сумарні дисконтовані витрати і платежі з прибутку, одержимо економічний ефект, так званий чистий грошовий потік (це фінансова, динамічна оцінка).

Раніше використовувані вітчизняними економістами методи оцінювання економічної ефективності капіталовкладень були спрощеними, заснованими на витратних оцінках, тобто досить приблизно відображали і враховували зміну результатів господарювання: варіанти капіталовкладень вибирали по мінімуму так званих приведених витрат. Методики оцінки ефективності інвестицій, відомі в розвинених країнах, у вітчизняній економіці не були реалізовані. І лише в 1988 р. в Методичних рекомендаціях з економічної оцінки заходів науково-технічного прогресу [13] ці принципи були взяті до уваги. Але і в цих рекомендаціях детально не розкрито методи розрахунку результатів, витрат, чітко не відображено концепцію грошового потоку. Не виділено амортизацію як складову цього потоку, не деталізовано положення діючого господарського механізму підприємств, який кардинально змінився в 90-х роках ХХ ст. (введено оподаткування прибутку, застосовано нові методи нарахування амортизації тощо).

Керівництво з оцінки ефективності інвестицій (ЮНІДО) не виділяє рівні реалізації проекту: народне господарство чи підприємство [3]. До 90-х років минулого століття з відомих причин перевага віддавалася показнику народногосподарського економічного ефекту. Починаючи з 90-х років стали більш чітко розрізняти рівні ефективності: народногосподарський ефект оцінює результат інвестицій та інновацій з погляду народного господарства в цілому, бюджетний — визначає їх вплив на доходи і витрати відповідного бюджету, комерційний — враховує фінансові наслідки впровадження нововведень для інвесторів. Очевидно, в розрахунках економічної ефективності інноваційних та інвестиційних рішень (ІР) має оцінюватись їх комерційна ефективність, оскільки йдеться про інвестиції власника в технічний розвиток виробничої системи.

У процесі економічного обґрунтування інвестиційних рішень необхідно враховувати відомі в економічній науці принципи оцінювання ефективності інвестицій. Для адміністративної економіки характерні і, на жаль, дотепер повною мірою не подолані такі недоліки:

- догматизм. Прикладом цього є категорія прибутку, що довгий час ігнорувалася, а в даний час — категорія грошового потоку. Ігнорування прибутку призводило до заміни його собівартістю продукції і до створення штучних критеріальних показників (приведених витрат), що мали умовний характер. А неврахування амортизації як притоку грошових коштів у складі грошового потоку завищує термін окупності інвестицій;

- відірваність від діючого господарського механізму. Це виявлялося в орієнтації на «безкоштовність» капіталовкладень і кредиту, в централізовано затверджуваних нормативах ефективності капіталовкладень, у неврахуванні динаміки прибутку, інфляції, підприємницького ризику тощо;

- примітивізм розрахунків річного економічного ефекту, а також формального обліку чинника часу, орієнтація розрахунків на минуле.

У протилежність цьому, для зарубіжної практики характерні такі принципи розрахунків ефективності інвестицій: реальність розрахунків, їх тісний зв'язок із діючим господарським механізмом,

динамічність розрахунків усіх показників, що зумовлюють ефективність рішень, які ухвалюються, а також орієнтація на ймовірнісний, а не детермінований підхід.

Відомі й інші, не менш значущі наукові принципи, якими слід керуватися в процесі економічного обґрунтування інновацій та інвестицій. Наприклад, в роботі Р. А. Фатхутдінова [24, с. 257] систематизований перелік таких вимог: а) урахування чинника часу, тобто нерівноцінності витрат і результатів, вкладених і одержаних у різні роки; б) розглядання витрат і результатів за життєвий цикл товару, який, у принципі, може не співпадати з терміном служби основних фондів; в) застосування комплексного підходу, що полягає в урахуванні всіх видів ефекту і на всіх рівнях управління; г) забезпечення багатоваріантності економічних, технічних і організаційних рішень; д) забезпечення співставності порівнюваних варіантів інвестування (за початковою інформацією, за тривалістю розрахункового періоду тощо).

Означені наукові принципи мають бути покладені в основу розрахунків ефективності інвестиційних рішень і використовуватися під час розробки конкретних методів визначення економічної ефективності технічного розвитку виробництва.

Окрім розглянутих вище наукових принципів економічного обґрунтування інвестицій і капіталовкладень, найважливішу роль у розумінні економічного сенсу і алгоритмів розрахунку відіграють певні припущення і спрощення у фінансових розрахунках.

Припущення перше: капітал має властивість зростати в часі і давати щорічний дохід (прибуток). Іншими словами, будь-яка сума капіталу може бути покладена на депозит у банк або інвестована в будь-який бізнес і приносить інвестору гарантовані відсотки або гарантований дохід на капітал, але реально дохід на капітал у будь-якій сфері бізнесу не можна назвати гарантованим: можливе перевиробництво, падіння попиту тощо.

Припущення друге: прибуток капіталізується, чому відповідає формула складних відсотків (геометрична прогресія) під час нарахування доходів. Це означає, що одержаний дохід від капіталу не вилучається, а постійно реінвестується. Таке становище буває не завжди: інвестор може перетворювати зароблені кошти на матеріальні блага.

Припущення третє: всі інвестиції або капіталовкладення здійснюються на початку фінансового року (тобто 2-го січня), а доходи одержують наприкінці року (тобто 31-го грудня). Таке припущення, звичайно ж, посилює вимоги до ефективності інвестицій, оскільки гроші, вкладені раніше, мають велику цінність, а одержані пізніше – меншу. Насправді разові інвестиції можуть бути зроблені в будь-якому місяці фінансового року, а результати від їх упровадження можуть бути отримані з тимчасовим запізненням (лагом) або нерівномірно розподіленими по місяцях цього року.

Спрощення, що приймають у фінансових розрахунках, такі:

- розрахунковий період беруть рівним року;
- норма прибутку на вкладений капітал, а також ставка дисконту і рівень інфляції, як правило, приймаються незмінними протягом розрахункового періоду, тобто тривалості проекту. Відзначимо, що дане спрощення не обов'язкове, і застосовують методи розрахунку ефективності інвестицій, якщо вихідні показники динамічні. Такі методи розглянуто далі.

У зарубіжній практиці для оцінки ефективності інвестицій застосовують такий показник, як грошовий потік (*ГП*), визначуваний як алгебраїчна сума надходжень (притоків) грошових коштів на рахунок підприємства і різного роду витрат грошових коштів (відтоків). У притоки грошових коштів включаються такі основні складові: чистий прибуток, амортизація, ліквідаційна вартість бізнесу. До відтоків відносяться такі основні доданки: повернення кредиту і відсотки за кредит, дивіденди, витрати капіталу на інвестування. Таким чином, показник *ГП* має переваги перед прибутком, оскільки являє собою реальні грошові кошти, що залишаються після сплати податків і здійснення різних витрат; а у складі реальних грошових коштів також врахована амортизація.

Показники фінансового оцінювання інвестицій розподіляються на дві групи: статичні й динамічні. Статичні показники (рис. 9.3) досить прості для розуміння і використання, але не враховують чинника часу. Вартість динамічних показників полягає в обліку змінної вартості грошових коштів, одержаних і витрачених у різні роки.

Критерій вибору варіанта інвестування є мірилом оцінки доціль-

ності планованих до впровадження рішень, метою, якої прагне досягти інвестор. Такою метою можуть бути: максимум ЧПП, ІД, ВНД і мінімум терміну окупності, тобто:

$$\text{ЧДП} \rightarrow \text{макс}, \text{ІД} \rightarrow \text{макс}, \text{ВНД} \rightarrow \text{макс}, T_{\text{ок.д}} \rightarrow \text{мін.}$$

У вітчизняній економіці традиційно розрізняють два види ефективності: абсолютну і відносну [23, с. 21–22]. Абсолютна ефективність є відношенням результату до витрат, необхідних для досягнення цього результату. Порівняльна ефективність визначається як відношення додаткових результатів до додаткових витрат. Різниця між результатом і витратами є показником ефекту, а між додатковими результатами і додатковими витратами – порівняльного ефекту. Терміни «абсолютна» і «порівняльна» ефективність у зарубіжній літературі не застосовують, але розрізняють абсолютні і прибуткові грошові потоки, тобто спостерігається спільність думок про необхідність розмежування різних за економічним змістом грошових потоків як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Наприклад, Г. Бірман і С. Шмідт виділяють два види грошових потоків – абсолютні і відносні [4, с. 132]. Коли грошові потоки порівнюють з нулем, автори говорять про абсолютні грошові потоки. Відносні грошові потоки розглядаються при порівнянні альтернатив фінансування.

Таким чином, необхідно розрізнити показники абсолютного і порівняльного економічного ефекту, абсолютної і порівняльної ефективності. Проблема полягає тільки в тому, що порівняльну

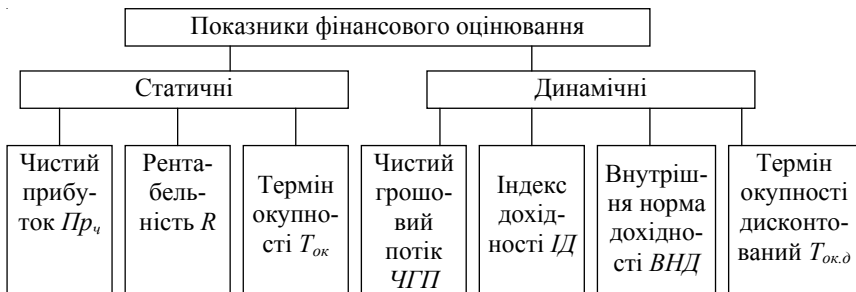


Рис. 9.3. Облікові й динамічні показники оцінювання ефективності інвестицій

ефективність капіталовкладень і дотепер продовжують визначати за різницею так званих приведених витрат. А ця економічна категорія, як би її не захищали і не виправдовували необхідність її застосування, є чужою для економіки розвинених країн. Наприклад, Е. І. Крилов, В. М. Власова та І. В. Журавкова [10, с. 74–83] до методів порівняльної оцінки ефективності інвестицій відносять: методи мінімуму приведених витрат, метод порівняння прибутку і метод накопиченого ефекту і вважають їх статичними, тобто такими, що не враховують чинника часу.

Добре відомо, що різниця витрат щодо порівнюваних варіантів не може об'єктивно оцінювати ефективність вибраного варіанту інвестицій, оскільки не враховує зміну результатів. Якщо метод порівняння прибутку і накопиченого ефекту, навіть без урахування чинника часу, дозволяє оцінити результати і їх зростання, то зміна приведених витрат об'єктивно не відображає результати впровадження будь-якого інвестиційного рішення. Багато сучасних авторів, особливо в навчальній літературі, продовжують об'єднувати методологічно несумісні методи, тобто застосовують еkleктичний підхід [23; 10; 26]. Недопустимо в одній і тій же системі знань одночасно застосовувати штучно створені для адміністративної системи категорії і показники, що відомі протягом багатьох років, і вживані в розвинених країнах сучасні методи оцінювання ефективності інвестицій. Є і приємні виключення: авторський колектив на чолі з М. В. Афанасьєвим [1] використовує правильний, на нашу думку, підхід до понять абсолютної і порівняльної ефективності: для оцінки рівня абсолютної ефективності використовують показник *ЧПП*, а для оцінки порівняльної ефективності капіталовкладень застосовують показник приросту чистого грошового потоку ( $\Delta$  *ЧПП*) по порівнюваних варіантах.

Показником порівняльної ефективності додаткових капіталовкладень  $\Delta$  *ЧПП* особливо зручно користуватися, коли відомі або їх нескладно визначити, зміни результатів і витрат. До зміни (зростання) результатів належать: зростання валового доходу або обсягу реалізованої продукції, зростання ціни на інноваційну продукцію, зростання обсягу виробництва і продажів тощо. До зміни (економії) витрат належать: зменшення суми поточних витрат або



значення собівартості вироблюваної продукції, зменшення будь-яких доданків валових витрат або собівартості продукції, якими можуть бути: економія матеріальних витрат, економія на зарплаті виробничників, на умовно-постійних витратах, на операційних витратах, зниження загальновиробничих витрат тощо.

#### **9.4. Економічне обґрунтування вибору часткових технічних рішень у процесі технічного переозброєння**

У процесі економічного обґрунтування таких рішень необхідно врахувати: конкретний зміст заходів, що впливають на собівартість продукції і одержуваний прибуток, особливості діючого в Україні механізму господарювання підприємств, що регламентується діючими нормативними документами і зумовлює витрати підприємства і одержувані ним результати, а також досвід планування організаційно-технічних заходів у промисловості країни. Таким чином, часто йдеться не про глобальні зміни в техніці, технології або організації виробництва продукції шляхом упровадження капіталомістких проектів, а про заходи щодо оновлення парку устаткування, вдосконалення прийомів і методів управління матеріальними потоками тощо.

Нами вже наголошувалася необхідність і користь оцінки  $\Delta ЧП$  по порівнюваних варіантах ПР. До таких можна причислити вибір найбільш ефективних видів техніки, що купляється, а також оцінку доцільності заміни зношеного устаткування на нове, прогресивніше. У цих випадках змінюються тільки деякі доданки витрат і результатів, і для висновку про ефективність упроваджуваних рішень досить обмеженої інформації. Іншими словами, якщо не йдеться про інвестиційний або інноваційний проекти, а розглядаються лише окремі поліпшення діючого виробництва, то показники порівняльної ефективності можна визначити, порівнюючи додаткові капіталовкладення й економію поточних витрат, а також приріст прибутку по окремих змінних чинниках. Отже, у кожному конкретному випадку зміни витрат і результатів зумовлені організаційно-технічною суттю заходів, що обумовлює джерела економічного ефекту від упровадження техніко-технологічних рішень.

Розрахунки економічної ефективності конкуруючих варіантів техніки можуть бути приблизними, враховуючими тільки зміну часткових (локальних) показників техніки, і детальними, такими, що враховують зміни як показників економічності конкретних машин (це ефект у малому), так і зміни показників діяльності технологічного об'єкта управління, тобто системи в цілому (ефект у великому).

Необхідність застосування положень системного підходу в оцінці ефективності техніко-технологічних і організаційно-управлінських заходів неодноразово декларувалася в спеціальній літературі, але, на нашу думку, вимоги системності повною мірою не були реалізовані в конкретних методичних розробках і проілюстровані практичними прикладами.

Стосовно проблеми оцінювання ефективності капіталовкладень системний підхід потребує узгодженості вибору варіантів вкладення капіталу в розвиток підприємства, організації виходячи з переліку чинників і джерел утворення чистого прибутку і грошового потоку. Максимальну прибутковість бізнесу забезпечуватимуть рішення, що пов'язані з вибором або заміною технічних засобів і приводять до економії на експлуатаційних витратах, зростання продуктивності техніки, зниження її ціни. Це локальні джерела економічного ефекту, одержуваного від упровадження техніки. Джерелами економічного ефекту на рівні технологічного об'єкта управління, тобто в системі, є зниження собівартості і зростання якості продукції (робіт, послуг), що випускається, зростання обсягів виробництва і продажів, чистого прибутку, економії капіталовкладень і позитивне значення чистого грошового потоку як оцінного показника економічної ефективності впровадження нової техніки або заміни застарілої техніки на нову.

Складність достовірної оцінки ефективності впроваджуваних машин полягає в тому, що тільки в окремих випадках можна оцінити розмір або зростання прибутку від використання конкретної техніки. Це можна зробити при транспортуванні, навантаженні, розвантаженні як завершених технологічних операціях і не можна — при включенні окремо взятої машини в систему машин, тобто в парк верстатного устаткування, у внутрішньозаводський транспорт тощо.

На нашу думку, включення в грошовий потік року будь-якого доданку, що відноситься до притоків грошових коштів, обумовлює необхідність замість критерію витратного типу для вибору альтернативних варіантів застосовувати критерій результатного типу. Не завжди уявляється можливим достовірно визначити значення відтоків (поточних витрат) і притоків (чистого прибутку, амортизації тощо) грошових коштів, але чим більшу кількість змінюваних доданків грошового потоку буде включено до складу грошового потоку, тим об'єктивнішим буде оцінювання ефективності впроваджуваного заходу. Якщо ж ІІР приводить до зміни загальносистемних показників капіталовкладень і поточних витрат (собівартості продукції), то врахування останніх ще більшою мірою впливає на вибір економічно обґрунтованого рішення щодо впровадження техніко-технологічних або організаційно-управлінських рішень.

Наприклад, упровадження нових засобів внутрішньозаводського транспорту (електрокари, авто тощо) може привести до поліпшення показників виробництва в цілому, тобто дати системний ефект, однак кількісно визначити міру впливу якості логістичних послуг на зростання прибутку в даному випадку прямим розрахунком неможливо, оскільки внутрішньозаводський транспорт не виробляє кінцеву продукцію, яка підлягає реалізації. А для інших видів транспортних засобів (вантажні авто, автобуси) зростання чистого прибутку, що пов'язане з їх придбанням і використанням, визначити нескладно. Тому в розглянутих випадках необхідно в розрахунках ефективності ухвалюваних інноваційно-інвестиційних рішень застосовувати критерії різного типу, витратного або результатного, що і зумовить повноту розрахунків економічного ефекту і обґрунтованість подальшого вибору альтернативних варіантів.

Економічне обґрунтування рішень, пов'язаних із розвитком виробництва, його техніко-технологічної бази, вибором найбільш ефективних технічних засобів під час купівлі, а також оцінка ефективності заміни експлуатованого устаткування на нове можуть виконуватися з різним ступенем глибини, а також деталізації складових витрат, що впливають на економічний ефект. Значення економічного ефекту від упровадження нової техніки зумовлюють не тільки техніко-економічні показники устаткування, які може мати

у своєму розпорядженні покупець, а також початкова інформація і її достовірність, а й обрані інвестором джерела фінансування технічного розвитку виробництва.

Спочатку розглянемо прості випадки вибору з метою купівлі ефективнішої техніки аналогічного функціонального призначення, що пропонується на ринку. Для простоти припустимо, що порівнюються тільки два варіанти – базовий (індекс при показниках – «1») і оцінюваний (індекс – «2»). Відзначимо, що при збільшенні кількості порівнюваних варіантів принципи й методи розрахунку показників ефективності залишаються незмінними.

Відома ціна одиниці техніки  $\text{Ц}$  у складі технічної системи і відповідні експлуатаційні витрати  $\text{Іекс}$ , що входять до собівартості продукції (послуг), яка виготовляється виробничою системою. Замість ціни в розрахунках ефективності може фігурувати балансова вартість основних фондів  $\text{K}_o$ . Наприклад, для верстатного устаткування балансова вартість, окрім ціни, може включати: витрати на монтаж, транспортування, наладку ( $\text{З}_{\text{м.т.н}}$ ), вартість фундаменту ( $\text{K}_\text{ф}$ ), комплекту запасних частин ( $\text{K}_{\text{з.ч}}$ ), супутні впровадженню капіталовкладення  $\text{K}_\text{с}$  – вартість під'їзних шляхів, перетворювачів енергії, блоків живлення, ліній зв'язку тощо:

$$\text{K}_o = \text{Ц} + \text{З}_{\text{м.т.н}} + \text{K}_\text{ф} + \text{K}_{\text{з.ч}} + \text{K}_\text{с}$$

Не завжди вбачається можливим повний і достовірний розрахунок складових експлуатаційних витрат, тому в них (наприклад, при виборі варіанту купівлі техніки) можна обмежитися найбільш значущими, з погляду розміру витрат, складовими, наприклад витратами на споживані паливно-енергетичні ресурси або витратами на планові ремонти, залежними від категорії ремонтної складності техніки. Значення цих витрат може бути наперед визначене виробником або продавцем техніки і доведене до покупця менеджером з продажу або продавцем-консультантом. Інакше покупцю доведеться самому прогнозувати розмір цих витрат. При цьому до складу  $\text{I}_{\text{екс}}$  не мають включатися амортизаційні відрахування, які не є витратами, хоч і включаються до собівартості продукції і послуг, а є притоком грошових коштів, доходом інвестора і включаються у грошовий потік року.

Звернімося до простих випадків вибору ефективнішої машини при її покупці, коли відомі: ціни конкуруючих машин  $\Pi_1, \Pi_2$ , експлуатаційні витрати  $B_{\text{екс}1}, B_{\text{екс}2}$  або інформація щодо їх розрахунку, а також розрахунковий період  $T$  і ставка дисконту  $E\%$ . Як базову традиційно вибираємо першу машину. Основне правило, яким слід керуватися, розраховуючи порівняльний економічний ефект  $\Delta \text{ЧГП}_{2/1}$  (відношення 2/1 в підрядковому індексі вказує на те, що другий варіант порівнюється з першим), таке: цей економічний ефект визначається як різниця між сумарними, за розрахунковий період часу  $T$  років, дисконтованими вигодами і сумарними дисконтованими витратами за цей період. Проаналізуємо можливі співвідношення показників по порівнюваних варіантах техніки.

Випадок перший:  $\Pi_1 < \Pi_2, B_{\text{ЕКС}1} < B_{\text{ЕКС}2}$ . При таких співвідношеннях капітальних і поточних витрат другий варіант свідомо неефективний, оскільки його реалізація не дає вигод, а лише супроводжується зростанням витрат, і тому показник порівняльного ефекту, визначуваний за формулою (9.1), матиме негативний знак ( $\Delta \text{ЧГП}_{2/1} < 0$ ):

$$\Delta \text{ЧГП}_{2/1} = (B_{\text{ЕКС}1} - B_{\text{ЕКС}2}) \cdot k_{\text{оп}} \cdot k_{\text{д.ан}} - (\Pi_2 - \Pi_1), \quad (9.1)$$

де  $k_{\text{оп}}$  – коефіцієнт, що враховує оподаткування прибутку; при діючій ставці податку на прибуток, рівній 25%,  $k_{\text{оп}} = 0,75$ ;

$k_{\text{д.ан}}$  – коефіцієнт дисконтування анuitету, приводиться у фінансових таблицях ( $k_{\text{д.ан}} > 1$ ).

У формулі (9.1) і далі експлуатаційні витрати умовно прийняті рівними по роках розрахункового періоду, тобто являють собою анuitет. Інакше їх слід дисконтувати окремо по роках розрахункового періоду. Крім того, капіталовкладення споживача дорівнюють ціні на придбання, в даному випадку вони є разовими і віднесені до умовного, так званого «нульового» року, коефіцієнт дисконтування для якого дорівнює одиниці, тобто витрати нульового року не підлягають дисконтуванню.

Як впливає з формули (9.1), зростання сумарних дисконтованих експлуатаційних витрат, що відносяться до поточних, і зростання сумарних дисконтованих капіталовкладень мають від'ємні знаки,

що відповідає економічному сенсу співвідношень між показниками техніки.

Випадок другий, що найчастіше зустрічається у практиці: оцінювана нова техніка дорожча, але більш економічна в експлуатації, ніж базова. Цьому відповідають нерівності:  $\Pi_1 < \Pi_2$ ,  $V_{\text{ЕКC1}} > V_{\text{ЕКC2}}$ , тобто покупець програє на капіталовкладеннях і виграє на економії експлуатаційних витрат. При окупності зростання ціни за розрахунковий період економією експлуатаційних витрат порівняльний ефект буде більший за нуль, і навпаки: якщо сумарні дисконтовані вигоди менші за зростання сумарних дисконтованих (у даному випадку разових) капіталовкладень, економічний ефект матиме негативне значення, і слід віддати перевагу першому варіанту техніки. У даному випадку формула розрахунку порівняльного економічного ефекту залишається тією самою, але перший її доданок матиме позитивний знак, оскільки сумарний дисконтований приріст чистого прибутку від зменшення експлуатаційних витрат є позитивним.

При таких співвідношеннях цін і експлуатаційних витрат можна визначити відомими методами термін окупності додаткових капіталовкладень. Найточніше розрахунок терміну окупності з урахуванням чинника часу можна виконати так званним методом підбору.

Випадок третій: ціна оцінюваного варіанта техніки менша, а експлуатаційні витрати по ньому більші, тобто  $\Pi_1 > \Pi_2$ ,  $V_{\text{ЕКC1}} < V_{\text{ЕКC2}}$ . У даному випадку маємо разову економію капіталовкладень і зростання сумарних дисконтованих експлуатаційних витрат. Порівняльний економічний ефект:

$$\Delta \text{ЧГП}_{2/1} = (\Pi_1 - \Pi_2) - (V_{\text{ЕКC1}} - V_{\text{ЕКC2}}) \cdot k_{\text{оп}} \cdot k_{\text{д.ан}} \quad (9.2)$$

У третьому випадку, як і в першому, термін окупності додаткових капіталовкладень не визначається, але може бути визначений період, за який разова економія капіталовкладень за другим варіантом буде погашена («з'їдена») сумарним зростанням дисконтованих експлуатаційних витрат. Якщо ця економія більша за зростання таких витрат, то порівняльний економічний ефект буде більшим за нуль і отже, вигіднішим є другий варіант.

Якість економічного обґрунтування одного з двох конкуруючих варіантів техніки залежатиме від повноти і достовірності початкової для розрахунків інформації. Певні зміни результатів розрахунку порівняльного економічного ефекту матимуть місце під час урахування зміни амортизаційних відрахувань як складової (притік) грошового потоку. Включення амортизації у грошовий потік або її зростання у зміну грошового потоку підвищує ефект від упровадження дорожчої техніки, оскільки при незмінному в порівнюваних варіантах методі нарахування амортизації її значення зростає.

Викладене вище систематизовано у вигляді табл. 9.3, в якій для трьох випадків співвідношень цін і експлуатаційних витрат порівнюваних і двох варіантів порівнюваної техніки вказані джерела притоків і відтоків грошових коштів, а також приведені методи розрахунку порівняльного ефекту з урахуванням амортизаційних відрахувань, що змінюються при виборі варіанта ( $\Delta\text{ЧГП}$ ).

Порівнюючи декілька альтернативних варіантів техніки, наприклад при їх купівлі, вибір ефективнішого варіанта можна виконати приблизно, за критерієм витратного типу (мінімум сумарних дисконтованих витрат) або точно – з використанням критерію результатного типу (максимум чистого грошового потоку). При цьому часто, якщо не враховувати зміну результатів господарювання в системі в цілому, чистий грошовий потік, як і поточна вартість витрат, пов'язаних із купівлею і експлуатацією техніки, матимуть від'ємні знаки (тобто мають місце відтоки грошових коштів, пов'язані з витратами), а порівняльний економічний ефект може бути позитивним.

*Приклад 9.1.* Із трьох пропонованих на ринку машин за критерієм максимуму порівняльного економічного ефекту необхідно вибрати економічно ефективну, якщо відомі ціни й очікувані експлуатаційні витрати по них (табл. 9.4). Розрахунковий період прийняти рівним  $T = 7$  років, а ставку дисконту  $E = 20\%$ .

Прийнявши перший варіант за базу для порівняння, визначимо порівняльний економічний ефект. Співвідношення показників другого і першого варіантів такі:  $\text{Ц}_2 > \text{Ц}_1$ , а  $\text{В}_{\text{ЕК1}} > \text{В}_{\text{ЕК2}}$ , тобто додаткові, порівняно з базовим варіантом, капіталовкладення в другу машину, що дорівнюють  $\Delta\text{Ц}$ , мають окупитися економією

Таблиця 9.3

## Оцінка порівняльної ефективності придбання нової техніки

Варіанти співвідношень показників, що порівнюються	Зростання річних		Порівняльний економічний ефект $\Delta ЧП$
	зисків (притоків)	витрат (відтоків)	
$\Pi_1 < \Pi_2$ $V_{ЕКC1} < V_{ЕКC2}$ $(A_2 > A_1)$	– – $\Delta A = A_2 - A_1$	$\Delta \Pi = \Pi_2 - \Pi_1$ $\Delta V_{ЕКC} = V_{ЕКC2} - V_{ЕКC1}$ –	$\Delta ЧП_{2/1} = (A_2 - A_1) \cdot k_{дан} - (V_{ЕКC2} - V_{ЕКC1}) \cdot k_{оп} \cdot k_{дан} - (\Pi_2 - \Pi_1)$
$\Pi_1 < \Pi_2$ $V_{ЕКC1} > V_{ЕКC2}$ $(A_2 > A_1)$	– $\Delta V_{ЕКC} = V_{ЕКC1} - V_{ЕКC2}$ $\Delta A = A_2 - A_1$	$\Delta \Pi = \Pi_2 - \Pi_1$ – –	$\Delta ЧП_{2/1} = (V_{ЕКC1} - V_{ЕКC2}) \cdot k_{нал} \cdot k_{дан} + (A_2 - A_1) \cdot k_{дан} - (\Pi_2 - \Pi_1)$
$\Pi_1 > \Pi_2$ $V_{ЕКC1} < V_{ЕКC2}$ $(A_1 > A_2)$	$\Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_2$ – –	– $\Delta V_{ЕКC} = V_{ЕКC2} - V_{ЕКC1}$ $\Delta A = A_1 - A_2$	$\Delta ЧП_{2/1} = (\Pi_1 - \Pi_2) - (V_{ЕКC2} - V_{ЕКC1}) \cdot k_{оп} \cdot k_{дан} - (A_1 - A_2) \cdot k_{дан}$

Таблиця 9.4

## Інформація про порівнювані варіанти купівлі машин

Показники й одиниці вимірювання	Варіант		
	1	2	3
Ціна машини $\Pi$ , тис. грн	20,0	30,0	15,0
Експлуатаційні витрати $V_{ЕКC}$ , тис. грн/рік	7,0	5,0	8,0

на експлуатаційних витратах  $\Delta V_{ЕКC} = V_{ЕКC1} - V_{ЕКC2}$ , а точніше – зростанням чистого прибутку, якщо оподаткувати прибуток від зниження собівартості продукції (послуг) за умови економії на експлуатаційних витратах. Порівняльний економічний ефект буде дорівнювати різниці між сумарною дисконтованою вигодою й разовими додатковими капіталовкладеннями:

$$\begin{aligned} \Delta ЧП_{2/1} &= (V_{ЕКC1} - V_{ЕКC2}) \cdot k_{оп} \cdot k_{дан} - (\Pi_2 - \Pi_1) = \\ &= (7,0 - 5,0) \cdot 0,75 \cdot 3,605 - (30,0 - 20,0) = - 4,59 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$



Результати розрахунку порівняльного економічного ефекту показують, що купівля другої машини менш вигідна, тому що сумарні дисконтовані вигоди, одержані за розрахунковий період, менші за додаткові капіталовкладення ( $5,41 < 10,0$ ), і порівняльний економічний ефект від'ємний.

Зіставляючи третю машину з першою, маємо таке співвідношення цін та експлуатаційних витрат:  $\Pi_3 < \Pi_1$ ,  $V_{\text{ЕКС3}} > V_{\text{ЕКС1}}$ , тобто маємо разову економію капіталовкладень при купівлі, але порівняно з базовим варіантом зростають експлуатаційні витрати і, відповідно, за рахунок цього зменшується чистий прибуток підприємства. Порівняльний економічний ефект:

$$\begin{aligned} \Delta\text{ЧГП}_{3/1} &= (\Pi_3 - \Pi_1) - (V_{\text{ЕКС3}} - V_{\text{ЕКС1}}) \cdot k_{\text{оп}} \cdot k_{\text{д.ан}} = \\ &= (20,0 - 15,0) - (8,0 - 7,0) \cdot 0,75 \cdot 3,605 = 2,3 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Ураховуючи, що критерій вибору – це максимум значення  $\Delta\text{ЧГП}$ , робимо висновок, що придбання третьої машини вигідніше, ніж першої, вибраної за базу для порівняння, оскільки приріст ЧГП більший за нуль. Менеджеру із закупівель слід рекомендувати купувати третю машину як найбільш ефективну. Щоб ще раз переконатися в правильності вибору, порівняємо третю машину і другу:

$$\begin{aligned} \Delta\text{ЧГП}_{3/2} &= (\Pi_2 - \Pi_3) - (V_{\text{ЕКС3}} - V_{\text{ЕКС2}}) \cdot k_{\text{оп}} \cdot k_{\text{д.ан}} = \\ &= (30,0 - 15,0) - (8,0 - 5,0) \cdot 0,75 \cdot 3,605 = 6,89 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Отже, третя машина не тільки ефективніша за першу, але значно ефективніша за другу, оскільки в порівнянні з нею разова економія капіталовкладень при її придбанні перевищує сумарні втрати чистого прибутку з урахуванням чинника часу ( $15,0 > 8,11$ ).

Враховуючи розглянуте вище, вважаємо, що методи вибору альтернативних шляхів розвитку техніко-технологічної бази підприємства повинні не тільки відображати специфіку українського законодавства, але і базуватися на таких методичних принципах і підходах:

- 1) при зіставленні альтернативних технічних рішень, залежно від

наявності початкової інформації про витрати і результати, необхідно застосовувати узгоджені між собою критерії витратного або результатного типів: це мінімум поточної вартості витрат споживача техніки або максимум одержуваного під час використання технічного засобу чистого грошового потоку;

2) порівняльний економічний ефект визначається як різниця між поточними вартостями здійснених споживачем техніки витрат або як різниця одержуваних ним чистих грошових потоків;

3) поява у складі грошових потоків будь-якого року бодай одного доданку зі складу притоків грошових коштів, тобто вигід, приводить до перетворення показника і критерію витратного типу в показник і критерій результатного типу. При цьому у складі грошових потоків не обов'язково використані усі можливі показники, що можуть змінюватися, а в залежності від варіанта фінансування слід ураховувати тільки ті складові витрат і результатів, для розрахунку яких є інформація;

4) при розрахунках частини поточних витрат або одержуваного чистого прибутку, що змінюється, не слід до них включати так звану «пропущену вигоду» – поняття і показник, відсутні у складі статей собівартості, валових витрат, прибутку, про що свідчать діючі в Україні нормативні документи з калькуляції продукції, а також стандарти П(с)БО тощо;

5) перелік витрат, віднесення їх до капітальних або поточних, види податкових пільг по операціях фінансування мають відповідати діючим в Україні нормативним документам.

Усі розрахунки абсолютного і порівняльного економічного ефектів базуються на концепції грошового потоку (ГП) як фінансового підсумку діяльності підприємства, організації, що дорівнює алгебраїчній сумі надходжень (притік) грошових коштів на рахунок підприємства і витрат (відтоків) грошових коштів у розрахунковому періоді. Графічне зображення грошових потоків, запропоноване німецьким професором Р. Шмаленом, є вісь часу, під якою перераховані роки інвестиційного циклу від нульового (початок відліку часу, тобто поточна оцінка витрат) до останнього (Т), а над віссю вказані грошові потоки кожного року: притоки зі знаком «плюс» і відтоки зі знаком «мінус» [16, с.58–60]. Графічне зобра-

ження грошових потоків (рис. 9.4) дозволяє компактно викласти формалізовану суть вирішуваної задачі. На такому малюнку можна унаочнити не тільки підсумкову суму змін річного грошового потоку  $t$ -го року  $ГП_t$ , а й конкретні його доданки – як притоки, так і відтоки грошових коштів у  $t$ -му році.

$-I_0$	$ГП_1$	$ГП_2$	$ГП_3$	$\dots$	$ГП_T$
0	(Е%) 1	2	3	$\dots$	Т

Умовні позначення:  $I_0$  – інвестиції нульового року;  
 Е% – ставка дисконтування.

Рис. 9.4. Графічне зображення грошових потоків

За відсутності інформації про притоки грошових коштів критерієм вибору альтернативного варіанта фінансування є мінімум поточної вартості витрат споживача техніки. Зобразимо для наочності графіку руху грошових потоків (рис. 9.5) в умовах застосування витратного критерію вибору варіантів фінансування: 1) купівля – мають місце разові капіталовкладення в так званому нульовому році ( $-K_0$ ); 2) оренда – щорічно, з першого до останнього року розрахункового періоду (Т) споживач техніки щорічно сплачує орендні платежі ( $-ОП$ ); 3) при фінансовому лізингу з викупом устаткування за залишковою вартістю ( $-K_{зАЛ}$ ) до закінчення терміну дії контракту ( $T_{ВИК}$ ) лізингоодержувач, окрім разового авансового платежу ( $-АВ$ ), щорічно сплачує лізингодавцю лізингові платежі ( $-ЛП$ ), визначувані за спеціальною методикою; 4) користуючись кредитом, щорічно покупець техніки сплачує відсотки за кредит ( $-Вкр$ ) і повертає суму кредиту ( $-Пкр$ ) залежно від умов кредитування.

При порівнянні варіантів фінансування та їх графічного зображення зроблені наступні припущення і спрощення: орендні і лізингові платежі постійні по роках розрахункового періоду, кредит

1) $\frac{-K_0}{\begin{array}{cccc} 0 & 1 & \dots & T \end{array}}$	2) $\frac{\begin{array}{cccc} -ОП & & & -ОП \end{array}}{\begin{array}{cccc} 0 & 1 & \dots & T \end{array}}$
3) $\frac{\begin{array}{cccc} -АВ & -ЛП & & -K_{ЗАЛ} \\ & & & -ЛП \end{array}}{\begin{array}{cccc} 0 & 1 & \dots & T_{ВИК} \end{array}}$	4) $\frac{\begin{array}{cccc} & -Вкр & -Вкр & \\ & & -Пкр & \end{array}}{\begin{array}{cccc} 0 & 1 & 2 & \dots & T \end{array}}$

Рис. 9.5. Витрати інвестора при різних варіантах фінансування

узятий на два роки і сплачується в кінці другого року, тобто відсотки за кредит так само, як орендні і лізингові платежі, є анuitетами. Поточні вартості витрат по порівнюваних варіантах фінансування визначаються наступним чином:

$$\begin{aligned} ПВ_1 &= -K_0; & ПВ_2 &= -ОП \cdot k_{дан}; \\ ПВ_3 &= -ЛП \cdot k_{дан} - K_{ЗАЛ} \cdot k_{д.вик} - АВ; & & (9.3) \\ ПВ_4 &= -Вкр_1 \cdot k_{д1} - Вкр_2 \cdot k_{д2} - \dots - Пкр \cdot k_{д.вип}. \end{aligned}$$

де  $k_{д.вик}$ ,  $k_{д.вип}$  – відповідно, коефіцієнти дисконтування для років, у яких купувалася техніка і сплачувався кредит.

Якщо представляється можливим визначити значення притоків грошових коштів, то їх указують на графіку руху грошових потоків. Наприклад, при відомих чистому прибутку  $ПР_q$  і амортизації  $A$  для першого варіанта – купівлі технічних засобів – графік руху грошових потоків має вигляд:

	$ПР_q$	$ПР_q$	$\dots$	$ПР_q$
$-K_0$	$A$	$A$	$\dots$	$A$
0	1	2	$\dots$	T

Рис. 9.6. Грошові потоки при купівлі устаткування

Чистий грошовий потік у цьому випадку визначається за формулою:

$$\text{ЧГП}_1 = (\text{ПР}_q + A)k_{\text{дан}} - K_0.$$

Якщо співставляти додаткові поточні витрати суб'єкта господарювання порівняно з купівлею техніки за власні кошти, то можна навіть без відповідних розрахунків стверджувати, що при здійсненні операцій купівлі, оренди, придбання в кредит, або лізинг, за інших рівних умов, обходиться підприємцю найдешевше, а лізинг – найдорожча з названих варіантів операція фінансування розвитку тому, що в кризовій економіці типові співвідношення між поточними витратами в розрахунковому періоді (році) такі:

$$A < \text{ОП} < \text{Вкр} < \text{ЛП},$$

де А – амортизаційні відрахування;

ОП – орендна плата;

Вкр – відсотки за користування кредитом;

ЛП – лізингові платежі.

Так, орендна плата включає амортизацію і прибуток орендаря, лізинговий платіж – амортизацію, відсотки за кредит, прибуток лізингодавця, страхові платежі. Якщо це відомо, навіщо ж тоді виконувати порівняльні розрахунки? Причини їх такі. По-перше, інвестор, і це природно, прагне вибрати ті варіанти позикового фінансування, за яких він отримує право власності на основні фонди. По-друге, одержати довгостроковий кредит досить складно, до того ж його при короткостроковому кредитуванні треба досить швидко повернути, заплативши істотні відсотки за позикою. При лізингу ж майно, що орендується, дає гарантію повернення коштів лізингодавцю за наявності форс-мажорних обставин, а орендарю – зменшує виробничі і фінансові ризики. Названі чинники можна врахувати під час оцінки інвестиційних альтернатив.

## **9.5. Вплив вибору джерел фінансування на ефективність інвестицій**

### **9.5.1. Методичні основи вибору джерел фінансування інновацій**

Науковці, що вивчають проблему вибору джерел фінансування, базуються на близьких концептуальних підходах до її вирішення і в той же час пропонують різні класифікації таких джерел залежно від тих або інших характеристик і ознак.

Так, В. В. Жуков поділяє всі джерела фінансування на дві групи: фінансування на безповоротній основі й фінансування на поворотній основі. Фінансування на безповоротній основі – це надання коштів різними інвесторами на невизначений термін з метою одержання в майбутньому доходів, які покрийють понесені витрати. Фінансування на поворотній основі – це надання інвестором коштів із зобов'язанням їх повернення в певний термін з відсотками [7, с. 122]. У той же час В. Бондаренко виділяє три групи джерел фінансування: власні, позикові й залучені [6].

Інший автор, Б. Я. Панасик, для розробки й упровадження новітніх технологій пропонує використовувати: централізоване фінансування, державну підтримку; зовнішні і внутрішні інвестиції; кошти сектора домашніх господарств (населення); кошти банківської й фінансової системи (кредити, вільні кошти тощо); інші джерела фінансових ресурсів [5].

На наш погляд, найбільш повною є класифікація джерел фінансування, запропонована відомим російським ученим-економістом І. А. Бланком, що поділяє всі джерела фінансування на дві групи: власні й позикові. Причому в складі власних виділяє дві підгрупи – внутрішні й зовнішні джерела формування власних інвестиційних ресурсів. До внутрішніх джерел він причисляє: частину чистого прибутку, що реінвестується; амортизаційні відрахування; кошти від продажу необоротних активів, що вибувають; зайву суму власних оборотних активів, що іммобілізується в інвестиції; інші внутрішні джерела. А до зовнішніх джерел причислені: емісія акцій; залучення додаткового пайового капіталу; асигнування з бюджетів різних рівнів на безповоротній основі; інші зовнішні джерела.

До джерел формування позикових інвестиційних ресурсів підприємства вказаний автор зараховує: довгострокові кредити банків; довгострокові кредити й позики небанківських фінансових установ; державні цільові й пільгові кредити; фінансовий лізинг; облігаційну позику (емісію облігацій); інші позикові джерела [15, с. 142–145].

Виділення вказаними вище авторами наукових праць та навчальних посібників груп, підгруп джерел та їх видів є дуже корисним для науково обґрунтованого вибору їх різновидів і використовуються як теоретична й методична основа дослідження вказаної проблеми. Проте для цілей поглибленого дослідження необхідно виділити їх специфіку, розкрити економічний та організаційний зміст, встановити спільне й відмінне між джерелами фінансування, тобто всі ті чинники, що обумовлюють подальший вибір джерел і вплив їх на економічні показники господарювання підприємства.

Наприклад, слід відзначити, що фінансовий лізинг більшістю вчених класифікується як позикове джерело, а операційна оренда не є джерелом фінансування, що, на думку авторів, є правомірним, тому що сутність оренди полягає у придбанні права користування активом на певний термін, а не у придбанні самого активу. Однак якщо кінцевою метою операційної оренди є виробництво продукції, то її можна розглядати як один із варіантів отримання нової техніки.

Якщо при визначенні джерел фінансування підприємство має вибрати найбільше ефективний варіант придбання (одержання) будь-якого активу з метою виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), то такими джерелами можуть бути: 1) власні кошти; 2) позикові кошти (як показує практика, підприємствами переважно використовуються кредити); 3) операційна оренда; 4) фінансовий лізинг. Кожне з означених джерел фінансування має свої переваги й недоліки і може бути найбільш ефективним за певних умов. Нижче наведено характеристику кожного джерела фінансування і проаналізовано обставини, за яких використання того або іншого джерела фінансування є найбільш доцільним.

Власні кошти – це частка активів підприємства за винятком його зобов'язань [19]. Власні фінансові ресурси формуються під час створення підприємства і поповнюються в процесі виробничо-господарської діяльності за рахунок отриманих доходів. Серед

основних складових власних фінансових ресурсів підприємства можна назвати: статутний фонд; нерозподілений прибуток звітного й попереднього періодів; амортизаційні відрахування [20].

Амортизація – систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизуються, протягом терміну їх корисного використання (експлуатації). Амортизаційні відрахування є стабільним фінансовим ресурсом. На думку Н. Д. Бабяк, вони беруть участь у формуванні чистих потоків грошей, адже чим більша їх сума, тим менший обкладений податком прибуток, і тим меншим є відтік реальних грошей у формі податку на прибуток [2]. Амортизаційні відрахування є джерелом інвестиційних ресурсів підприємства, не дивлячись на те, що вони не збільшують суму власного капіталу підприємства, а є лише коштами його реінвестування. Амортизаційні відрахування мають бути спрямовані на реновацію основних засобів, які вибувають із виробничого процесу в результаті фізичного спрацювання. Однак в умовах нормального функціонування економіки амортизаційні відрахування є джерелом як інвестицій, так і розширеного відтворення. Йдеться не про просте відтворення наявних основних засобів, а про регулярну заміну їх активної частини – базового технологічного устаткування, що визначає в остаточному підсумку витрати на виробництво й конкурентоздатність продукції.

В умовах стабільної економічної ситуації підприємство володіє «вільним» залишком амортизаційних відрахувань, нарахованих на вартість основних засобів, які не вимагають заміни в цей момент, оскільки нормативний термін їх служби не завершився. Цей залишок може бути використаний підприємством на придбання додаткових об'єктів основних засобів. У результаті, чим вищі темпи зростання балансової вартості основних засобів, тим більшою буде величина вільного залишку амортизаційних відрахувань, що може направлятися на розширене відтворення основних засобів.

Прибуток підприємства – не менш важливе джерело фінансового забезпечення інвестицій і є величиною, на яку доходи перевищують пов'язані з їх одержанням витрати [21]. Серед чинників, що впливають на розмір прибутку, слід назвати обсяги виробництва й реалізації продукції, ефективність господарської діяльності



підприємства, систему оподаткування тощо. Прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток, є чистим прибутком. Чистий прибуток може бути використаний в інвестиційних цілях, з метою фінансування поточних витрат діяльності, а також може підлягати розподілу між власниками або накопиченню (так званий нерозподілений прибуток).

На думку М. А. Козоріз, до переваг фінансового забезпечення власними коштами інноваційної й інвестиційної діяльності підприємств можна віднести: підвищення фінансової стійкості за рахунок додатково сформованого з прибутку власного капіталу; мінімум витрат на зовнішнє фінансування; формування й використання власних коштів, що відбувається стабільно протягом року; спрощений механізм ухвалення управлінських рішень [9, с. 49].

На наш погляд, до переваг використання власних коштів як джерела фінансування купівлі нової техніки можна також причислити: придбання права власності на таку техніку (на відміну від операційної оренди й фінансового лізингу до викупу активу), що надає право на нарахування амортизації із включенням зазначених сум у розрахунок чистого грошового потоку; а також той факт, що структура власного й позикового капіталу підприємства залишається незмінною.

З метою фінансування розвитку підприємства доцільно використати власні кошти у випадку, якщо наявні вільні грошові активи, а рентабельність діяльності підприємства нижче відсотків за користування кредитом. Як джерело фінансування використовуються кошти, що надходять від додаткової емісії акцій або внесків засновників у статутний фонд підприємства, якщо всі кошти використовуються в господарській діяльності підприємства і засновники зацікавлені й мають можливість зробити додаткові внески у статутний фонд підприємства. При цьому зазначений спосіб сприятливо позначиться на структурі капіталу. Резюмуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що власні фінансові ресурси є потужним джерелом фінансування інвестицій на підприємствах. Іншим розповсюдженим джерелом фінансування інвестиційної діяльності є позиковий капітал.

Позикові кошти містять у собі довгострокові й короткострокові

кредити банків і позики, кредиторську заборгованість, облігаційні позики, заборгованість перед учасниками, бюджетними й позабюджетними фондами та інші зобов'язання. На думку авторів, позиковий капітал являє собою капітал, що тимчасово перебуває в розпорядженні підприємства, відносно якого у підприємства відсутнє право власності, і існує обов'язок повернення через певний проміжок часу на платній основі або без сплати відсотків за користування. У вартісному вигляді ціна інвестиційного проекту, що фінансується за рахунок позикових коштів, складається з основної суми й плати за користування коштами. Довгострокові кредити є найпоширенішими джерелами фінансування інноваційної діяльності. Серед них виділяють традиційні (комерційні) кредити й нетрадиційні (лізинг, форфейтинг і франчайзинг).

Операційна оренда – договір, за яким орендодавець передає або зобов'язується передати орендареві майно в користування за плату на певний термін [22]. Розмір орендної плати встановлюється умовами договору про оренду майна [25]. Автори вважають економічно доцільним брати нову техніку в оренду, якщо: дохід орендодавця, закладений в орендну плату, нижчий за відсоток по кредиту і відсотки за облігаціями; нову техніку планується використовувати протягом обмеженого терміну, а не всього строку її експлуатації.

Близьким за своїм змістом до довгострокового кредитування є фінансовий лізинг. Фінансовий лізинг є видом підприємницької діяльності, спрямованим на інвестування тимчасово вільних коштів або залучених фінансових ресурсів за договором фінансової оренди (лізингу). Відповідно до лізингового договору, лізингодавець зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у певного продавця й надати це майно лізингоодержувачу за плату (лізингові платежі) у користування на певний термін (але не менше року) з підприємницькою метою [8]. Об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що за діючою класифікацією є об'єктом основних коштів. Специфіка лізингового бізнесу полягає у тому, що лізингова компанія, на відміну від банку, бере на себе додатковий ризик роботи з підприємствами, які займаються інвестиційною діяльністю. Крім того, як відзначають Г. Бірман і

С. Шмідт, основна проблема під час аналізу фінансового лізингу полягає в тому, що придбання права на використання активу супроводжує приховане фінансування цього придбання за допомогою позикового капіталу, адже залучення позикових капіталів відбувається неявним шляхом, звичайні методи аналізу можуть виявитися невірними, якщо не досить обачно їх застосовувати [4, с. 279].

Таким чином, кожне з розглянутих вище джерел має свої переваги та недоліки, які дозволяють йому бути як найбільш, так і найменш ефективним за певних умов господарювання. Тому дуже важливим є аналіз впливу джерел фінансування на ефективність інвестицій. Розкриємо більш детально механізми такого впливу шляхом встановлення залежності між вибором того або іншого джерела фінансування та ефективністю інвестицій.

Кожне підприємство в ході здійснення господарської діяльності в певний момент зіштовхується з необхідністю інвестування коштів у придбання якого-небудь необоротного активу, наприклад, нової техніки. У цьому випадку ефективність здійснення інвестицій пропонуємо визначити як різницю між ефектом від здійснення діяльності за умови інвестування та ефектом від здійснення діяльності без змін на однаковому інтервалі прогнозування. Слід зазначити, що таке співставлення між планованим до впровадження та базовим варіантами широко використовується в теорії економічної ефективності капіталовкладень. При цьому за розрахунковий інтервал зручно приймати термін експлуатації придбаного устаткування або розрахунковий термін бізнесу, що розглядається.

Для визначення ефектів та ефективності як діяльності без змін, так і інвестицій під час вибору того чи іншого джерела фінансування слід використовувати відомий показник чистого грошового потоку, складовою якого є грошовий потік ( $ГП$ ) як алгебраїчна сума надходжень (притоків) коштів на розрахунковий рахунок підприємства і різного роду витрат коштів (відтоків). Грошовий потік є фінансовим підсумком діяльності підприємства за розрахунковий період (рік) і дорівнює сумі коштів, що залишаються на банківських рахунках підприємства після одержання прибутку й поза-реалізаційних доходів, сплати податків, кредитів, нарахування амортизації, витрат капіталу на інвестування діяльності підприємства.

Показник *ГП* має переваги перед прибутком, тому що: 1) це реальні кошти, що залишаються після сплати податків і здійснення різних витрат; 2) у складі реальних коштів урахована амортизація, що може зберігатися в банку, давати прибуток і витрачатися на різні потреби (найчастіше – на розвиток підприємства, організації) [16, с. 59].

Чистий грошовий потік (*ЧГП*) – це сума дисконтованого доходу, одержуваного інвестором після повернення капіталу, тобто сума дисконтованих грошових потоків за винятком первісних інвестицій. Цей дохід є абсолютним показником економічної ефективності інновацій та інвестицій, мірою доцільності витрат капіталу на розвиток підприємства. Тому для розуміння механізму впливу джерел фінансування на ефективність інвестицій пропонуємо, насамперед, розрахувати наступні п'ять показників економічного ефекту:

- чистий грошовий потік від здійснення діяльності без змін,  $ЧГП_{баз}$ ;
- чистий грошовий потік під час придбання техніки на власні кошти,  $ЧГП_{влн}$ ;
- чистий грошовий потік під час придбання нової техніки в кредит,  $ЧГП_{кр}$ ;
- чистий грошовий потік під час одержання активу в операційну оренду,  $ЧГП_{ор}$ ;
- чистий грошовий потік під час одержання нової техніки у фінансовий лізинг,  $ЧГП_{ліз}$ .

Далі можна визначити порівняльний ефект у результаті вибору кожного варіанта фінансування інвестицій шляхом розрахунку різниці між чистими грошовими потоками від реалізації відповідного варіанта інвестування та від здійснення діяльності без змін. Іншими словами, показник порівняльної ефективності показує, який приріст чистої вартості (результату) одержить підприємство в результаті вибору того чи іншого варіанта інвестування порівняно з діяльністю без змін. Варіант із найбільшим значенням економічного ефекту і є економічно доцільним, тобто критерієм вибору методу фінансування вважаємо максимум порівняльного економічного ефекту.

У ході розрахунків будемо використовувати наступні припущення:

1) кошти підприємства перебувають у господарському обороті й обертаються з певною середньою нормою прибутковості (рентабельністю)  $R$ , тобто чим більше вкладено грошових активів у виробництво продукції (робіт, послуг), тим більший прибуток одержить підприємство. Варто мати на увазі, що в зазначеній тезі не йдеться про інвестування в необоротні активи, а тільки про поточні витрати – собівартість та витрати періоду;

2) щорічно підприємство здійснює реінвестування прибутку в розширення обсягів виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг); частку прибутку, що реінвестується, позначимо літерою  $r$ . Якщо керівництвом підприємства ухвалене рішення не направляти частку прибутку на збільшення обсягів виробництва, а використати її іншим способом або накопичити, то  $r=0$ ;

3) після введення нової техніки в експлуатацію підприємство щорічно буде одержувати додаткові вигоди від його використання (наприклад, зростання продуктивності та обсягів виробництва, зниження собівартості, зростання якості продукції), які врешті-решт можна оцінити у вартісному виразі як приріст прибутку в розмірі  $\Delta\text{Пр}$ ;

4) використовуваний у розрахунках інтервал часу може бути будь-яким, але не більшим за термін експлуатації нової техніки. Після закінчення обраного для прогнозу періоду часу ліквідаційна вартість придбаної техніки становить  $K_{\text{лікв}}$ . У випадку, якщо прийнятий інтервал буде дорівнювати терміну експлуатації нового обладнання, ліквідаційна вартість буде дорівнювати нулю.

Нижче визначено чинники, що впливають на ефективність інвестицій під час вибору того чи іншого варіанта інвестування, а також на ефективність діяльності підприємства без змін. Зазначені чинники, їхні умовні позначення та одиниці виміру наведено в табл. 9.6.

Таблиця 9.6

**Чинники, що впливають на ефективність інвестицій під час вибору джерела фінансування**

Умовне позначення	Чинники	Одиниці виміру
$k_{\text{подат}}$	Коефіцієнт оподатковування податком на прибуток	–
$r$	Частка прибутку, що направляється на розширення виробництва (діяльності)	–
$n$	Прийнятий період прогнозування	років
$I$	Вартість нової техніки, первісні інвестиції	грн
$A_{\text{инв}}$	Річна амортизація нового обладнання	грн
$K_{\text{лікв}}$	Ліквідаційна вартість нової техніки	грн
$E$	Ставка дисконту	%
$d_i$	Коефіцієнт дисконтування в році $i$	–
$d_{\text{анн}}$	Коефіцієнт дисконтування анuitета	–
$\Delta Pr$	Приріст прибутку від використання нової техніки в базовому році	грн
Діяльність без змін		
$Pr$	Прибуток до оподатковування у перший (базовий) рік при здійсненні діяльності без змін	грн
$R$	Рентабельність діяльності без змін	%
$A$	Річні амортизаційні відрахування до купівлі нової техніки	грн
Придбання за власні кошти		
$T$	Період часу, необхідний підприємству для накопичення необхідної суми грошових ресурсів з метою придбання активу за власні кошти	років
Придбання в кредит		
$Kp$	Основна сума кредиту	грн
$\%$	Річні відсотки за користування кредитом	грн
$z$	Порядковий номер року, починаючи з якого підприємство здійснює накопичення коштів для погашення основної суми кредиту	–

Умовне позначення	Чинники	Одиниці виміру
Операційна оренда		
<i>ОП</i>	Річні орендні платежі	грн
Фінансовий лізинг		
<i>ЛП</i>	Річний лізинговий платіж	грн
<i>Ав</i>	Одноразовий аванс при лізингу	грн
<i>P<sub>викуп</sub></i>	Сума викупу об'єкта фінансового лізингу	грн
<i>k</i>	Порядковий номер року, в якому здійснюється викуп об'єкта фінансового лізингу	–

### 9.5.2. Методика розрахунку економічного ефекту і вибору найбільш ефективних джерел фінансування розвитку підприємства

Таким чином, у таблиці 9.6 зазначено понад 20 чинників, які впливають на ефективність інвестицій під час вибору того чи іншого варіанта інвестування, а також на ефективність діяльності без змін.

По-перше, розглянемо складові грошових потоків при здійсненні діяльності без змін, які викликає придбання нового обладнання з метою розвитку підприємства.

У перший рік оподатковуваний прибуток підприємства складе  $Pr_1 = Pr$ . Тоді формула розрахунку грошового потоку у перший рік виглядатиме:

$$ГП_1 = Pr_1 \cdot k_{подат} + A = Pr \cdot k_{подат} + A. \quad (9.4)$$

З огляду на те, що  $r$  прибутку першого року буде вкладено в розширення обсягів виробництва і реалізації продукції в другому році, а рентабельність становить  $R$ , формула розрахунку суми прибутку другого року матиме вигляд:

$$Pr_2 = Pr_1 + R \cdot r \cdot Pr_1 = Pr(1 + R \cdot r). \quad (9.5)$$

При цьому грошовий потік другого року складе:

$$ГП_2 = Пp_2 \cdot k_{\text{нодам}} + A = Пp(1 + R \cdot r) \cdot k_{\text{нодам}} + A. \quad (9.6)$$

Аналогічно формула розрахунку прибутку до оподатковування на третій рік має вигляд:

$$Пp_3 = Пp_2 + R \cdot r \cdot Пp_2 = Пp_2 \cdot (1 + R \cdot r). \quad (9.7)$$

З огляду на те, що  $Пp_2 = Пp(1 + R \cdot r)$ , формулу (9.4) можна переписати в такий спосіб:

$$Пp_3 = Пp_2 \cdot (1 + R \cdot r) = Пp(1 + R \cdot r) \cdot (1 + R \cdot r) = Пp(1 + R \cdot r)^2, \quad (9.8)$$

тоді вираз для розрахунку грошового потоку в третьому році має вигляд:

$$ГП_3 = Пp_3 \cdot k_{\text{нодам}} + A = Пp(1 + R \cdot r)^2 \cdot k_{\text{нодам}} + A. \quad (9.9)$$

Підводячи підсумки, можна записати формули для розрахунку прибутку, грошових потоків і чистого грошового потоку в загальному вигляді:

$$Пp_n = Пp(1 + R \cdot r)^{n-1}, \quad (9.10)$$

$$ГП_n = Пp(1 + R \cdot r)^{n-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A, \quad (9.11)$$

$$ЧДП_{\text{баз}} = \sum_{i=1}^n (Пp(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A) \cdot d_i. \quad (9.12)$$

Таким чином, установлена залежність між часткою прибутку, що реінвестується в діяльність підприємства, і величиною чистого грошового потоку.

По-друге, розглянемо формування прибутку й грошових потоків при інвестуванні в придбання активу власних коштів.

Очевидно, для того щоб інвестувати власні кошти у придбання активу, підприємству насамперед необхідно накопичити ці кошти, тобто не вкладати  $r$  прибутку в розширення виробництва, що приведе до неотримання додаткового прибутку. Беручи до уваги



суму одержуваного щорічно прибутку  $Пр$ , амортизації  $A$  й мінімального використання прибутку на поточні потреби  $\min$ , а також розмір майбутніх інвестицій  $I$ , можна визначити період накопичення коштів  $T$ :

$$T = \frac{I}{Пр \cdot k_{\text{нодам}} + A - \min}. \quad (9.13)$$

Припустімо, що протягом періоду  $T$  грошові потоки підприємства будуть анuitетом, потім можливі інвестиції  $I$ , і тільки після введення в експлуатацію нової техніки підприємство зможе отримувати додатковий прибуток  $\Delta Пр$  від використання активу, нараховувати амортизаційні відрахування  $A_i$ , а також почне вкладати  $r$  прибутку в розширення виробництва.

Маємо такий вираз для розрахунку дисконтованих грошових потоків у період накопичення коштів з метою інвестування:

$$ДГП_{1\dots T} = (Пр \cdot k_{\text{нодам}} + A) \cdot d_{анT}, \quad (9.14)$$

де  $d_{анT}$  — коефіцієнт дисконтування анuitету в році  $T$ .

Інвестувавши в придбання нового обладнання накопичені кошти, підприємство в період часу з  $T$  по  $n$  буде одержувати наступні дисконтовані грошові потоки:

$$\begin{aligned} ДГП_{T\dots n} = & \sum_{i=T+1}^n \left[ Пр(1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}} + A + \right. \\ & \left. + A_{\text{інв}} + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}} \right] \cdot d_i. \end{aligned} \quad (9.15)$$

Ураховуючи все вищевикладене, а також величини інвестицій  $I$  та ліквідаційної вартості  $K_{\text{лікв}}$  у році  $n$ , чистий грошовий потік під час вибору в якості джерела фінансування інвестицій власні кошти складе:

$$\begin{aligned} ЧГП_{\text{влас}} = & (Пр \cdot k_{\text{нодам}} + A) \cdot d_{анT} + \sum_{i=T+1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}} + \\ & + A + A_{\text{інв}} + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i - I \cdot d_{T+1} + K_{\text{лікв}} \cdot d_n. \end{aligned} \quad (9.16)$$

Можливі такі два варіанти придбання нової техніки в кредит:

а) сума боргу повертається рівними сумами, тобто річний платіж по кредиту складається з відсотків і частки основної суми кредиту. Даний варіант привабливий тим, що підприємству не потрібно накопичувати кошти на погашення основної суми боргу, і воно сплачує кредит рівними частками.

При першому варіанті чистий грошовий потік матиме такі складові:

$$\begin{aligned} ЧПП_{кредит} = \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодат} + A + A_{инв} - \% \cdot k_{нодат} - \\ - Kр_{част} + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодат}) \cdot d_i + K_{ликв} \cdot d_n; \end{aligned} \quad (9.17)$$

б) сума боргу повертається за наступною схемою: протягом усього терміну кредиту сплачуються відсотки, а основна сума боргу сплачується одразу наприкінці періоду. При такому варіанті основна сума боргу в розмірі вартості устаткування буде сплачена не в перший рік реалізації проекту (як у випадку із власними коштами) і не розподілена рівними частками протягом усього терміну, а буде погашена в останній рік експлуатації. Позитивом такого варіанта є те, що за цей час основна сума боргу піддається максимальному знеціненню з найбільшим значенням коефіцієнта дисконтування. При цьому підприємству вдасться накопичити кошти на повернення кредиту у більш короткий термін, враховуючи, що протягом перших кількох років воно буде одержувати додатковий прибуток, а потім його накопичувати.

Зупинимося докладніше на періоді накопичення коштів з метою погашення кредиту. З огляду на те, що погашення кредиту здійснюється в останньому році реалізації проекту, а саме в році  $n$ , підприємству необхідно почати накопичувати кошти в будь-якому році  $z$ . У цьому випадку грошовий потік року  $z$  стане ануїтетом на період з  $z$  по  $n$  і складе:

$$\begin{aligned} ГП_z = Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} + A + A_{инв} - \% \cdot k_{нодат} + \\ + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{нодат}. \end{aligned} \quad (9.18)$$

Реалізуючи другий варіант, чистий грошовий потік можна розрахувати за формулою:

$$\begin{aligned}
 & \text{ЧГП}_{\text{кредит}} = \\
 & = \sum_{i=1}^z (\text{Пр}(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{інв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
 & \quad + \Delta \text{Пр} \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i + \\
 & \quad + (\text{Пр} \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_i - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
 & \quad + \Delta \text{Пр} \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_{\text{ан } z \dots n} - \\
 & \quad - Kp \cdot d_n + K_{\text{лікв}} \cdot d_n.
 \end{aligned} \tag{9.19}$$

По-четверте, одержавши актив у операційну оренду, підприємство не здійснює інвестицій, як у попередніх випадках, і тому не має право на амортизацію, але одержує актив і додатковий прибуток від його використання у господарській діяльності. При цьому підприємство має додаткові витрати на оплату орендних платежів. У такому випадку формула розрахунку чистого грошового потоку за  $n$  років буде мати вигляд:

$$\begin{aligned}
 \text{ЧГП}_{\text{оренда}} & = \sum_{i=1}^n (\text{Пр}(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A - \\
 & - \text{ОП} \cdot k_{\text{нодам}} + \Delta \text{Пр} \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i.
 \end{aligned} \tag{9.20}$$

По-п'яте, придбавши актив у фінансовий лізинг, підприємство сплачує авансовий платіж під час одержання об'єкта фінансового лізингу. Потім протягом перших  $k$  років виплачує лізингові платежі, не маючи права на нарахування амортизації, проте дістаючи додатковий прибуток від використання активу в господарській діяльності. Далі в році  $k$  підприємство сплачує останній платіж і викупує актив. У період з  $k+1$  до  $n$  підприємство одержує право

на нарахування амортизації. При такому варіанті чистий грошовий потік складе:

$$\begin{aligned} \text{ЧГП}_{\text{лізинг}} = & -A\epsilon + \sum_{i=1}^k (\Pi p(1+R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{подат}} + A - \\ & - \text{ЛП} \cdot k_{\text{подат}} + \Delta \Pi p \cdot (1+R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{подат}}) \cdot d_i - \\ & - P_{\text{выкуп}} \cdot d_k + \sum_{i=k+1}^n (\Pi p(1+R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{подат}} + A + A_{\text{інв}} + \\ & + \Delta \Pi p \cdot (1+R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{подат}}) \cdot d_i + K_{\text{лікв}} \cdot d_n. \end{aligned} \quad (9.21)$$

Наведемо подібні доданки:

$$\begin{aligned} \text{ЧГП}_{\text{лізинг}} = & -A\epsilon + \sum_{i=1}^n (\Pi p(1+R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{подат}} + A + \\ & + \Delta \Pi p \cdot (1+R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{подат}}) \cdot d_i - \\ & - \text{ЛП} \cdot k_{\text{подат}} \cdot d_{\text{ан } 1 \dots k} - P_{\text{выкуп}} \cdot d_{k+1} + A_{\text{інв}} d_{\text{ан } k+1 \dots n} + K_{\text{лікв}} \cdot d_n. \end{aligned} \quad (9.22)$$

Таким чином, визначено формули розрахунків чистих грошових потоків у результаті використання будь-якого із розглянутих джерел фінансування інвестицій, а також при здійсненні діяльності без змін. Наступний етап вибору економічно ефективного джерела фінансування полягає у визначенні порівняльної ефективності варіантів фінансування інвестицій як різниці між чистим грошовим потоком відповідного варіанта фінансування і чистим грошовим потоком при здійсненні діяльності без змін.

Якщо власні кошти обираються як джерело фінансування інвестицій, то порівняльна ефективність складе:

$$Eф_{\text{влас}} = \text{ЧГП}_{\text{влас}} - \text{ЧГП}_{\text{баз}}. \quad (9.23)$$

Підставивши виведені вище вирази (13) і (9) для  $\text{ЧГП}_{\text{влас}}$  і  $\text{ЧГП}_{\text{баз}}$  у формулу (20), одержимо:

$$\begin{aligned}
E\phi_{влас} &= ЧГП_{влас} - ЧГП_{баз} = (Пр \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_{анТ} + \\
&+ \sum_{i=T+1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{нодам} + A + A_{инв} + \\
&+ \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{нодам}) \cdot d_i - I \cdot d_T + K_{лікв} \cdot d_n - \quad (9.24) \\
&- \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_i.
\end{aligned}$$

З метою подальших перетворень запишемо першу складову  $(Пр \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_{анТ}$  виразу (21) через звичайний коефіцієнт дисконтування, одержимо  $\sum_{i=1}^T (Пр \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_i$ ; а останній вираз

$\sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_i$  розіб'ємо на дві суми:

$$\begin{aligned}
&\sum_{i=1}^T (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_i, \\
&\sum_{i=T+1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_i.
\end{aligned}$$

Підставимо зазначені результати у вираз (9.24), одержимо:

$$\begin{aligned}
E\phi_{влас} &= \sum_{i=1}^T (Пр \cdot k_{нодам} + A - Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} - A) \cdot d_i + \\
&+ \sum_{i=T+1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{нодам} + A + A_{инв} - \\
&- Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} - A + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{нодам}) \cdot d_i - \quad (25) \\
&- I \cdot d_{T+1} + K_{лікв} \cdot d_n.
\end{aligned}$$

Наведемо подібні доданки та одержимо вираз для розрахунку порівняльної ефективності використання власних коштів як джерела фінансування інвестицій порівняно з діяльністю без змін:

$$\begin{aligned}
 E\phi_{\text{влас}} &= \sum_{i=1}^T (Пр(1 - (1 + R \cdot r)^{i-1}) \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i + \\
 &+ \sum_{i=T+1}^n (A_{\text{инв}} + Пр(1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}} - \\
 &- Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + \\
 &+ \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i + K_{\text{лікв}} \cdot d_n.
 \end{aligned} \tag{9.26}$$

Аналогічно при виборі позикових коштів як джерела фінансування інвестицій порівняльна ефективність складатиме:

$$E\phi_{\text{кредит}} = ЧГП_{\text{кредит}} - ЧГП_{\text{баз}}. \tag{9.27}$$

Якщо кредит повертається рівними сумами, що включають сплату відсотків і частку основної суми боргу, то формула розрахунку ефективності виглядатиме:

$$\begin{aligned}
 E\phi_{\text{кредит}} &= ЧГП_{\text{кредит}} - ЧГП_{\text{баз}} = \\
 &= \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{инв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} - \\
 &- Кр_{\text{част}} + \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i + \\
 &+ K_{\text{лікв}} \cdot d_n - \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A) \cdot d_i.
 \end{aligned} \tag{9.28}$$

Запишемо весь вираз під єдиним знаком суми, наведемо подібні доданки та одержимо остаточний вираз для розрахунку ефективності під час залучення кредитних коштів на умовах погашення боргу рівними платежами:

$$\begin{aligned}
 E\phi_{\text{кредит}} &= \sum_{i=1}^n (A_i - \% \cdot k_{\text{нодам}} - Кр_{\text{част}} + \\
 &+ \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i + K_{\text{лікв}} \cdot d_n.
 \end{aligned} \tag{9.30}$$

Якщо ж умови кредитного договору такі, що протягом усього терміну підприємство сплачує тільки відсотки за користування кредитом, а основна сума боргу повертається в повному обсязі наприкінці терміну, то вираз для розрахунку ефективності фінансування інвестицій позиковими ресурсами за таких умов набуде вигляду:

$$\begin{aligned}
 E\phi_{\text{кредит}} &= ЧГП_{\text{кредит}} - ЧГП_{\text{баз}} = \\
 &= \sum_{i=1}^z (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{інв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
 &\quad \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i + \\
 &\quad + (Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{інв}} - \\
 &\quad - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_{\text{ан } z \dots n} - \\
 &- Kp \cdot d_n + K_{\text{лікв}} \cdot d_n - \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A) \cdot d_i.
 \end{aligned} \tag{9.31}$$

Перетворимо вираз (9.31) у такий спосіб. Насамперед, доданок

$$\begin{aligned}
 &(Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{інв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
 &\quad + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нал}}) \cdot d_{\text{анн } z \dots n}
 \end{aligned}$$

запишемо із застосуванням традиційного коефіцієнта дисконтування, тобто в такому вигляді:

$$\begin{aligned}
 &\sum_{i=z+1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{інв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
 &\quad + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i.
 \end{aligned}$$

У виразі  $-Kp \cdot d_n + K_{\text{лікв}} \cdot d_n$  винесемо загальний множник  $d_n$  за дужки, одержимо  $-(Kp - K_{\text{лікв}}) \cdot d_n$ .

Тоді загальна формула розрахунку ефективності виглядатиме:

$$\begin{aligned}
E\phi_{\text{кредит}} &= \sum_{i=1}^z (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{инв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
&+ \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} - (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} - A) \cdot d_i + \\
&\quad + \sum_{i=z+1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{инв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
&+ \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} - Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} - A) \cdot d_i - \\
&\quad - (Кр - K_{\text{ликв}}) \cdot d_n.
\end{aligned} \tag{9.32}$$

Виконавши нескладні математичні перетворення, одержимо остаточний вираз для розрахунку ефективності під час залучення кредитних коштів на умовах погашення основної суми боргу наприкінці терміну:

$$\begin{aligned}
E\phi_{\text{кредит}} &= \sum_{i=1}^z (A_{\text{инв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
&+ \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i + \\
&\quad + \sum_{i=z+1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A_{\text{инв}} - \% \cdot k_{\text{нодам}} + \\
&+ \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодам}} - Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i - \\
&\quad - (Кр - K_{\text{ликв}}) \cdot d_n.
\end{aligned} \tag{9.33}$$

Очевидно, при одержанні активу в операційну оренду ефективність складе:

$$E\phi_{\text{оренда}} = ЧГП_{\text{оренда}} - ЧГП_{\text{баз}}. \tag{9.34}$$

Підставимо у формулу (9.32) вираз для розрахунку  $ЧГП_{\text{оренда}}$  (9.20) і  $ЧГП_{\text{баз}}$  (9.12):



$$\begin{aligned}
E\phi_{оренда} = & \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A - ОП \cdot k_{нодам} + \\
& + \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам}) \cdot d_i - \\
& - \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_i.
\end{aligned} \tag{9.35}$$

Запишемо всі доданки під одним знаком суми:

$$\begin{aligned}
E\phi_{оренда} = & \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A - \\
& - ОП \cdot k_{нодам} + \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} - \\
& - Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} - A) \cdot d_i.
\end{aligned} \tag{9.36}$$

Наведемо подібні доданки, тоді формула розрахунку ефективності під час одержання активу в операційну оренду буде мати вигляд:

$$E\phi_{оренда} = \sum_{i=1}^n (-ОП \cdot k_{нодам} + \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам}) \cdot d_i. \tag{9.37}$$

Аналогічно при придбанні нової техніки у фінансовий лізинг ефективність складе:

$$E\phi_{лізинг} = ЧГП_{лізинг} - ЧГП_{баз}. \tag{9.38}$$

Розпишемо вираз (9.38):

$$\begin{aligned}
E\phi_{лізинг} = & -Ав + \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A + \\
& + \DeltaПр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам}) \cdot d_i - \\
& - ЛП \cdot k_{нодам} \cdot d_{ан 1...k} - P_{вукун} \cdot d_{k+1} + A_{инв} d_{ан k+1...n} + \\
& + K_{лікв} \cdot d_n - \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодам} + A) \cdot d_i.
\end{aligned} \tag{9.39}$$

Наведемо подібні доданки і виведемо остаточну формулу для розрахунку ефективності під час вибору фінансового лізингу як джерела фінансування інвестицій:

$$\begin{aligned}
 Eф_{\text{лізинг}} = & -A_в + \sum_{i=1}^n (\Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{подат}}) \cdot d_i - \\
 & - ЛП \cdot k_{\text{подат}} \cdot d_{\text{ан } 1 \dots k} - P_{\text{вкуп}} \cdot d_{k+1} + \\
 & + A_{\text{інв}} d_{\text{ан } k+1 \dots n} + K_{\text{лікв}} \cdot d_n.
 \end{aligned} \tag{9.40}$$

Розрахувавши порівняльну ефективність здійснення кожного варіанта фінансування інвестицій у порівнянні з діяльністю без змін, легко визначити найбільш ефективний варіант фінансування. У цьому розділі роботи запропонований один зі способів розрахунку такої ефективності – в якості бази для порівняння використовувався чистий грошовий потік від діяльності без змін. Однак можливим є також і інший варіант розрахунку ефективності: можна в якості бази обрати ЧПП кожне з названих джерел фінансування.

Для ілюстрації викладеної методики наведемо умовний приклад.

Підприємство вирішує розширити парк устаткування і придбати додаткову техніку. Фактична рентабельність діяльності становить 15%, а частка прибутку, що реінвестується в розширення виробництва, становить 0,30. Оподатковуваний прибуток підприємства в базовому році становить 56,0 тис. грн, річна амортизація діючих основних засобів у цілому по підприємству – 64,0 тис. грн. Ставка податку на прибуток становить 25%, ставка дисконту – 11%.

Вартість нової техніки становить 175,0 тис. грн. Термін експлуатації – 9 років. Амортизація нараховується прямолінійним методом протягом усього терміну експлуатації, ліквідаційна вартість наприкінці терміну експлуатації дорівнює нулю. За оцінками фахівців, очікуваний приріст оподаткованого прибутку в результаті експлуатації нової техніки становить 21,0 тис. грн.

Відсоток за користування кредитом у банку, де обслуговується підприємство, становить 13% річних. Річні орендні платежі у випадку одержання активів в оренду – 28,3 тис. грн. У підприємства є можливість взяти устаткування у фінансовий лізинг на таких умовах: аванс під час одержання об'єкта фінансового лізингу

– 14,0 тис. грн, щорічний лізинговий платіж – 29,1 тис. грн, сума викупу об'єкта фінансового лізингу – 36,0 тис. грн.

Потрібно визначити, чи має сенс підприємству купувати нову техніку, і якщо так, то яке джерело фінансування при цьому вибрати.

Поставлене завдання можна вирішити двома шляхами. Якщо у підприємства є необхідність тільки визначити найбільш ефективний проект, то можна просто підставити вихідні дані у формули розрахунку порівняльної ефективності (9.25), (9.29), (9.32), (9.36), (9.40). Якщо ж підприємству потрібна більш розгорнута інформація, і необхідно не тільки визначити найбільш ефективний проект, а також і розрахувати чисті грошові потоки за кожним варіантом, то можна скористатися відповідними виразами для розрахунку ЧГП – (9.16), (9.17), (9.19), (9.21), (9.22), а потім визначити порівняльну ефективність по детальніших формулах (9.23), (9.27), (9.33), (9.37).

Підемо іншим шляхом: спочатку розрахуємо чисті грошові потоки по кожному з варіантів фінансування інвестицій.

Визначимо чистий грошовий потік діяльності без змін:

$$\begin{aligned} \text{ЧГП}_{\text{баз}} &= \sum_{i=1}^n (\Pi p(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{норм}} + A) \cdot d_i = \\ &= \sum_{i=1}^9 (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,3)^{i-1} \cdot 0,75 + 64000,0) \cdot d_i. \end{aligned}$$

Записавши зазначений вираз у розгорнутому вигляді, одержимо:

$$\begin{aligned} \text{ЧГП}_{\text{баз}} &= (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{1-1} \cdot 0,75 + 64000,0) \cdot 1,00000 + \\ &+ (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{2-1} \cdot 0,75 + 64000,0) \cdot 0,90090 + \dots + \\ &+ (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{9-1} \cdot 0,43393) = 693906,4 \text{ грн}. \end{aligned}$$

Таким чином, якщо не вживати ніяких заходів, а продовжувати діяльність у звичному режимі, чистий грошовий потік за дев'ять років складе 693 906,4 грн. Ця сума надалі буде служити орієнтиром і критерієм, чи варто взагалі ухвалювати рішення про інвестування.

Ухвалюючи рішення про інвестування власних коштів у придбання активів, насамперед необхідно розрахувати період часу  $T$ , потрібний підприємству для накопичення зазначеної суми:

$$T = \frac{I}{Pr \cdot k_{\text{нодам}} + A - \min} = \frac{175800,0}{56000,0 \cdot 0,75 + 64000,0} \approx 2 \text{ роки.}$$

Отже, перші два роки підприємство не буде вкладати гроші в розширення обсягів діяльності.

Ураховуючи, що вартість устаткування становить 175,0 тис. грн, метод амортизації – прямолінійний, а термін корисного використання – 9 років, річна сума амортизації становитиме 19 533,3 грн.

Слід також пам'ятати, що розрахунковий період становить 9 років, а підприємство придбаває устаткування тільки на третій рік, тому на кінець дев'ятого року його ліквідаційна вартість складе 39 066,67 грн.

Розрахуємо ЧГП:

$$\begin{aligned} \text{ЧГП}_{\text{влас}} &= (Pr \cdot k_{\text{нодам}} + A) \cdot d_{\text{ан}T} + \\ &+ \sum_{i=T+1}^n (Pr(1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}} + A + A_{\text{інв}} + \\ &+ \Delta Pr \cdot (1 + R \cdot r)^{i-T} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i - I \cdot d_{T+1} + K_{\text{лікв}} \cdot d_n = \\ &= (56000,0 \cdot 0,75 + 64000,0) \cdot 1,90090 + \\ &+ \sum_{i=2+1}^9 (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-2} \cdot 0,75 + 64000,0 + \\ &+ 19533,3 + 21000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-2} \cdot 0,75) \cdot d_i - \\ &- 175000,0 \cdot 0,81162 + 39066,67 \cdot 0,43392 = 717\,982,9 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Таким чином, чистий грошовий потік при придбанні нової техніки на власні кошти становить 717 982,9 грн, що економічно вигідніше порівняно з діяльністю без змін.

У випадку придбання техніки в кредит основна сума боргу складе 175,0 тис. грн. Довгостроковий кредит видається на 9 років. З огляду на те, що відсотки за користування кредитом становлять 14% річних, щорічна сума відсотків буде дорівнювати 22 854,0 грн. Нагадаємо, що можливі два види умов кредитування. При першому варіанті кредит повертається рівними платежами. У цьому випадку річний платіж буде дорівнювати відсоткам за користування кредитом плюс одна дев'ята частина основної суми боргу, тобто 19 533,3 грн.

За таких умов ЧПП складе:

$$\begin{aligned} \text{ЧПП}_{\text{кредит}} &= \sum_{i=1}^n (\text{Пп}(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодат}} + A + A_{\text{інв}} - \% \cdot k_{\text{нал}} - \\ &- Kp_{\text{част}} + \Delta\text{Пп} \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодат}}) \cdot d_i + K_{\text{лікв}} \cdot d_n = \\ &= \sum_{i=1}^9 (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75 + 64000,0 + \\ &+ 19533,3 - 22854,0 \cdot 0,75 - 19533,3 + \\ &+ 21000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75) \cdot d_i + 0 = 701\,266,7 \text{ грн.} \end{aligned}$$

В іншому випадку щорічно сплачуються тільки відсотки за користування кредитом, основна ж сума боргу, так зване тіло кредиту, повертається наприкінці дев'ятого року. Ураховуючи прогнозовані грошові потоки, підприємство має накопичувати кошти для повернення основної суми кредиту протягом останніх двох років, тобто 8-го й 9-го року.

За таких умов кредитування ЧПП складе:

$$\begin{aligned} \text{ЧПП}_{\text{кредит}} &= \sum_{i=1}^z (\text{Пп}(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодат}} + A + A_{\text{інв}} - \% \cdot k_{\text{нодат}} + \\ &\Delta\text{Пп} \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодат}}) \cdot d_i + (\text{Пп} \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодат}} + A + \\ &+ A_{\text{інв}} - \% \cdot k_{\text{нодат}} + \Delta\text{Пп} \cdot (1 + R \cdot r)^{z-1} \cdot k_{\text{нодат}}) \cdot d_{\text{анз...n}} - \\ &- Kp \cdot d_n + K_{\text{лікв}} \cdot d_n = \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&= \sum_{i=1}^8 56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75 + 64000,0 + 19533,3 - \\
&\quad - 22854,0 \cdot 0,75 + 21000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75) \cdot d_i + \\
&\quad + (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{8-1} \cdot 0,75 + 64000,0 + 19533,3 - \\
&\quad - 22854,0 \cdot 0,75 + 21000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{8-1} \cdot 0,75) \cdot 0,91559 - \\
&\quad - 175800,0 \cdot 0,43393 + 0 = 743\,502,1 \text{ грн.}
\end{aligned}$$

Таким чином, обидва варіанти фінансування інвестицій позиковим капіталом більш ефективні, ніж продовження діяльності без змін. При цьому, отримані результати переконливо свідчать про те, що ефективність одного й того ж джерела фінансування значною мірою може варіювати залежно від умов фінансування, що не є вартісними. Очевидно, що при однакових витратах 381 486,0 грн (відсотки за весь період – 205 686,0 грн і основна сума боргу – 175,0 тис. грн) у першому випадку варто віддати перевагу фінансуванню інвестицій за рахунок власних коштів, а в іншому випадку – за рахунок кредитних. Треба зазначити, що в цьому випадку ефективність переважно залежить від ставки дисконту – наскільки встигне знецінитися основна сума боргу під час її погашення наприкінці терміну в повному обсязі.

При одержанні активів в операційну оренду чистий грошовий потік складе:

$$\begin{aligned}
ЧГП_{оренда} &= \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодат} + A - \\
&\quad - ОП \cdot k_{нодат} + \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{нодат}) \cdot d_i = \\
&= \sum_{i=1}^n (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75 + 64000,0 - \\
&\quad - 28300,0 \cdot 0,75 + 21\,000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75) \cdot d_i = \\
&= 676\,162,9 \text{ грн.}
\end{aligned}$$

Очевидно, що, обираючи операційну оренду, проект потрібно відхилити, оскільки здійснювати діяльність без змін економічно доцільніше. Може здатися, що це було зрозумілим відразу, оскільки річний приріст прибутку в результаті експлуатації нового обладнання менший за орендну плату за його використання. Однак тут необхідно враховувати той факт, що підприємство щорічно розширює виробництво і реінвестує прибуток з певною нормою рентабельності. На певному етапі одержуваний у результаті експлуатації устаткування річний приріст прибутку з урахуванням реінвестицій перевищить суму орендних платежів. Тому в кожному випадку необхідно розраховувати чисті грошові потоки.

При фінансовому лізингу викуп устаткування відбудеться на 7-му році експлуатації, оскільки умова викупу – досягнення залишкової вартості об'єкта 40% від первісної вартості об'єкта фінансового лізингу. Отже, чистий грошовий потік під час вибору фінансового лізингу як джерела фінансування інвестицій складе:

$$\begin{aligned}
 ЧГП_{\text{лізинг}} &= -A_0 + \sum_{i=1}^n (Пр(1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}} + A + \\
 &+ \Delta Пр \cdot (1 + R \cdot r)^{i-1} \cdot k_{\text{нодам}}) \cdot d_i - ЛП \cdot k_{\text{нодам}} \cdot d_{\text{ан}1\dots k} - \\
 &- P_{\text{викуп}} \cdot d_{k+1} + A_{\text{інв}} d_{\text{ан}k+1\dots n} + K_{\text{лікв}} \cdot d_n = \\
 &= -14000,0 + \sum_{i=1}^9 (56000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75 + 64000,0 + \\
 &+ 21000,0 \cdot (1 + 0,15 \cdot 0,30)^{i-1} \cdot 0,75) \cdot d_i - 29100,0 \cdot 0,75 \cdot 4,69590 - \\
 &- 36000,0 \cdot 0,53464 + 19533,3 \cdot 1,45023 + 0 = 665\,044,43 \text{ грн.}
 \end{aligned}$$

Таким чином, чистий грошовий потік під час придбання нової техніки в лізинг становить 665 044,43 грн, що нижче за чистий грошовий потік при здійсненні діяльності без змін. Відповідно, за таких умов фінансування від придбання нової техніки доцільно відмовитися.

Дані про чисті грошові потоки при кожному варіанті фінансування, а також розрахунок порівняльної ефективності зведено в табл. 9.7.

Таблиця 9.7

**Розрахунок порівняльної ефективності  
під час вибору варіантів фінансування**

Джерело фінансування інвестицій	Загальні витрати	Чистий грошовий потік	Розрахунок порівняльної ефективності	Порівняльна ефективність
Діяльність без змін	–	693 906,4	–	–
Власні кошти	–1 75 800,0	717 982,9	$E\phi_{влас} = ЧПП_{влас} - ЧПП_{баз}$	24 076,5
Позикові кошти – умова повернення кредиту: рівними платежами	–3 81 486,0	701 266,7	$E\phi_{кредит} = ЧПП_{кредит} - ЧПП_{баз}$	7 360,3
Позикові кошти наприкінці періоду	–3 81 486,0	743 502,1	$E\phi_{кредит} = ЧПП_{кредит} - ЧПП_{баз}$	49595,7
Операційна оренда	–254 700,0	676 162,9	$E\phi_{оренда} = ЧПП_{оренда} - ЧПП_{баз}$	–17 743,5
Фінансовий лізинг	–224 600,0	665 044,4	$E\phi_{лізинг} = ЧПП_{лізинг} - ЧПП_{баз}$	–28 861,9

Таким чином, за результатами виконаних розрахунків можна зробити такий висновок: незважаючи на те, що загальні витрати є максимальними, економічно найефективнішою є купівля нового обладнання в кредит за умови повернення основної суми кредиту наприкінці терміну. Найменш ефективним є придбання нової техніки у фінансовий лізинг.

**Список літератури**

1. Афанасьев Н. В. Оценка эффективности организационно-технических мероприятий : учеб. пособие / Н. В. Афанасьев, В. И. Рудыка, Л. И. Телишевская . – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2003. – 286 с.
2. Бабяк Н. Д. Амортизаційне фінансування розширеного відтворення в моделі LRE / Н. Д. Бабяк // Вісник СумДУ. – 2002. – № 10 (43) . – С. 179–187.
3. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Бе-



ренс, П. М. Хавранек : [пер. с англ, перераб. и доп.]. — М. : АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. — 528 с.

4. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт : [пер. с англ. под ред. Л. П. Белых]. — М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 631 с.

5. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк — К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. — 480 с.

6. Бондаренко В. Малый и средний бизнес в крупнейших городах мира / В. Бондаренко // Бизнес для всех. — 1999. — № 2. — С. 15—22.

7. Жуков В. В. Проектне фінансування : навч. посібн. для самост. вивчення дисципліни / В. В. Жуков. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. — 202 с.

8. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16.12.97 р. № 723/97-ВР станом на лютий 2007 р. // Ліга: Еліт [Електронний ресурс]: Комп'ютер-правова система / Всеукр. мережа розповсюдження правової інформ. — [Електрон. прогр.]. — Версія 7.7.3. — К., 2006. — Загол. з керіvn. для користувача. — Щоден. оновлення.

9. Козоріз М. А. Шляхи зниження податкового тиску на підприємницьку діяльність / М. А. Козоріз // Соціально-економічні дослідження в перехідний період : зб. наук. праць. — Львів : ІРД НАНУ, 2001. — Вип. XXIV. — С. 47—54.

10. Крылов Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия : учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. — [2-е изд., перераб. и доп.] — М. : Финансы и статистика, 2003. — 608 с.

11. Кузнецов А. С. Планирование и организация технического развития / А. С. Кузнецов. — М. : Машиностроение, 1988. — 96 с.

12. Курников И. П. Эффективность технического перевооружения производства / И. П. Курников. — К. : Высш. шк., 1983. — 104 с.

13. Методические рекомендации по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. — 1988. — № 7. — С. 10—20.

14. Муравьев А. И. Планирование технического развития объединения / А. И. Муравьев — М. : Экономика, 1986. — 64 с.

15. Панасюк Б. Я. Прогнозування та регулювання розвитку економіки / Б. Я. Панасюк — К. : РПО «Поліграфкнига», 1998. — 304 с.

16. Пелихов Е. Ф. Экономическая эффективность инноваций / Е. Ф. Пелихов. — Харьков : Изд-во НУА, 2005. — 167 с.

17. Пелихов Е. Ф. Оценка экономической эффективности логистических решений / Е. Ф. Пелихов // Логистика: проблемы и решения. — 2005. — № 1. — С. 90—97.

18. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем / [2-е изд., доп. и перераб. ; под ред. А. В. Кириченко]. — СПб. : Питер, 2004. — 506 с.

19. П(с)БО 2 «Баланс» : наказ МФУ 31.03.99 р. № 87 станом на лютий 2007 р. // Ліга: Еліт [Електронний ресурс]: Комп'ютер.-правова система / Всеукр. мережа розповсюдження правової інформ. — [Електрон. прогр.]. — Версія 7.7.3. — К., 2006.— Загол. з керівн. для користувача. — Щоден. оновлення.

20. П(с)БО 7 «Основні засоби» : наказ МФУ 27.04.00 р. № 92 станом на лютий 2007 р. // Ліга: Еліт [Електронний ресурс]: Комп'ютер.-правова система / Всеукр. мережа розповсюдження правової інформ. — [Електрон. прогр.]. — Версія 7.7.3. — К., 2006.— Загол. з керівн. для користувача. — Щоден. оновлення.

21. П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати» : наказ МФУ 31.03.99 р. № 87 станом на лютий 2007 р. // Ліга: Еліт [Електронний ресурс]: Комп'ютер.-правова система / Всеукр. мережа розповсюдження правової інформ. — [Електрон. прогр.]. — Версія 7.7.3. — К., 2006. — Загол. з керівн. для користувача. — Щоден. оновлення.

22. П(с)БО 14 «Оренда» : наказ МФУ 27.07.00 р. № 181 станом на лютий 2007 р. // Ліга: Еліт [Електронний ресурс]: Комп'ютер.-правова система / Всеукр. мережа розповсюдження правової інформ. — [Електрон. прогр.]. — Версія 7.7.3. — К., 2006. — Загол. з керівн. для користувача. — Щоден. оновлення.

23. Старик Д. Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов : учеб. пособие / Д. Э. Старик. — М. : ЗАО «Финстатинформ», 2001. — 131 с.

24. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учеб. / Р. А. Фатхутдинов: [2-е изд.]. — М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. — 624 с.

25. Цивільний кодекс України: 16.01.03 р. № 435-IV станом на лютий 2007 р. // Ліга: Еліт [Електронний ресурс]: Комп'ютер.-правова система / Всеукр. мережа розповсюдження правової інформ. — [Електрон. прогр.]. — Версія 7.7.3. — К., 2006.— Загол. з керівн. для користувача. — Щоден. оновлення.

26. Черняк В. З. Экономика: задачи и тесты : пособие для студ. высш. и средн. учеб. заведений / В. З. Черняк. — М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. — 160 с.

## **РОЗДІЛ 10. ВАРТІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

### **10.1. Основні характеристики конкурентоспроможності суб'єктів господарювання як економічної категорії**

Особливістю теорії конкурентоспроможності (КС) є те, що вона сформувалася не в класичних роботах, а в прикладних розробках, присвячених конкретній проблемі у сфері КС. Виділення проблеми КС як окремого предмета дослідження є тенденцією останнього часу, до цього конкурентоспроможність розглядалась переважно під час вивчення питань сфери маркетингу і стратегічного управління, тому що дослідження конкуренції спирається на вивчення ринку та є основою для визначення стратегії розвитку.

Сьогодні поняття КС підприємства є широковживаним і одночасно багатозначним. Наявність різних підходів до розуміння КС зумовлена, перш за все, тим, що категорію і показники рівня КС вивчають різні економічні науки, і кожна з них пропонує свої визначення КС, методи її оцінювання і шляхи підвищення. У найбільш загальному розумінні конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність протистояти конкурентам та перемагати їх. В економічній літературі розглядається значна кількість визначень КС підприємства, деякі з них унаочнено в табл. 10.1. Зазначимо, що багато авторів використовують терміни «компанія», «фірма», «організація» тощо, але це не змінює об'єкт дослідження КС, тому тут і далі буде використовуватися виключно термін «підприємство» як такий, що вживається найчастіше і відповідає національному законодавству.

Таблиця 10.1

## Основні визначення конкурентоспроможності підприємства

Автор	Визначення	Посилання
Р. Фатхутдінов	КС підприємств – це їх реальна і потенційна можливість в існуючих умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за своїми ціновими та неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів.	[47, с. 23]
О. Млотов	КС підприємства – відносна перевага відносно інших підприємств даної галузі всередині національної економіки та за її межами.	[28]
К. Щиборщ	КС підприємства – поточний стан підприємства на ринку (в першу чергу, – частка ринку, що воно займає) та тенденції до його зміни.	[49, с. 21]
І. Зулкарнаєв, Л. Ільясова	КС підприємства – це його здатність займати певну частку ринку продукції та здатність збільшувати цю частку.	[16]
Х. Фасхієв	КС підприємств – це їх реальна і потенційна здатність розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби.	[45, с. 53]
В. Павлова	КС підприємства – це величина відвойованого обсягу платоспроможного попиту споживачів на певному сегменті ринку.	[33, с. 41]
В. Дикань	КС підприємства характеризує динамічний процес специфічних відносин між виробниками однакової або аналогічної продукції, що визначається КС товару (товарної маси) та ефективністю виробництва й управління.	[12, с. 42]
Т. Прахова	КС характеризуються підприємства, що ефективно функціонують і надають споживачу конкурентоспроможні товари та послуги.	[35]
М. Єрмолов	КС підприємства – це відносна характеристика, що відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від виробника-конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.	[18, с. 233]

І. Герчікова	КС підприємства характеризується комплексом показників, які визначають становище останнього на відповідному ринку. Цей комплекс містить як характеристики КС і конкретних товарів, так і чинники, які формують економічні умови виробництва та збуту товарів підприємства в цілому.	[9, с. 47]
М. Єрмолов	Відносна характеристика, що відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами та послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю своєї діяльності.	[22, с. 232]
Ю. Іванов	Система, що складається із безперервної взаємодії чинників і характеризує рівень реалізації потенційних можливостей підприємства щодо набуття та утримання протягом досить довгого проміжку часу конкурентних переваг.	[22, с. 41–42]
І. Булеєв	Можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.	[22, с. 78]

Усі ці трактування доповнюють одне одне, тому що кожен з авторів розглядає дане поняття під власним кутом зору. Узагальнення цих визначень дозволяє виокремити такі суттєві характеристики КС підприємства, як економічної категорії:

- 1) порівняльний характер (відносно оцінювання);
- 2) короткострокові та довгострокові складові;
- 3) залежність від КС товару;
- 4) залежність від ефективності роботи підприємства.

Порівняльний характер дослідження та оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, на який вказують Р. Фатхутдінов [47, с. 23] та О. Млотов [28], впливає з названого вище загального розуміння цього поняття: КС може бути визначена тільки під час порівняння з конкурентами. Суттєвим є також те, що результат оцінювання буде справедливий тільки в умовах конкретного ринку в конкретний проміжок часу, тому що ринкова ситуація

постійно змінюється. Короткострокові та довгострокові складові виявляються в тому, що конкурентоспроможність охоплює як поточне становище підприємства на ринку, так і перспективи його зміни. На цьому, зокрема, наголошує К. Щиборщ [49, с. 21]. Зв'язок КС товару та КС підприємства є загально визнаним фактом, хоча різні автори приділяють більшу чи меншу увагу ролі КС товару у формуванні КС підприємства. На те, що КС товару є першоосновою КС підприємства, вказують Х. Фасхiev [46, с. 25], В. Павлова [33, с. 41] та інші автори [35]. Твердження про залежність КС підприємства від ефективності його роботи висловлюється як у прикладних роботах (К. Щиборщ [49, с. 21], В. Дикань [12, с. 42], Р. Фатхутдінов [47, с. 23], Т. Прахова [35], роботі колективу авторів під керівництвом Ю. Савінова [18, с. 232]), так і в працях, що складають теоретичну основу дослідження КС (М. Портер [52, с. 31], І. Ансофф [1, с. 98–101]).

Резюмуючи наведені підходи до сутнісних характеристик поняття КС підприємства, пропонуємо таке визначення: конкурентоспроможність підприємства – це його здатність у поточному періоді та в довгостроковій перспективі забезпечувати більш високу, порівняно з конкурентами, ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарів. Схематично запропоноване визначення унаочнене на рис. 10.1.

Поняття конкурентоспроможності підприємства займає важливе місце в системі категорій теорії конкурентоспроможності, воно безпосередньо пов'язане з такими поняттями, як конкурентоспроможність товару і конкурентоспроможність країни, конкурентна перевага, потенціал підприємства тощо. Тому для більш глибокого розуміння сутності конкурентоспроможності підприємства необхідно визначити взаємозв'язок та взаємозалежність цих понять (табл. 10.2).

Первинною ланкою системи конкурентоспроможності є КС товару. У багатьох публікаціях наголошується, що в теорії конкурентоспроможності базовим поняттям є КС товарів, а КС інших об'єктів є похідною. Це можна пояснити тим, що саме товар надходить на ринок, саме його обирає покупець і тим самим свідомо чи несвідомо впливає на рівень КС підприємства, що виготовляє цей товар, та країни, де розташоване підприємство.

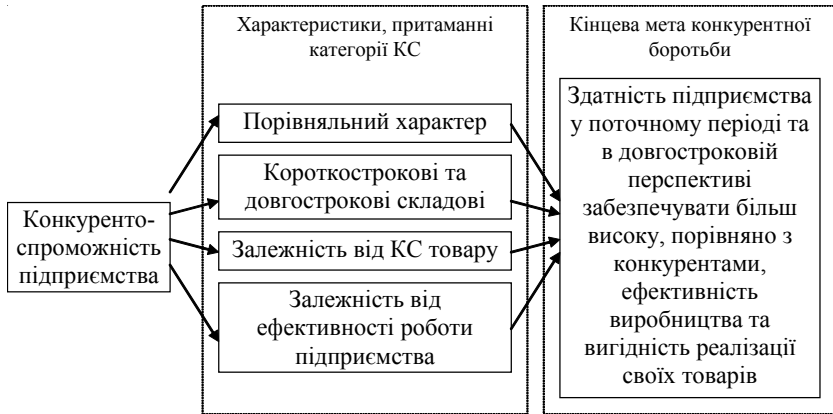


Рис. 10.1. Поняття КС підприємства, що пропонується, та його характеристики

Основою вибору товару раціональним споживачем є оптимальне співвідношення ціни та якості товару, хоча конкретні методи оцінювання рівня КС різних товарів можуть суттєво відрізнятися. Це пов'язане з тим, що, окрім КС товару, існує також КС робіт та послуг, а самі товари підрозділяються щонайменше на дві групи: ті, що мають технічний рівень (устаткування, машини та механізми), та ті, що такого не мають (продукти харчування, одяг та взуття). Але в цілому КС товарів, робіт та послуг визначається сукупністю характеристик продукту, які відрізняють його від продуктів-аналогів за рівнем задоволення потреб споживача, витрат на його купівлю і подальше використання, та в підсумку сприяють його успішній реалізації [9, с. 18].

КС економіки країни формується за рахунок КС її підприємств і також виявляється на ринку через КС товарів – цієї точки зору дотримуються як українські науковці (колектив авторів під керівництвом Я. Жаліло [21]), так і зарубіжні спеціалісти (відомий теоретик і практик конкурентоспроможності М. Портер [52, с. 29]).

Досить часто рівень КС країни розглядається як частка ринку, яку її товари займають на міжнародному ринку. Але такий підхід критикують експерти Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), на якому щорічно оприлюднюється Звіт про

Таблиця 10.2

**Характеристика взаємозв'язку основних категорій теорії  
конкурентоспроможності**

	КС товару	КС країни	Конкурентна перевага	Потенціал підприємства
КС підприємства	КС підприємства формується за рахунок КС його товарів та ефективного менеджменту. При досягненні високого рівня КС підприємство має більше можливостей для підтримання та підвищення рівня КС товару	КС країни формується за рахунок КС її підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Зворотній вплив дуже незначний	Маючи конкурентні переваги, можна підвищувати рівень КС. КС є засобом підтримки та нарощування конкурентних переваг	Потенціал є основою підвищення рівня КС підприємства, а набутий рівень КС – запорукою збереження і розвитку потенціалу підприємства
КС товару		КС товару впливає на КС країни через КС підприємства. Зворотній вплив дуже незначний		Потенціал підприємства впливає на рівень КС товару і країни тільки у випадку його реалізації в певному рівні КС підприємства
КС країни				
Конкурентна перевага				



світову конкурентоспроможність (Global Competitiveness Report) – найавторитетніше дослідження в цій сфері. У звіті наголошується, що КС країни визначається набором чинників, що визначають рівень продуктивності використання ресурсів країни [52, с. 3]. Знак рівності, що фактично ставиться між конкурентоспроможністю та продуктивністю, пояснюється тим, що зростання останньої спричиняє зростання віддачі від інвестицій, а воно, у свою чергу, – зростання економіки в цілому. Таким чином, конкурентоспроможною буде та економіка, яка демонструє більш стрімке зростання в середньо- та довгостроковій перспективі. Такий підхід є, на нашу думку, виправданим: він спонукає відмовитися від вимірювання обсягом ринку не лише КС країн, але й КС підприємств.

Конкурентоспроможність будь-якого з названих об'єктів формується на базі конкурентних переваг відповідного рівня. Під конкурентними перевагами в класичному менеджменті розуміють виражену особливість або компетентність, що дозволяє залучати й зберігати клієнтів [27, с. 385]. Дослідники цієї проблеми зауважують, що для того, щоб перевага приносила перемогу у боротьбі з конкурентами, вона має відповідати таким вимогам:

- здатність забезпечити підприємству ринкове становище, на тривалий час вигідно відрізнити його від конкурентів;
- націленість на специфічні запити клієнта, що дозволяє принести користь цільовій групі споживачів;
- опора на специфічні, оригінальні здатності й ресурси підприємства, які не піддаються імітації з боку конкурентів [17, с. 6].

На нашу думку, конкурентні переваги не лише впливають на рівень конкурентоспроможності, а й відчують на собі зворотний вплив: досягнувши певного рівня КС, підприємство може і повинне розширювати наявні переваги, закладаючи таким чином основу майбутньої конкурентоспроможності.

Як зазначалося нами вище, конкурентні переваги спираються на певні ресурси підприємства, а вони, у свою чергу, є потенціалом підприємства. Відповідно до словника основних понять стратегічного планування, потенціал підприємства – це сукупність ресурсів і можливостей підприємства, що визначають перспективи його діяльності за тих або інших сценарних варіантів зовнішніх умов

[41, с. 102]. Зазвичай потенціал підприємства вбачають як сукупність кількох функціональних потенціалів: маркетингового, виробничого, фінансового, організаційного. У той же час основою формування потенціалу є сукупність певних ресурсів: трудових, фінансових, матеріальних, інформаційних [8, с. 6–7; 24, с. 5–14, 22–30]. Зв'язок між потенціалом підприємства та рівнем його конкурентоспроможності є достатньо очевидним: рівень КС є реалізацією потенціалу. Із цього випливає, що, не маючи потенціалу, підприємство не може досягти високого рівня КС, але наявність потенціалу не дає гарантій досягнення такого рівня, тобто потенціал може бути нереалізованим.

У цьому комплексі взаємозв'язків між основними категоріями теорії конкурентоспроможності, проаналізованих та наданих у табл. 10.2, найбільш важливими для дослідження категорії КС підприємства є вивчення її зв'язку з КС товару. Як ми вже зазначали, КС товару вважається основою КС підприємства. У той же час існує також твердження щодо певної умовності терміну «конкурентоспроможність товару» через те, що товар є пасивним об'єктом процесу конкуренції і не впливає на перебіг цього процесу; відтак конкурентоспроможність товару рекомендують розглядати не як окремий рівень КС, а як інструмент забезпечення КС підприємства [21, с. 17]. Деякі дослідники характеризують зв'язок КС товару та підприємства під час опису методів оцінювання рівня КС підприємства. Наприклад, Р. Фатхутдінов [47, с. 147] пропонує обчислювати рівень КС підприємства як середньозважену оцінку рівня КС його окремих товарів і окремо аналізувати ефективність та стійкість підприємства, а інші дослідники [16, с. 26] результатом КС підприємства вважають частку ринку, що займає його товар, та динаміку цієї частки.

На відміну від цих підходів до відношення категорій і показників КС підприємства й товару, вважаємо, що зв'язок між КС підприємства і КС товару найчіткіше може бути простежений через показники грошового потоку і прибутку: саме реалізація продукції приносить виробничому підприємству кошти на поточний рахунок і можливість покрити витрати, тобто отримати прибуток. Конкурентоспроможна – така, що потрібна ринку – продукція забезпечує

ефективну діяльність підприємства. Одночасно ціна реалізації продукції — це не тільки основа отримання виручки підприємством. Ціна також є найбільш вагомим чинником рівня КС товару, тому що споживач зазвичай обирає більш дешевий товар, і тільки в разі рівності цін — більш якісний.

Підкреслимо, що неможлива ситуація, коли виробниче підприємство має неконкурентоспроможну продукцію протягом декількох років, але при цьому демонструє фінансову ефективність. Несумісність цих понять полягає в тому, що неконкурентоспроможність продукції — це зниження обсягів її реалізації, що, у свою чергу, погіршує всі фінансово-економічні показники підприємства: рентабельність, оборотність, ліквідність та інші.

Варто враховувати, що цілі підвищення рівня КС підприємства і поліпшення його фінансових показників різноспрямовані, особливо в короткостроковому періоді. Це пов'язано з тим, що всі заходи щодо підвищення КС вимагають додаткових капіталовкладень: закупівля устаткування, наймання персоналу, заходи щодо зниження собівартості продукції, підвищення її якості тощо. Тому може виникнути ситуація, коли підприємство, що діє ефективно і випускає конкурентоспроможну продукцію, має високий рівень фінансового ризику за рахунок високих капіталовкладень. І навпаки, володіючи фінансовими резервами, підприємство може бути неконкурентоспроможним. У зв'язку з цим, під час оцінювання рівня КС підприємства, на нашу думку, обсяги і динаміка інвестицій у розвиток виробництва мають розглядатися як окремий чинник, що забезпечує підвищення КС у майбутньому, а також обумовлює ефективність бізнесу.

На підставі сказаного можна стверджувати, що на початковому етапі розвитку підприємства КС товарів відіграє найважливішу роль у рівні КС підприємства, тому що забезпечує приплив коштів (тобто його платоспроможність). Надалі, закріпившись на ринку, підприємство повинне приділяти більше уваги зниженню витрат і постійному інноваційному розвитку продукту і виробництва.

Вивчаючи зв'язок між КС підприємства і КС товару з позиції маркетингу, ми стикаємося з наступною проблемою: КС товару визначається на ринку споживачами, але споживач, купуючи товар,

водночас підтверджує КС і самого товару (його ціни, споживчих якостей тощо), і підприємства-виробника (на вибір товару впливає імідж торгової марки). Крім того, характеристики товару, які роблять його привабливим для споживачів, формуються саме на підприємстві завдяки ефективному управлінню й організації виробництва.

Визначений нами зв'язок між КС товару та КС підприємства схематично унаочнено на рис. 10.2.

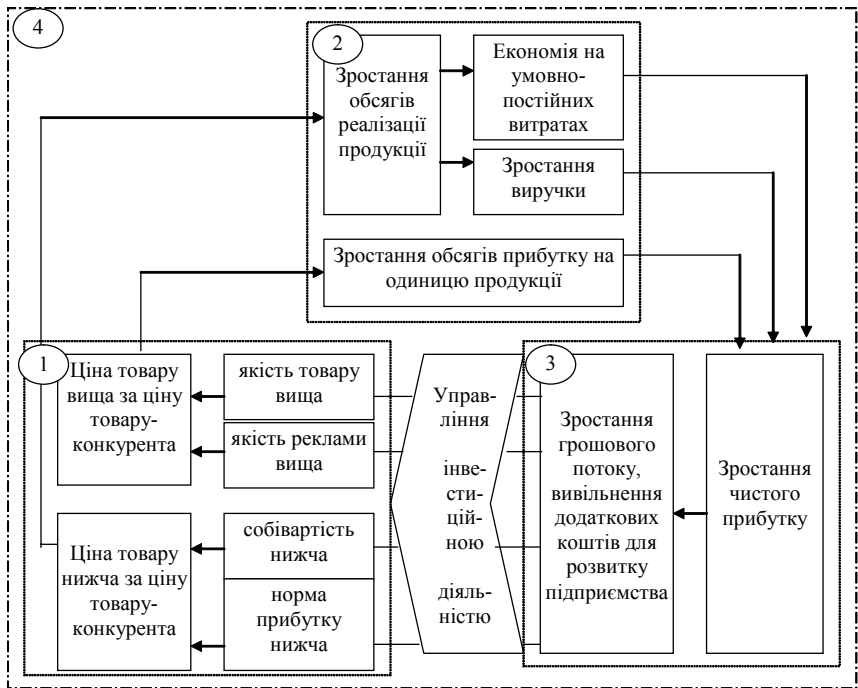


Рис. 10.2. Схема взаємозв'язку КС товару і КС підприємства

- 1 – група основних характеристик товару;
- 2 – група основних характеристик роботи підприємства;
- 3 – група основних результатів роботи підприємства;
- 4 – комплекс чинників, що формують конкурентоспроможність підприємства.

Група основних характеристик товару (блок 1) є першоосною КС підприємства і включає в себе якість товару, його собівартість, норму прибутку, яку бажає отримати власник, якість реклами, яка створює додаткову споживчу вартість товару не за рахунок високої якості, а за рахунок позитивного іміджу. Ці характеристики визначають рівень КС товару. Найбільш повно чинники та методи оцінювання рівня КС товару представлені в роботі І. Лифиця [26]. Зауважимо, що для оцінювання рівня КС товару та КС підприємства характерні схожі проблеми: пошук шляхів об'єктивних оцінок, подолання дефіциту інформації про конкурентів тощо. На нашу думку, управління КС товару є однією з підцілей управління конкурентоспроможністю підприємства і має йому підпорядковуватись.

На рис. 10.2 зображено наступні причинно-наслідкові зв'язки:

- співвідношення цін товарів-конкурентів обумовлює розмір додаткового прибутку, що отримує підприємство (блок 1);
- зростання обсягів реалізації, виручки, прибутку на одиницю продукції та зменшення питомої собівартості приводить до збільшення кінцевого фінансового результату – чистого прибутку підприємства як фінансово-економічного чинника його КС;
- зростання чистого прибутку, у свою чергу, зумовлює зростання чистого грошового потоку, який є показником ефективності виробництва та реалізації продукції, а також джерелом фінансування розвитку підприємства.

На нашу думку, на стику третього та першого блоків найбільше виявляється важливість якісного управління, спрямованого на забезпечення КС товару і КС підприємства в комплексі. Це пов'язане з тим, що підприємство може досягти високого рівня КС лише в тому випадку, коли заходи щодо її підвищення будуть носити системний характер і фінансові ресурси, отримані за рахунок ефективного виробництва та вигідної реалізації продукції, будуть спрямовані на розвиток підприємства, підтримання конкурентних переваг.

Таким чином, розглянутий тісний зв'язок між КС товару та КС підприємства, на нашу думку, свідчить про те, що розподіл КС за об'єктами «товар» і «підприємство» є досить умовним, бо обидва

напрями КС мають єдине першоджерело і тісно пов'язані. Це дозволяє погодитися з існуючим твердженням щодо певної умовності поняття КС товару [21, с. 17] та оцінювати КС підприємства в широкому розумінні – з КС товару.

Окрім детального вивчення зв'язку КС товару і КС підприємства, на нашу думку, особливої уваги потребує порівняння таких характеристик підприємства, як конкурентоспроможність, вартість та інвестиційна привабливість. Вважаємо, що розмежувати ці поняття можна шляхом визначення й порівняння їх чинників. На основі критичного аналізу літератури пропонуємо визначити взаємозв'язок потенціалу, КС, вартості та інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням чинників у спосіб, запропонований на рис. 10.3.

За визначенням І. Бланка, інвестиційна привабливість підприємства – це узагальнююча характеристика переваг та недоліків інвестування в певний об'єкт із позиції конкретного інвестора [5, с. 444]. Цей же автор зазначає, що оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, по-перше, передбачає визначення стадії життєвого циклу підприємства та його товарів, а по-друге – потребує широкого фінансового аналізу, що включає розрахунок показників оборотності активів, прибутковості капіталу, фінансової стійкості, ліквідності активів тощо. Порівняння категорій інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства показує, що обидві характеристики мають відносний характер і визначаються з урахуванням стандартних показників фінансового аналізу.

Незважаючи на широке обговорення в літературі проблем оцінювання вартості підприємств, дослідники не дають чіткого визначення цього поняття, посилаючись на те, що існують різні види вартості: ринкова, відновна, вартість заміщення тощо [13]. Втім, у нормативних документах зазначається, що вартість – це еквівалент цінності об'єкта оцінювання, виражений у ймовірній сумі грошей [29]. На нашу думку, вартість підприємства є грошовим вираженням рівня його інвестиційної привабливості, тому визначити чинники, які є спільними для КС та вартості або для КС та інвестиційної привабливості, але не є характерними для третьої характеристики, практично неможливо. Наведені характеристики свідчать про

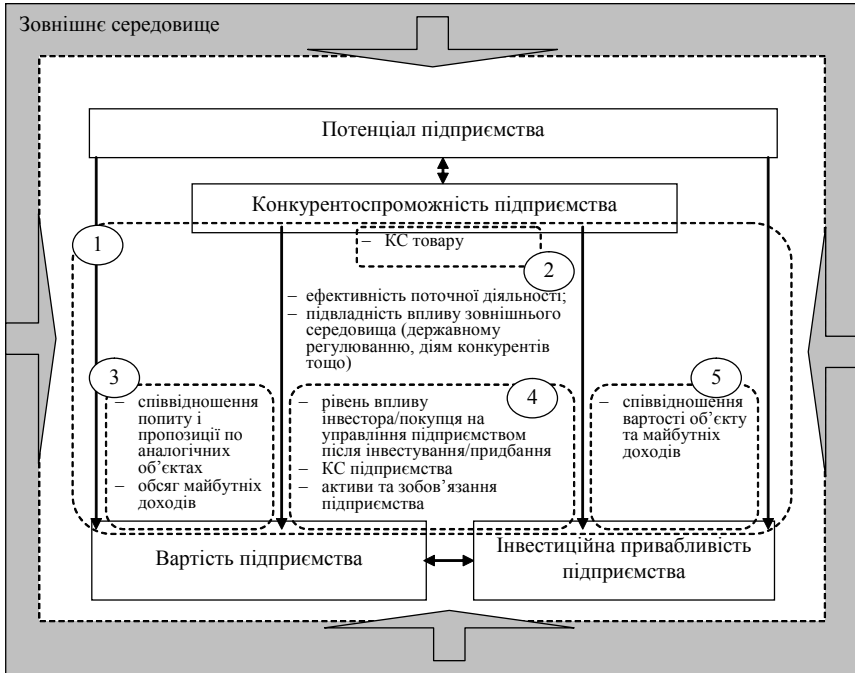


Рис. 10.3. Взаємозв'язок потенціалу, КС, вартості та інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням чинників, що їх формують

- 1 – група спільних чинників конкурентоспроможності, вартості та інвестиційної привабливості підприємств;
- 2 – група чинників конкурентоспроможності підприємства;
- 3 – група чинників вартості підприємства;
- 4 – група спільних чинників вартості та інвестиційної привабливості підприємства;
- 5 – група чинників інвестиційної привабливості підприємства.

тісний взаємозв'язок конкурентоспроможності, вартості та інвестиційної привабливості підприємств, тому, на нашу думку, під час формування методики вартісного оцінювання рівня КС підприємства слід урахувувати досвід оцінювання вартості та інвестиційної привабливості підприємств.

## **10.2. Порівняльний аналіз основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання**

У літературі з проблем конкурентоспроможності автори наголошують на тому, що існує багато підходів до оцінювання КС підприємства, але всі вони досить різні, єдиний підхід відсутній. Ситуація ускладнюється тим, що КС підприємства розглядається з точок зору маркетингу, стратегічного управління, економіки та фінансів підприємства. Для того щоб під час розробки методики вартісного оцінювання рівня КС підприємства врахувати сильні й слабкі боки існуючих методик, проведемо їх порівняльний аналіз. Для цього було виділено понад двадцять розробок методів оцінювання рівня КС підприємства, що базуються на різних концептуальних засадах (табл. 10.3). Зазначимо, що однакові найменування цих методів не означають, що вони ідентичні: всі вони різні, хоча деякі співпадають за назвою та/або принципами оцінювання. Тому автор не об'єднував у одну групу методи, що мають однакові назви.

У переліку методів і авторів переважають роботи російських учених, окрім В. Павлової та В. Захарченко (Україна) і організації «Competitive Benchmarking Associates» («СВА», США). У зв'язку з цим треба зазначити, що більшість робіт співвітчизників, присвячених вирішенню проблеми оцінювання КС підприємства, носить характер теоретичних розробок, а не практичних методик оцінювання. Українські та російські автори часто спираються, у тому числі у практичних розробках, на праці зарубіжних теоретиків (М. Портера, І. Ансоффа, експертів Бостонської консалтингової групи та ін.). Водночас у загальному доступі відсутні методики розрахунку рівня КС підприємств, які застосовуються у зарубіжній практиці, ймовірно, через дотримання авторських прав і принципу ноу-хау («know how»).



Таблиця 10.3

**Перелік основних відомих методів оцінювання рівня КС  
підприємства**

Но- мер	Назва методу	Автор	Посилання
1	діагностики конкурентного середовища	Г. Багієв	[2]
2	аналізу конкуренції в галузі	О. Млотов	[28]
3	параметричних оцінювань	К. Щиборщ	[49]
4	аналізу конкуренції в галузі	Є. Голубков	[10]
5	стратегічного аналізу макрооточення	А. Томпсон та А. Стрикленд	[42]
6	індексний	М. Бранхам	[51]
7	ієрархій	В. Павлова	[33]
8	інтегрального показника	Є. Голубков	[10]
9	контрольного листа	В. Захарченко	[15]
10	матриці «Мак-Кінзі – Дженерал Електрик»		[1]
11	оцінювання за КС товару	Р. Фатхутдінов	[47]
12	оцінювання за КС товару	О. Млотов	[28]
13	матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ)	БКГ	[1]
14	інтегрального показника	І. Зулькарнаєв та Л. Ільясова	[16]
15	інтегрального показника	В. Білоусов	[4]
16	рейтингових оцінювань	К. Щиборщ	[49]
17	оцінювання за теорією ефективної конкуренції	О. Млотов	[28]
18	інтегрального показника	Х. Фасх'єв	[45]
19	загального показника конкурентоспроможності, що базується на задоволенні споживача та ефективності виробництва	М. Єрмолов	[18]
20	інтегрального показника	О. Батуров та Л. Мошкова	[3]
21	оцінювання за нормою прибутку	В. Захарченко	[15]
22	оцінювання за вартістю бізнесу	О. Кротков та Ю. Єленєва	[25]

Мета вивчення наведених робіт — проаналізувати основні методи оцінювання рівня КС підприємства, описані в літературі, систематизувати їх і визначити найбільш концептуально вдалі (перспективні) і практично корисні. Водночас автором з'ясовано, що спроби систематизації методів оцінювання рівня КС підприємства були зроблені в роботах декількох дослідників проблеми [3; 19; 28; 30; 33; 45; 49].

Так, О. Батуровим та Л. Мошковою виділено три підходи до оцінювання КС підприємств: евристичний (експертний), економіко-математичний, комплексний (інтегральний), а також названі основні методи оцінювання, які зазвичай застосовуються, а саме: аналізу ієрархій, факторного аналізу, концепції «ланцюжка цінностей», вивчення корпоративного профілю, аналізу фінансової та виробничої ефективності підприємства [3, с. 13].

У роботі Г. Кари [19, с. 11] методи такого оцінювання розподілено за об'єктом: КС продукції, КС маркетингової діяльності, КС підприємства. Серед методів оцінювання рівня КС підприємства автор роботи [19] називає методики, що ґрунтуються на SWOT-аналізі або аналізі ринкових стратегій конкурентів, і такі, що передбачають розрахунок інтегрального показника рівня КС. При цьому чіткої систематизації методів і показників не здійснено.

У дослідженнях О. Млотов охарактеризовано три основні методи оцінювання КС підприємства: матричний метод, розроблений Бостонською консалтинговою групою; метод, заснований на оцінюванні КС товарів підприємств; метод оцінювання за теорією ефективної конкуренції [28].

У роботі С. Нищева всі розглянуті ним методики оцінювання конкурентного статусу підприємства розподілено на три групи. Дві перші — параметричний аналіз та рейтингове оцінювання — аналогічні описаним у роботі К. Щиборща [49, с. 22]. Окрім них, пропонується третя група, до якої включено методики, що передбачають поглиблений аналіз конкурентів та складання прогнозів розвитку галузі на основі детальної та повної інформації про конкурентів [30].

В. Павлова зазначає, що показники КС підприємств найчастіше визначаються вимірjuвальними, розрахунковими, експертними,

соціологічними, експериментальними та реєстраційними методами [33, с. 42–43]. Окремо розглядається аналіз рівня КС підприємства за методом ієрархій.

У роботі Х. Фасхієва [45, с. 54] наголошується на тому, що більшість методів оцінювання КС організацій будується на застосуванні коефіцієнтів для аналізу виробничої діяльності, фінансового стану, ефективності інвестицій тощо. Охарактеризовано і детально проаналізовано вісім методів оцінювання КС підприємства, визначено їх переваги, недоліки і спільні риси.

К. Щиборщем запропоновано два варіанти алгоритму аналізу, що засновані на різних типах інформаційного забезпечення: параметричний аналіз на основі якісної інформації та рейтингове оцінювання з використанням фінансової звітності, фрагментів звітів управлінського обліку та опитування експертів [49, с. 22].

Враховуючи цей досвід систематизації та особливості аналізованих методів оцінювання, застосуємо наступні класифікаційні критерії причислення того чи іншого методу до певної групи:

- об'єкт оцінювання;
- вид використовуваної інформації;
- доступність використовуваної інформації;
- рівень коефіцієнтів в оцінюванні КС (одиничні, групові, інтегральні);
- використання зважених або простих коефіцієнтів;
- адитивний або мультиплікативний тип побудови моделі;
- спосіб відображення результату (безрозмірний коефіцієнт, показник з певною розмірністю, матриця, рейтинг тощо);
- база порівняння даних (один конкурент, група конкурентів, дані оцінюваного підприємства за попередні періоди);
- наявність формул розрахунку показників оцінювання;
- урахування під час оцінювання рівня КС динаміки її чинників.

Названі 22 методи оцінювання рівня КС підприємства, що пропонуються в науковій літературі, систематизовано за цими критеріями. Результати наведено в табл. 10.4, де значком «плюс» позначено характеристики, що притаманні відповідному методу. За допомогою такої характеристики були визначені групи подібних

методів. З метою типізації та узагальнення пропонуємо виділити п'ять основних груп методів оцінювання рівня КС підприємства.

I. Опис конкурентної боротьби.

II. Узагальнення думок експертів.

III. Оцінювання кс підприємства за кс товару.

IV. Розрахунок інтегрального коефіцієнту за фінансовими і техніко-економічними показниками.

V. Аналіз рентабельності, грошових потоків і вартості бізнесу.

Коротко охарактеризуємо кожну з груп.

Група I. Оцінювання відбувається на основі виключно якісної (описової) інформації. Коефіцієнти, якщо вони використовуються, відіграють допоміжну роль, а висновки будуються у вигляді аналітичної записки. Таке оцінювання рівня КС дозволяє охопити багато її чинників, детально змалювати картину конкурентної боротьби в галузі, але потребує високої компетенції аналітика; має високий рівень суб'єктивізму і не може бути алгоритмізоване.

Група II. Методи цієї групи відрізняються тим, що оцінювання рівня КС підприємства будується на балових оцінюваннях певних параметрів підприємства експертами, споживачами або співробітниками. Єдиним кількісним показником, що може використовуватися в оцінюванні рівня КС, є ціна продукції. Зважаючи на це, таке оцінювання не потребує закритої інформації (за винятком матриці «Дженерал Електрик – Мак-Кінзі»), може проводитись для будь-якого підприємства і досить швидко. Однак результати оцінювання можуть мати значні похибки за рахунок використання балових оцінок, а тому неточно вимірювати реальний рівень КС підприємства.

Група III. Основною характеристикою цієї групи методів є те, що вони розглядають КС товару як єдиний або найбільш істотний чинник КС підприємства, тому під час оцінювання рівня КС підприємства фактично зводиться до рівня КС товару [28; 47, с. 518] або динаміки частки ринку, яку займає продукція підприємства [1, с. 94]. Ці методи є достатньо простими у використанні, можуть бути застосовані за наявності мінімуму інформації, але достовірність результатів викликає сумніви: існує думка, підтверджена багатьма авторами [4, с. 22; 15, с. 21; 25, с. 33; 35, с. 31], що рівень КС підприємства пов'язаний із рівнем КС товару, але залежить також і від багатьох інших чинників.



Основні характеристики методу		Номер групи методів, номер методу																		
		I			II						III			IV						
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
За типом побудови моделі	адитивна			+				+	+											
	мультиплікативна						+			+		+								
	За способом відображення результату	коєфіцієнт			+		+		+											
		показник													+					
		таблиця					+													
матриця										+				+						
База порівняння	рейтинг	+	+																	
	аналітична записка	+	+	+		+													+	
	інше							+												
	галузь	+	+	+		+		+	+					+					+	
	одне підприємство							+		+				+					+	
Наявність формул розрахунку	власні показники												+						+	
	Враховування динаміки чинників КС	+	+	+		+				+			+						+	

Примітка: номер групи методів, з 1-го по 22-й, відповідає номеру в переліку, наданому вище.

Група IV. Для цієї групи методів характерна відсутність використання балових оцінок. Натомість розраховується і потім узагальнюється набір фінансових і техніко-економічних коефіцієнтів. На нашу думку, розрахунок типових показників, які характеризують рівень використання ресурсів підприємства, є виправданим і більш об'єктивним, ніж присвоєння балів певним характеристикам. Ця група методів є найчисленнішою, тому що фінансово-економічний аналіз уже став звичною процедурою на багатьох підприємствах і спеціалісти найчастіше добре володіють саме ним. При цьому суттєвою проблемою є вибір із багатьох можливих таких оцінних показників, що необхідні, і присвоєння їм адекватних коефіцієнтів вагомості. Наразі переважають методи визначення рівня КС підприємства, в яких використовувані в моделі показники обираються довільно.

Група V. Ця група складається з двох методів оцінювання, які вирізняє з-поміж інших те, що обидва використовують тільки кількісні об'єктивні дані (так само, як методики групи IV), але результатом оцінювання є не умовні коефіцієнти, а конкретні економічні показники: норма прибутку й вартість бізнесу (з особливим наголосом на методі дисконтованого грошового потоку). Методи цієї групи враховують зв'язок між показниками КС товару та КС підприємства, але не розглядають їх як аналогічні, на відміну від методів групи III. У той же час методи групи мають певні недоліки. Так, не зазначено, які саме показники доходів і витрат рекомендується використовувати для обчислення норми прибутку. Під час розгляду оцінювання рівня КС на основі вартості бізнесу сумніви викликає зрівняння рівня КС та вартості підприємства (у спеціальній літературі вказується на те, що вартість підприємства залежить від багатьох чинників [13, с. 40–42; 43, с. 13–14]). Крім того, на нашу думку, вартість бізнесу як абсолютний показник може використовуватися для порівняння не будь-яких підприємств, а лише подібних за обсягами та умовами виробництва і реалізації продукції.

Зведена характеристика названих п'яти груп методів оцінювання рівня КС підприємства з визначенням доцільності використання кожної з груп унаочнено на рис. 10.4. На нашу думку, для формування концепції вартісного оцінювання рівня КС підприємства

необхідною є не лише систематизація основних відомих методик, але й вирішення найбільш гострих проблем оцінювання цього рівня, на які звертають увагу спеціалісти.

Загальновизнаною проблемою є відсутність єдиної методики оцінювання або хоча б єдиного методичного підходу до такого оцінювання. Але це не єдина проблема, яка постає перед аналітиком під час оцінювання рівня КС підприємства. Також гострою проблемою є дефіцит інформації про конкурентів, яка часто є комерційною таємницею або не оприлюднюється через невпевненість у своїх

Класифікаційні групи методів	Опис конкурентної боротьби	Узагальнення думок експертів	Оцінювання КС підприємства за КС товару	Розрахунок інтегрального коефіцієнта за фінансовими і техніко-економічними показниками	Аналіз рентабельності, грошових потоків і вартості бізнесу
Основні характеристики групи методів	Рівень КС не оцінюється, але визначаються характеристики, що обумовлюють результати конкуренції між підприємствами, і проводиться порівняння підприємств за ними	Рівень КС визначається як середній або середньозважений бал за оцінюваннями експертів. Характеристики, що підлягають оцінюванню, та їх вага визначаються експертним шляхом	КС товару розглядається як єдине джерело КС підприємства, тому рівень КС підприємства визначається підсумковим рівнем КС його продукції	Рівень КС визначається як середній або середньозважений коефіцієнт на основі комплексу техніко-економічних показників. Показники, що підлягають оцінюванню, та їх вага визначаються експертним шляхом	Рівень КС визначається в результаті порівняння узагальнюючих вартісних показників – по одному для кожного підприємства
Додільність використання групи методів	Можуть використовуватись для попереднього аналізу галузі, виявлення основних конкурентів, вивчення особливостей конкурентної боротьби	Не рекомендується спиратись виключно на результати такого оцінювання через високий рівень суб'єктивності балових оцінок	Не рекомендується спиратись виключно на результати такої оцінювання через наявність інших чинників КС підприємства, окрім КС його продукції	Найбільш детально розроблені, але можна рекомендувати їх до використання лише за умови вирішення проблеми суб'єктивності вироблення чинників та визначення їх вагомості	Свідчать про можливість використання одного інтегрального фінансового показника для характеристики рівня КС підприємства, але розробки методик оцінювання відсутні

Рис. 10.4. Зведена характеристика визначених груп методів оцінювання рівня КС підприємства



перевагах над конкурентами. Ця проблема має різний рівень складності залежно від ступеня конкурентної боротьби в галузі: чим вищий цей рівень, тим меншою є кількість загальнодоступної інформації. Із зазначеної проблеми витікає комплекс інших: неповнота аналізу рівня КС, використання при цьому суб'єктивних балових оцінок, високі фінансові та часові витрати на проведення дослідження тощо. Все це суттєво зменшує достовірність та практичну цінність результатів розрахунку показника рівня КС.

Називають і інші проблеми, що виникають під час оцінювання рівня КС підприємства:

- вибір об'єкта для порівняння, чії характеристики співставні з характеристиками досліджуваного підприємства, бо конкурентну перевагу однієї фірми над іншою може бути оцінено, коли обидві фірми задовольняють ідентичні потреби покупців, що належать до родинних сегментів ринку;

- вибір критеріїв продуктивності використання ресурсів фірми;

- можливість спостереження за конкурентами та отримання своєчасної і достовірної інформації;

- зменшення використання експертних оцінок, особливо під час визначення вагомості чинників;

- визначення вигляду інтегрального показника: він має будуватися як адитивний, мультиплікативний або мати іншу форму.

Вважаємо, що найсуттєвішими проблемами оцінювання рівня КС підприємства є об'єктивність і доступність інформації для оцінювання, обґрунтованість вагових коефіцієнтів, урахування КС товару й динаміки всіх чинників КС, а також вигляд результату оцінювання. Тому саме вони потребують більш детального розгляду.

По-перше, зазначимо, що в розглянутих вище методиках оцінювання рівня КС підприємства спостерігається позитивна тенденція до більш широкого використання кількісної інформації, ніж балових оцінок споживачів, експертів або співробітників. Що ж до доступності інформації, то будь-який більш-менш достовірний аналіз не може бути проведений без внутрішньої інформації про підприємство, хоча частково ця проблема вирішується шляхом використання фінансової звітності, яка для акціонерних товариств є відкритою та обов'язковою для оприлюднення.

По-друге, суттєвою проблемою оцінювання рівня КС підприємства також є використання вагових коефіцієнтів у моделях, де функція виражається сумою чинників. Відомо, що незважена сума чинників не враховує їх вагомість, а вони відрізняються силою свого впливу на результат. Як альтернативу автори пропонують використовувати вагові коефіцієнти, які в переважній більшості визначаються експертним шляхом або задаються в моделі заздалегідь. Не можна заперечувати, що застосування експертних оцінок значно спрощує оцінювання рівня КС, але водночас і знижує достовірність результатів. Суб'єктивізм оцінювання можна зменшити, якщо розрахувати вагові коефіцієнти аналітичним методом. Приклад таких розрахунків шляхом розв'язання системи рівнянь наводиться в роботі [16, с. 25–27], автори якої пропонують модель залежності частки ринку і її динаміки від КС його окремих чинників. Незважаючи на певні недоліки цієї моделі оцінювання рівня КС підприємства, її розробку можна розглядати як пошук шляхів підвищення об'єктивності результату та відходу від суб'єктивних експертних оцінок.

По-третє, визначаючи рівень КС підприємства, часто враховують рівень КС товару. Причому в методах групи III КС товару і КС підприємства ототожнюються. Проблема взаємозв'язку КС товару і підприємства широко обговорюється в літературі, наводяться аргументи щодо зв'язку між цими показниками, і навіть ті автори, які не використовують під час оцінювання КС підприємства характеристики товару, не заперечують впливу останнього на рівень КС підприємства. Як зазначалося вище, КС підприємства та КС товару доцільно розглядати в комплексі, виходячи з їх тісного взаємозв'язку і враховуючи при цьому характеристики товару.

Окрім зазначеного зв'язку, необхідно враховувати, що рівень КС – динамічна характеристика підприємства, яка змінюється в часі. Рівень КС може бути оцінений як зріз ситуації і з урахуванням змін чинників залежно від того, чи враховано в оціночній моделі чинник динаміки показників. У першому випадку показник рівня КС буде мати поточний характер, у другому – динамічний. Існуючі методи оцінювання рівня КС підприємства рідко враховують динаміку показників. Однак є приклади використання ретроспективних

даних про зміну частки ринку, обсягів продаж, фінансово-економічних показників [16, с. 24; 49, с. 25] або прогнозів майбутніх грошових потоків [25, с. 35]. Оцінювання з урахуванням динаміки показників можна вважати більш достовірними, бо результати діяльності підприємства протягом лише одного року не завжди адекватно його характеризують.

Така характеристика, як вигляд результату оцінювання, має розглядатися, перш за все, з позицій економічного змісту узагальнюючого показника і легкості його інтерпретації. Треба зазначити, що всі графічні методи (матриці, радари та ін.), таблиці, рейтинги значно полегшують сприйняття інформації, але не можуть додати оцінюванню об'єктивності, якщо інформація збиралась, наприклад, шляхом опитування експертів. Серед коефіцієнтів і показників як неграфічних методів оцінювання рівня КС підприємства перевага має віддаватися показникам, тому що безрозмірні коефіцієнти, що використовуються у розглянутих методах оцінювання рівня КС підприємств, не дають можливості оцінити рівень КС підприємства у вартісному вимірі.

Виходячи з вищезазначеного, вимоги до методики оцінювання рівня КС мають бути такими:

- об'єктивність (кількісний характер) використовуваних показників;
- аналітичний розрахунок вагових коефіцієнтів або обчислення не зведених коефіцієнтів, а показників;
- доступність інформації, необхідної для розрахунків (наприклад, заснованість на фінансовій звітності);
- комплексність – урахування всіх суттєвих характеристик стану підприємства і КС його товарів;
- системність дослідження;
- наявність економічного змісту в підсумковому показнику та можливості його чіткої інтерпретації.

Крім того, методика оцінювання має враховувати прийняте нами визначення категорії КС підприємства. Порівнявши запропоноване визначення поняття КС підприємства та описані в літературі методики оцінювання рівня КС, можемо зробити висновок про те, що є такі, які спираються на КС товару і ефективність виробництва,

зокрема методика інтегрального показника КС І. Зулькарнаєва та Л. Ільясової [16], методика оцінювання за теорією ефективної конкуренції О. Млоток [28]; методика загального показника КС, що базується на задоволенні споживача та ефективності виробництва [18]. Так само можна вважати, що методики оцінювання за нормою прибутку В. Захарченка [15] та за вартістю бізнесу О. Кроткова та Ю. Єленєвої [25] теж ураховують КС товару і ефективність виробництва виходячи з використання узагальнюючих показників прибутку и грошового потоку. Але жодна з названих методик не дає достатньо обґрунтованого та об'єктивного порядку врахування зв'язку ефективності роботи підприємства та рівня його КС. Вважаємо, що доцільно удосконалювати підходи до оцінювання рівня КС підприємства за допомогою узагальнюючого вартісного показника, як це пропонується в роботах В. Захарченка [15] та О. Кроткова і Ю. Єленєвої [25]. У наступному підрозділі розглядатимемо можливості використання вартісних показників для оцінювання рівня КС підприємств та запропонуємо концепцію вартісного оцінювання рівня КС підприємств.

### **10.3. Формування концепції вартісного оцінювання рівня КС суб'єктів господарювання**

Проведений порівняльний аналіз основних методик оцінювання рівня КС підприємств дає можливість класифікувати характеристики рівня КС підприємств залежно від рівня об'єктивності та чіткості економічного змісту результату оцінювання наступним чином (рис. 10.5). Опис КС підприємства за допомогою якісних характеристик не потребує розрахунку показників, тобто не є оцінкою, і дає занадто суб'єктивні результати. Тому зосередимось на можливих кількісних характеристиках.

Як уже зазначалося нами, балові експертні оцінювання (варіант 1 на рис. 10.5) мають високий рівень суб'єктивізму і тому є виправданими лише за відсутності об'єктивної інформації. У випадку застосування варіанта 2 рівень об'єктивності оцінювання підвищується, але недостатньо. Застосування для оцінювання рівня КС варіанта 3 вибір узагальнюючого показника, який може характе-



Рис. 10.5. Класифікація відомих КС підприємства залежно від рівня об'єктивності та чіткості економічного змісту результату оцінювання

ризувати рівень КС підприємства, також є достатньо суб'єктивним, але отриманий результат оцінювання має чіткий економічний зміст, тому що не є безрозмірним коефіцієнтом як при використанні попередніх двох варіантів.

Виходячи з цього можна рекомендувати для оцінювання рівня КС підприємств використовувати коефіцієнт, що узагальнює комплекс техніко-економічних показників, або абсолютний чи відносний узагальнюючий показник роботи підприємства. Більш детальне порівняння переваг та недоліків цих двох варіантів унаочнено в табл. 10.5.

Таким чином, незважаючи на широке використання для оцінювання рівня КС коефіцієнтів, що узагальнюють комплекс техніко-економічних показників, вважаємо перспективним використання з цією метою абсолютних або відносних узагальнюючих показників роботи підприємства. Тому розглянемо основні положення, що визначають теоретичні основи оцінювання рівня КС підприємства за допомогою узагальнюючих вартісних показників роботи підприємства.

**Переваги та недоліки основних видів кількісних характеристик  
рівня КС підприємства**

	Кількісні характеристики рівня КС підприємства	
	коефіцієнт, що узагальнює комплекс техніко-економічних показників	абсолютний або відносний узагальнюючий показник роботи підприємства
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> <li>– широко описаний у літературі метод;</li> <li>– у більшості методик одиничні показники розраховуються за даними публічної фінансової звітності</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– результатом оцінювання є не умовні коефіцієнти, а конкретні економічні показники;</li> <li>– розрахунок базових узагальнюючих показників (рентабельність, ЧПВ) може бути проведений за даними публічної фінансової звітності</li> </ul>
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вибір показників довільний, кожен автор пропонує власний набір;</li> <li>– результат розрахунку не має чіткого економічного змісту ( коефіцієнт умовно характеризує, наскільки одне підприємство більш конкурентоспроможне, ніж інше)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– точний розрахунок ЧПВ потребує детальної фінансової та управлінської інформації;</li> <li>– оцінювання, що базується на показнику прибутку, може бути недостовірною в разі приховування підприємством своїх фінансових результатів</li> </ul>

Один із засновників теорії конкурентоспроможності, М. Портер, пов'язує конкурентоспроможність з ефективністю використання ресурсів, але не конкретизує, через які саме показники може бути обчислена така ефективність діяльності підприємства [52, с. 31]. Традиційно економічну ефективність виробництва визначають як відношення результатів до витрат, що характеризує результати використання ресурсів, тому можна припустити, що для реалізації тези М. Портера на рівні підприємств необхідно розраховувати показник (показники) рентабельності.

І. Ансофф, теоретик стратегічного управління, ввів таке поняття, як конкурентний статус фірми, запропонувавши визначати його як співвідношення між очікуваною рентабельністю та оптимальним

рівнем рентабельності, можливої в майбутньому. Цим автором висловлюється також гіпотеза про пропорційність рентабельності фірми та зроблених у неї капіталовкладень. І. Ансофф підкреслює, що конкурентний статус фірми залежить від співвідношень фактичної та оптимальної стратегії, поточного потенціалу та потенціалу, необхідного для реалізації оптимальної стратегії. Таким чином, ним пропонується поєднання вартісних даних (рентабельність, обсяг капіталовкладень) і балових (стратегія, потенціал фірми). Для формування методики вартісного оцінювання конкурентоспроможності підприємства важливими є, по-перше, констатація І. Ансоффом зв'язку між конкурентним статусом фірми та рентабельністю її діяльності, по-друге, – його теза про необхідність застосування показників прибутковості, ефективності, продуктивності під час вивчення конкурентного статусу підприємства [1, с. 93–94, 98–101].

Гіпотеза про можливість використання рентабельності як показника рівня КС підприємства знаходить своє підтвердження і в пізніших роботах. Так, Л. Дикань називає норму прибутку (рентабельність) «кількісним вираженням економічного закону конкуренції» [12, с. 109]. Це можна пояснити тим, що боротьба з конкурентами – це боротьба за ринок збуту, і, вигравши її, підприємство дістає можливість продавати більше продукції та/або продавати її за вищими цінами, що приводить до більшого прибутку і більшої рентабельності.

У той же час в окремих роботах зазначається, що оцінювання конкурентоспроможності може проводитися за допомогою показника чистої поточної вартості [25; 46, с. 27], що дозволяє врахувати як ринкові перспективи на кілька років наперед, так і зроблені капіталовкладення.

Узагальнюючи проаналізовані розробки щодо оцінювання рівня КС підприємства за допомогою абсолютних та відносних узагальнюючих показників, висунемо гіпотезу, що рівень КС у короткостроковому періоді може вимірюватися прибутком та рентабельністю, у довгостроковому – чистою поточною вартістю (ЧПВ) та індексом дохідності (рис. 10.6).

Коротко розглянемо основні характеристики показників, унаочнених на рис. 10.6.



Рис. 10.6. Вартісні показники, що пропонується застосовувати для оцінювання рівня КС підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах

Прибуток часто називають узагальнюючим показником ефективності роботи підприємства. На нашу думку, таке твердження є недостатньо обґрунтованим, тому що прибуток, як будь-який абсолютний показник, не характеризує, наскільки отримана сума велика у порівнянні з витратами, потребами тощо. Крім того, прибуток не дає можливості порівнювати показники кількох підприємств і тому не може використовуватися для оцінювання рівня конкурентоспроможності. Натомість багатьма авторами, і ми вважаємо це обґрунтованим, пропонується використовувати для дослідження, у тому числі порівняння, ефективності роботи підприємств відносний показник рентабельності [1, с. 93; 18, с. 237; 39].

Зв'язок між рентабельністю та конкурентоспроможністю підприємства узгоджується з прийнятим нами визначенням КС підприємства, де наголошується, що високий рівень КС властивий підприємствам, які ефективно використовують свої ресурси, а загальна ефективність традиційно вимірюється показником рентабельності.

У сфері використання показника рентабельності як індикатора рівня КС підприємства існує суттєва проблема – відсутність загально визнаної думки, адже саме вид показника рентабельності (рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність



власного капіталу, рентабельність продаж) має розглядатися як узагальнюючий показник роботи підприємства. Так, за відомою методикою компанії «Дюпон», узагальнюючим показником діяльності компанії є рентабельність акцій, яка залежить від рентабельності активів та співвідношення між активами і зобов'язаннями по акціях. Рентабельність активів, у свою чергу, є результатом рентабельності продаж та оборотності активів. Схожа думка висловлюється й В. Савчуком: основним показником результативності підприємства він вважає рентабельність активів, що забезпечується, знову-таки, рентабельністю продажів та оборотністю активів. Відомий український економіст не відхиляє показники, пов'язані з акціями, але відокремлює їх як факультативні – такі, що використовуються тільки для акціонерних товариств [39]. Рентабельність активів названа одним із ключових показників ефективності підприємства і в роботі С. М. Пястолова [36, с. 274], однак при цьому охарактеризовано ще шість видів рентабельності. Теоретик стратегічного планування І. Ансофф вирізняє як ключовий показник рентабельність стратегічних інвестицій [1, с. 93]. Цей вид рентабельності пропонують використовувати як інтегральний показник ефективності роботи підприємства і дехто з інших авторів [18, с. 237]. Таким чином, вибір виду рентабельності для оцінювання рівня КС підприємства є одним із завдань, що мають бути вирішені під час оцінювання.

Розглянутий вище показник рентабельності має не тільки переваги як відносна характеристика роботи підприємства, а й недоліки: як і прибуток, рентабельність характеризує тільки поточний стан підприємства і не оцінює перспективи його розвитку [11, с. 22]. Сучасна економічна література пропонує кілька інструментів, альтернативних оцінюванню ефективності підприємства через показник рентабельності. Основні з них:

1) «Система збалансованих показників» (Balanced Scorecard – BSC) [23; 34];

2) «Управління на основі вартості» (Value Based Management – VBM) [14, с. 12; 25, с. 34; 40];

3) система показників ефективності інвестицій, заснованих на концепції грошових потоків та дисконтування [5, с. 167; 20, с. 262–

265; 38]. Найчастіше вони розглядаються як характеристики проектів, але можуть застосовуватися для оцінювання ефективності роботи підприємства в цілому.

Система збалансованих показників (СЗП) – це концепція стратегічного управління компанією на основі виміру й оцінювання ключових показників, що враховують усі істотні аспекти її діяльності. Цю систему описали Д. Нортон і Р. Каплан у 1990 році. Критичний аналіз літератури щодо цього питання дозволяє зробити такі узагальнення.

Суть методики СЗП зводиться до створення на підприємстві системи показників, що включає як фінансові, так і нефінансові коефіцієнти, систематизовані на основі обраної стратегії підприємства. Стратегічний розвиток підприємства розглядається в чотирьох взаємопов'язаних напрямках: фінанси; взаємини з клієнтами; внутрішні процеси; інновації, розвиток персоналу та інфраструктури.

Зазначимо, що описувана система збалансованих показників близька до відомого аналізу (діагностики) фінансово-економічної діяльності підприємства з використанням комплексу показників оборотності, ліквідності, рентабельності, ресурсомісткості, ресурсовіддачі тощо [37, с. 40; 39], бо використовує ті самі показники. Суттєвою відмінністю та перевагою системи СЗП є упорядкування вибору необхідних показників та використання результатів дослідження відповідно до стратегічних цілей підприємства. На нашу думку, система збалансованих показників не може бути використана для вартісного оцінювання рівня КС підприємства через відсутність узагальнюючого вартісного показника.

Концепція управління на основі вартості є однією з таких, що з'явилися останнім часом у фінансовому менеджменті. Згідно з нею вартість бізнесу розглядається як найбільш загальний, комплексний і повний показник, за допомогою якого можна оцінити ефективність роботи підприємства [14, с. 12; 25, с. 34; 40]. Поняття вартості підприємства аналогічне поняттю вартості товару, але вартісний підхід до менеджменту розглядається в літературі як альтернатива управлінню підприємством на основі абсолютних (прибуток) і відносних (рентабельність) показників. Традиційно в літературі вирізняють три основні підходи до оцінювання вартості бізнесу:

витратний, ринковий, дохідний [13, с. 52; 25, с. 35; 43, с. 46–49]. Такий самий розподіл надано і в Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінювання майна і майнових прав» [29]. Останнім часом з'являється все більше публікацій, де висвітлюються модифікації підходів та методів оцінювання вартості підприємств [48].

На нашу думку, проблема оцінювання вартості підприємства значно ширша, ніж оцінювання ефективності рівня його КС, тому що на вартість бізнесу впливають і інші ринкові чинники. Вважаємо, що категорії КС та вартості підприємства пов'язані між собою як чинник і результат, тобто рівень КС підприємства, поряд з іншими чинниками, що розглядаються в спеціальній літературі, впливає на його ринкову вартість.

Звернімо увагу на те, що оцінювання рівня КС підприємства з використанням показника ЧПВ має спільні риси з оцінкою вартості бізнесу в рамках дохідного підходу через використання оцінювання грошових потоків і в тому, і в іншому випадку. Але це не дає підстав поставити знак рівності між конкурентоспроможністю та вартістю підприємства, що було обґрунтовано нами раніше.

Система показників ефективності інвестицій, заснованих на концепції грошових потоків та методу дисконтування, складається з таких показників [5 с. 167; 20, с. 262–265; 38]:

1) чиста поточна вартість (Net Present Value – NPV) – тут і далі, за прикладом І. Волкова та М. Грачової [7, с. 146] і П. Орлова [32, с. 28], будемо використовувати термін «чиста поточна вартість» (ЧПВ) як найбільш точний переклад англомовного терміну;

2) індекс дохідності – ІД (Profitability Index – PI);

3) внутрішня норма дохідності – ВНД (Internal Rate of Return – IRR);

4) дисконтований термін окупності – Ток (Pay-Back Period – PBP).

Концепція грошових потоків, у тому числі метод дисконтування, є ключовою в інвестиційному аналізі. Вона полягає в управлінні підприємством на основі грошового потоку – сукупності розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, які генеруються господарською діяльністю підприємства і являють собою фінансовий підсумок його діяльності. Важливим моментом є те, що

категорія «грошовий потік» (ГП) використовується як для оперативного, так і для стратегічного управління підприємством. На оперативному рівні метою управління ГП є збалансування надходжень і витрат грошових коштів та їх синхронізація за допомогою бюджетів та календарів. На стратегічному рівні аналіз грошових потоків дозволяє визначити рівень ефективності роботи підприємства, маючи при цьому дві суттєві особливості: врахування зміни вартості коштів з плином часу шляхом дисконтування та спрощена структура прогнозних ГП через переважно довгостроковий характер стратегічних рішень.

На нашу думку, серед названих вище показників найбільш прийнятними для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства є чиста поточна вартість та індекс дохідності. ЧПВ вважається універсальним показником ефективності і відображає суму коштів, отриманих власником від роботи підприємства або реалізації проекту після покриття всіх витрат. Як абсолютний показник, він має ті ж самі недоліки, що й прибуток: відсутність масштабу та обмежені можливості порівняння показників різних підприємств. Ці недоліки усуваються у відносному показнику ІД, що відбиває співвідношення між вкладеним капіталом та отриманими коштами. Важливим є те, що обидва шляхи максимізації дохідності – зменшення капіталовкладень та збільшення суми отриманих коштів – не суперечать змісту оцінювання ефективності. Хоча значна кількість збиткових підприємств в Україні звужує сферу застосування названих показників для оцінювання рівня КС, тому що неприбутковість розуміється як неконкурентоспроможність.

Підтвердженням гіпотези щодо можливості використання показників ЧПВ та ІД для оцінювання рівня КС підприємства можуть бути аналогічні твердження А. Кроткова, Ю. Єленевої та Х. Фасхієва, розглянуті нами вище. Теза про те, що зв'язок між конкурентоспроможністю підприємства та його ЧПВ й ІД є продовженням зв'язку між КС підприємства та його прибутком, також спирається на певні літературні джерела. Зокрема, М. Бромвіч зазначає, що максимізація прибутку як головна мета функціонування підприємства пов'язана з довгостроковим періодом, тому для оцінювання ефективності прибуток має бути відкоригований на

чинники часу, ризику, особливостей ведення бухгалтерського обліку, а результатом такого коригування є грошові потоки [6, с. 38–39].

На нашу думку, розрахунок ЧПВ з метою оцінювання рівня КС підприємства має враховувати підходи до його розрахунку і як показника ефективності інвестицій, і як вартості бізнесу. Зразком порядку розрахунку чистої приведенної вартості як показника ефективності проекту можуть бути методи В. Савчука, описані у книзі «Бюджет капіталу та фінансове обґрунтування інвестиційного проекту» [38]. Досить детальна характеристика порядку розрахунку ЧПВ як показника вартості бізнесу надана авторами колективної роботи «Оцінювання бізнесу» [13]. Запропоновані ними розрахункові формули фактично повторюють формули, що пропонує В. Савчук, але є більш пристосованими до особливостей оцінювання чистої поточної вартості підприємства, а не проекту. На нашу думку, між цими двома методиками – В. Савчука та колективу авторів під керівництвом В. Єсіпова – не існує принципових розбіжностей. Відмінність полягає в деталізації інших складових ГП окрім інвестицій, чистого прибутку та амортизації, а також у виділенні чи невиділенні у розрахунках постпрогнозного періоду.

Виходячи зі зробленого висновку про те, що вартісні показники (рис. 10.6) є найбільш прийнятними для оцінювання рівня КС підприємств, а серед них прибуток та рентабельність характеризують КС у короткостроковому періоді, а ЧДП та ІД – у довгостроковому, пропонуємо будувати оцінку вартості КС підприємства саме на цих показниках. Звертаємо особливу увагу: вартісне оцінювання, на нашу думку, обов'язково спирається на попередній аналіз галузі, результатом якого є узагальнення інформації про кожне підприємство, визначення характеру конкуренції в галузі та груп безпосередніх конкурентів.

Розглянемо порядки аналізу конкуренції в галузі та визначення рівня КС підприємства у короткостроковому і довгостроковому періодах окремо. Загальний порядок вартісного оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств у короткостроковому та довгостроковому періодах із попереднім аналізом галузі надано на рис. 10.7. Характеристика підприємств-конкурентів та оцінювання інтенсивності конкуренції між ними – невід'ємна частка

оцінювання рівня КС. Цей етап забезпечує системність роботи, дозволяє зібрати й систематизувати інформацію про основні характеристики галузі й окремих діючих підприємств, визначити групи безпосередніх конкурентів. Для вибору порядку характеристики підприємств фарфоро-фаянсової галузі з метою оцінювання інтенсивності конкуренції між ними було вивчено методики аналізу галузі, запропоновані Г. Багієвим, О. Млоток, К. Щиборшем, Є. Голубковим, А. Томпсоном та А. Стриклендом (група І з класифікації, наданої в підрозділі 10.2).

Кожна з названих п'яти методик оцінювання конкурентної ситуації в галузі має як унікальні, так і спільні з іншими риси. Так, перша методика (автор Г. Багієв) вирізняється великою увагою до такого показника роботи підприємства, як займана частка ринку. У другій методиці (автор О. Млоток) наголошується на визначенні переваг і недоліків у діяльності конкурентів для подальшого використання цього досвіду у власній компанії.

Третя методика (автор К. Щиборш) побудована як частина комплексної бізнес-діагностики, метою якої є з'ясування становища підприємства на ринку і вироблення ефективної конкурентної стратегії. У четвертій методиці (автор Є. Голубков) під час дослідження конкуренції в галузі розглядаються характеристики підприємств, їх продуктів та маркетингової діяльності. П'ята методика (автори А. Томпсон та А. Стрикленд) містить найбільш повний перелік характеристик, за якими має бути охарактеризована галузь.

Слід зазначити, що спільними для більшості з описаних методик є наступні характеристики:

- використання матриці п'яти сил М. Портера;
- сегментація конкурентів та виявлення безпосередніх конкурентів;
- аналіз таких характеристик галузі, як її місткість, динаміка, кількість та сила конкурентів, їх ринкові стратегії тощо.

Що стосується оцінювання рівня КС підприємств у короткостроковому періоді, то в літературі не існує спільного погляду на те, який із видів рентабельності найточніше може оцінити рівень КС підприємства. Для вибору показника рентабельності та одночасного дослідження чинників, що формують рівень КС у короткостроковому періоді, пропонуємо використати кореляційний аналіз та

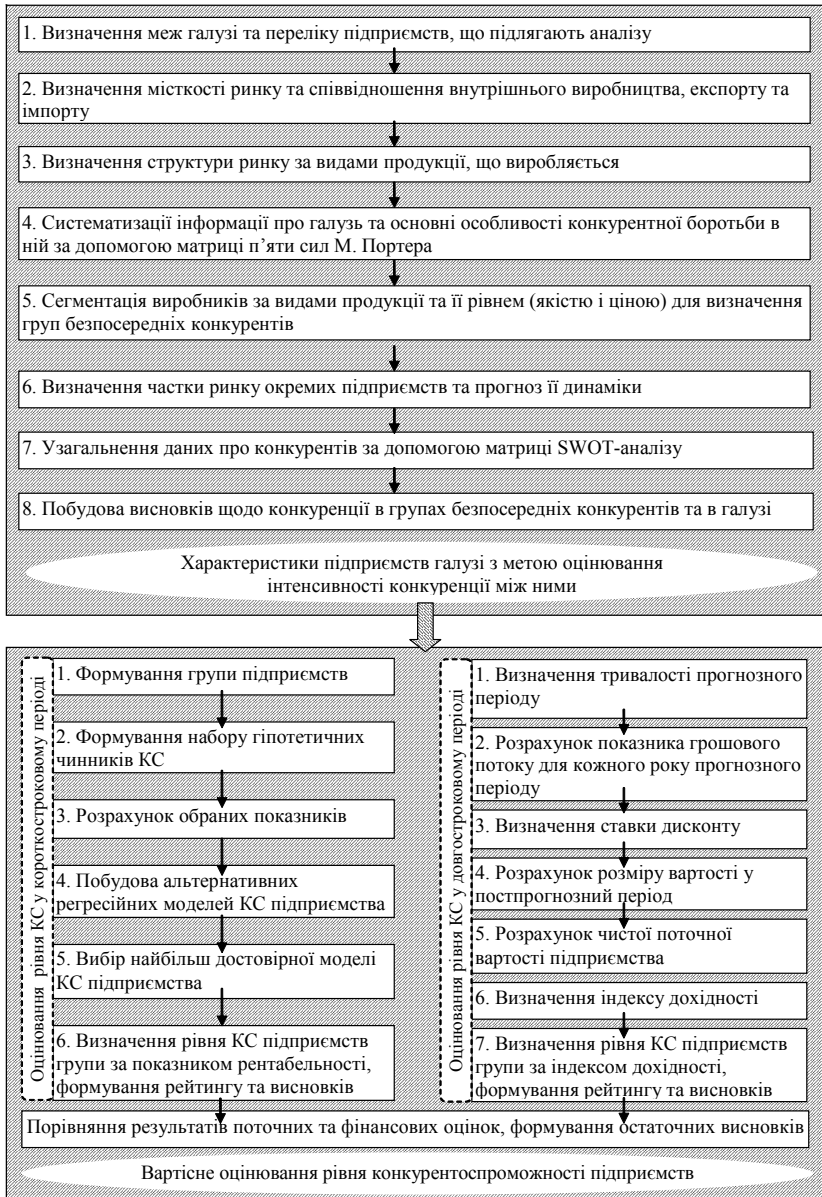


Рис. 10.7. Запропонований порядок вартісного оцінювання рівня КС підприємств у короткостроковому та довгостроковому періодах з попереднім аналізом галузі

побудову регресійної моделі. Цей підхід ґрунтується на методиці Світового економічного форуму щодо визначення Індексу КС бізнесу [52] та теорії кореляційного і регресійного аналізу, описаній у більшості підручників зі статистики та економетрики [50, с. 105–109; 31, с.114–115, 129–130]. Використання множинного регресійного аналізу визначається тим, що основною метою множинної регресії є побудова моделі зі значною кількістю чинників, визначенням при цьому впливу кожного з них окремо, а також сукупного впливу на показник, що моделюється [37, 115; 50, с. 91]. Підтвердження доцільності застосування регресійного аналізу можна знайти в роботі І. Ушакової та О. Ястремської [44, с. 75], де серед найбільш достовірних методів побудови узагальнюючих показників, яким є і оцінювання рівня КС, називається кореляційний аналіз, який, у свою чергу, є часткою регресійного аналізу.

Спочатку стисло розглянемо основні етапи кореляційного аналізу та побудови регресійних моделей [50, с. 90–105]:

1) специфікація моделі: відбір чинників та вибір виду рівняння регресії;

2) оцінювання параметрів рівняння множинної регресії;

3) оцінювання значущості рівняння та його складових за допомогою сукупності показників регресійної статистики.

Теоретично регресійна модель дозволяє врахувати будь-яку кількість чинників (якщо є достатньо спостережень), але в цьому немає практичної необхідності. Відбір чинників проводиться, по-перше, виходячи із сутності проблеми, а по-друге, — зважаючи на математично-статистичні вимоги до вихідних даних для розрахунку. До таких вимог зараховують, перш за все, відсутність тісного кореляційного і тим більше функціонального зв'язку між чинниками. Також необхідно зважати на те, що чим більшою є кількість спостережень чинників, тим більшою буде достовірність регресії. Мінімальне перевищення кількості спостережень над кількістю чинників — один, якщо необхідно виключно побудувати рівняння регресії, два — якщо необхідно ще й оцінити його значущість. Для уникнення мультикореляції (дублювання) може бути використана матриця парних коефіцієнтів кореляції. Рівняння множинної регресії може бути лінійним і нелінійним. Через чітку інтерпретацію



параметрів рівняння найбільш широко використовуються лінійна та степенева функції [50, с. 90, 100]. Також для моделювання можуть використовуватися експоненційні, гіперболічні та інші функції. Але всі вони, у тому числі й степенева, досліджуються після приведення до лінійного вигляду, тому алгоритм оцінювання параметрів регресії є однаковим. На нашу думку, для моделювання рівня КС підприємства доцільно використовувати адитивну модель як більш традиційну й логічну: загальний рівень КС підприємства формується сукупністю (сумою) певних чинників.

Розрахунок параметрів моделі є досить трудомістким, тому на сьогоднішній день вони проводяться на ПЕОМ із використанням спеціальних програм. У зв'язку з цим не будемо зупинятися на порядку розрахунку параметрів регресії – він описаний у літературі [50, с. 105–109; 31, с.114–115].

Спираючись на цей порядок регресійного аналізу та аналіз методик оцінювання рівня КС підприємств та бізнесу, виконаний раніше, пропонуємо проводити визначення ключових чинників рівня КС підприємств та оцінювання їх рівня КС за наступним алгоритмом:

1) формування групи підприємств виходячи з цілей оцінювання та наявної інформації;

2) формування набору показників фінансово-господарської діяльності підприємства, які впливають на рівень його КС і гіпотетично є чинниками рівня КС підприємства;

3) розрахунок обраних показників для всіх підприємств групи;

4) побудова регресійної моделі КС підприємства на основі показників його фінансово-господарської діяльності (чинники) та показників рентабельності (результат):

– зменшення кількості показників фінансово-господарської діяльності підприємства, що досліджуються, до  $(n-2)$ , де  $n$  – кількість спостережень. Відкидаються ті показники, які мають низький рівень зв'язку з результатом;

– розрахунок рівняння, яке відображає множинну лінійну регресію;

– розрахунок додаткової регресійної статистики;

– покроковий пошук найбільш точного рівняння множинної

лінійної регресії для кожного з показників рентабельності шляхом виключення неістотних чинників;

5) порівняння статистичних характеристик отриманих рівнянь, вибір одного чи кількох найбільш достовірних;

6) розрахунок рівня КС для підприємств групи, формування рейтингу (більше значення коефіцієнту відповідає вищому рівню КС) та аналітичних висновків.

Визначення рівня КС у такий спосіб дозволяє звести вплив суб'єктивного фактора до мінімуму, тому що, по-перше, всі показники розраховуються за даними фінансової звітності і мають чіткий економічний зміст на відміну від балових показників; по-друге, остаточний вибір показника для оцінювання рівня КС та визначення коефіцієнтів вагомості цих показників проводиться за результатами регресійного аналізу, а не за суб'єктивними експертними оцінюваннями.

У цій роботі пропонується проводити оцінювання рівня КС підприємств не лише в короткостроковому періоді, але й у довгостроковому. На нашу думку, для такого оцінювання найкраще підходять показники, що враховують чинник часу, зокрема чиста поточна вартість та індекс дохідності, які узгоджуються з концепцією довгострокової ефективності суб'єктів господарювання. На основі критичного аналізу названих вище методик [13; 38] розрахунку чистої поточної вартості підприємства та узагальнення відомих положень теорії фінансового та інвестиційного аналізу пропонуємо розраховувати показник ЧПВ підприємства для оцінювання рівня його КС у такому порядку:

1) визначення тривалості прогнозного періоду (3–5 років);

2) розрахунок показника грошового потоку для кожного року прогнозного періоду за формулою (10.1), що спирається на формулу, запропоновану В. Савчуком [38], і враховує у грошовому потоці суму інвестицій  $I_t$ , як це пропонують інші автори [13]:

$$\text{ЧПВ}_t = \text{Пр}_{\text{оп}t} - \%Kp_t - \Pi_t + \text{Ам}_t \pm \Delta\text{РК}_t + \text{РК}_{\text{вив}t} + \text{К}_{\text{лікв}t} - I_t; \quad (10.1)$$

3) у випадку розрахунків за даними фінансової звітності чистий

грошовий потік має розглядатись як сума чистого прибутку та амортизації;

4) визначення ставки дисконту  $E$  за відомою моделлю Фішера:

$$1 + E = 1 + r = (1 + r_n) \cdot (1 + T_I), \quad (10.2)$$

де  $r$  – реальна відсоткова ставка;

$r_n$  – номінальна відсоткова ставка;

$T_I$  – темп інфляції;

5) розрахунок розміру грошових потоків у постпрогнозний період за моделлю Гордона:

$$B_{\text{пп}} = \frac{\Gamma\Pi_{t-1}}{(E - g)}, \quad (10.3)$$

де  $B_{\text{пп}}$  – вартість у постпрогнозний період;

$\Gamma\Pi_{t-1}$  – грошовий потік першого з постпрогнозних років;

$E$  – ставка дисконтування;

$g$  – темп щорічного зростання грошового потоку;

6) розрахунок чистої поточної вартості бізнесу як суми теперішніх вартостей майбутніх грошових потоків і вартості у постпрогнозний період за винятком початкових інвестицій, під якими пропонуємо розуміти статутний капітал підприємства на початок аналізованого періоду (формула (10.4)):

$$\text{ЧПВ} = \frac{\text{ЧГП}_1}{(1+E)^1} + \frac{\text{ЧГП}_2}{(1+E)^2} + \dots + \frac{\text{ЧГП}_n}{(1+E)^n} + B_{\text{пп}} - \text{СК}, \quad (10.4)$$

де  $\text{СК}$  – статутний капітал підприємства на початок аналізованого періоду, який пропонуємо розглядати як початкові інвестиції.

Після визначення ЧПВ може бути розрахований похідний від нього показник – індекс дохідності (ІД). На відміну від абсолютного показника чистої поточної вартості, ІД є відносним показником економічної ефективності проекту, що зіставляє сумарний дисконтований грошовий потік із витратами капіталу (так само, як при розрахунку ЧПВ, під витратами капіталу будемо розуміти статутний капітал). Його економічний зміст аналогічний

показнику рентабельності під час облікового оцінювання ефективності і вимірює норму дохідності капіталу з урахуванням чинника часу:

$$ID = \frac{ЧПВ}{СК}. \quad (10.5)$$

Індекс доходності є еквівалентом показника рентабельності, але рентабельність — це статичний показник, що визначається за даними фінансової звітності, а ІД — відносний показник, що враховує чинник часу і визначається не за рік, а за розрахунковий період.

### **Висновки**

Сьогодні поняття КС підприємства є широковживаним і водночас багатозначним. У найбільш загальному розумінні конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність протистояти конкурентам та перемагати їх. Узагальнення найбільш відомих визначень КС підприємства дозволяє окреслити такі суттєві характеристики цієї економічної категорії, як порівняльний характер (відносно оцінювання); наявність короткострокових та довгострокових складових; залежність від КС товару; залежність від ефективності роботи підприємства. Виходячи з цього пропонуємо розуміти під конкурентоспроможністю підприємства його здатність у поточному періоді та в довгостроковій перспективі забезпечувати більш високу, порівняно з конкурентами, ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарів.

Поняття КС підприємства займає важливе місце в системі категорій теорії конкурентоспроможності, воно безпосередньо пов'язане з такими поняттями, як КС товару, КС країни, конкурентна перевага, потенціал підприємства тощо. У цьому комплексі взаємозв'язків найбільш важливим для дослідження категорії КС підприємства є вивчення її зв'язку з КС товару. Аналіз цього зв'язку дозволяє стверджувати, що поділ КС за об'єктами «товар» і «підприємство» є досить умовним, бо обидва напрями КС мають єдине першоджерело і тісно взаємопов'язані.

Сьогодні не існує ані єдиної методики оцінювання рівня КС

підприємства, ані хоча б єдиного підходу до такої оцінювання. За результатами порівняльного аналізу було виділено понад двадцять розробок методів оцінювання рівня КС підприємства, що базуються на різних концептуальних засадах. З метою типізації та узагальнення пропонуємо виокремити п'ять основних груп методів оцінювання рівня КС підприємства:

- I) опис конкурентної боротьби;
- II) узагальнення думок експертів;
- III) оцінювання КС підприємства за КС товару;
- IV) розрахунок інтегрального коефіцієнта за фінансовими і техніко-економічними показниками;
- V) аналіз рентабельності, грошових потоків і вартості бізнесу.

За результатами порівняльного аналізу відомих методів оцінювання рівня КС підприємства були визначені вимоги до методики оцінювання рівня КС:

- об'єктивність (кількісний характер) показників, що використовуються;
- аналітичний розрахунок вагових коефіцієнтів або обчислення не зведених коефіцієнтів, а показників;
- доступність інформації, необхідної для розрахунків (наприклад, ґрунтування на фінансовій звітності);
- комплексність – урахування всіх суттєвих характеристик стану підприємства і КС його товарів;
- наявність економічного змісту в підсумковому показнику та можливості його чіткої інтерпретації.

Важливим етапом побудови методики оцінювання рівня КС підприємства є вибір виду показника (показників), що буде використовуватися під час оцінювання. Наразі найчастіше використовують коефіцієнти, що узагальнюють балові експертні оцінювання або комплекс техніко-економічних показників, але достовірність такого оцінювання викликає певні сумніви через велику частку суб'єктивізму. У той же час є окремі роботи, де наголошується на можливості та доцільності використання для оцінювання рівня КС підприємства таких об'єктивних вартісних показників ефективності роботи підприємства, як прибуток, рентабельність, чиста поточна вартість тощо.

Запропонована концепція вартісного оцінювання рівня КС підприємств ґрунтується на узагальненні теорій оцінювання рівня КС підприємств, визначенні найбільш об'єктивних та інформативних показників рівня КС і вивченні практики оцінювання конкурентоспроможності, ефективності та вартості підприємств. Була висунута гіпотеза, що рівень КС у короткостроковому періоді може вимірюватися прибутком та рентабельністю, у довгостроковому – чистою поточною вартістю та індексом дохідності, причому особлива увага має приділятися відносним показникам (рентабельності та індексу дохідності) або динаміці абсолютних показників (прибутку та чистій поточній вартості). Звернемо особливу увагу на те, що вартісне оцінювання, на нашу думку, обов'язково спирається на попередній аналіз галузі, результатом якого є узагальнення інформації про кожне підприємство, визначення характеру конкуренції в галузі та груп безпосередніх конкурентів.

### Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / И. Ансофф ; [науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; [под общ. ред. Г. Л. Багиева]. – М. : Экономика, 1999. – 704 с.
3. Батуров А. В. Конкурентоспособность фармацевтических производств на региональном лекарственном рынке / А. В. Батуров, Л. В. Мошкова // Фармация. – 2003. – № 2. – С. 13–18.
4. Белоусов В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В. Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 18–25.
5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП «ИНТЕМ» ЛТД; Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 448 с.
6. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капитальных вложений / М. Бромвич [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М, 1996. – 432 с.
7. Волков И. М. Проектный анализ : учебник / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М. : Банки и биржи, 1998. – 424 с.
8. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. / В. Н. Гавва, О. А. Божко. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 224 с.
9. Герчикова И. Н. Маркетинг и международное коммерческое дело / И. Н. Герчикова. – М. : Внешторгиздат, 1990. – 347 с.
10. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – [2-е изд.]. – М. : Финпресс, 2000. – 412 с.

11. Голубков Е. П. Прибыль как индикатор эффективности: необходимость комплексного подхода / Е. П. Голубков // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 1998. — № 1. — С. 22–25.
12. Дикань В. Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия : монография / В. Л. Дикань. — Харьков : Основа, 1995. — 160 с.
13. Есипов В. Оценка бизнеса : учебник / В. Есипов, Г. Маховикова, В. Терехова. — СПб. : Питер, 2003. — 415 с.
14. Зарубин С. Ю. Специфика выбора параметров в оценке стоимости компаний по методу дисконтированного денежного потока / С. Ю. Зарубин // *Фондовый рынок*. — 2000. — № 45. — С. 12–15.
15. Захарченко В. И. Конкурентоспособность станкостроительной продукции / В. И. Захарченко // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 1999. — № 6 — С. 21–23.
16. Зилькарнаев И. У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И. У. Зилькарнаев, Л. Р. Ильсоева // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 2001. — № 4 — С. 24–29.
17. Йеннер Т. Отраслевая структура, рыночная стратегия и успех предприятия / Т. Йеннер // *Проблемы теории и практики управления*. — 2000. — № 3. — С. 5–7.
18. Как продать ваш товар на внешнем рынке : справочник / отв. ред. Ю. А. Савинов. — М. : Мысль, 1990. — 364 с.
19. Кара А. Методика оценки конкурентоспособности предприятия на рынке / А. Кара, Е. Ерохина // *АИМ-Пресс*. — 2003. — № 12. — С. 10–19.
20. Ковалев В. В. Финансовый анализ : управление капиталом : выбор инвестиций : анализ отчетности / В. В. Ковалев. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М. : Финансы и статистика, 1998. — 512 с.
21. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. — К. : НІСД, 2005. — 388 с.
22. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : монографія. — Х. : ВД «Інжек», 2006. — 248 с.
23. Коршикова Л. Ю. Эволюция системы аналитических показателей деятельности организаций / Л. Ю. Коршикова // *Экономический анализ: Теория и практика*. — 2004. — № 1.
24. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навч. л-ри, 2005. — 352 с.
25. Кротков А. М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии оценки / А. М. Кротков, Ю. Я. Еленева // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 2001. — № 6 — С. 32–36.

26. Лифиц И. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. Лифиц. — [2-е изд.]. — М. : Юрайт-М, 2001. — 224 с.
27. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М. : «ДЕЛО». — 1997. — 440 с.
28. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке [Электронный ресурс] / Е. Млоток // «Энциклопедия маркетинга». — Режим доступа : [www.marketing.spb.ru/resd/m3/index.htm](http://www.marketing.spb.ru/resd/m3/index.htm). — Загл. с экрана.
29. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінювання майна і майнових прав»: Затверджено Постановою Кабміну України від 10 вересня 2003 р. № 1440 // Урядовий кур'єр. — 15 жовт. 2003 р. — № 193. — С. 2.
30. Нищев С. К. Анализ конкурентного положения [Электронный ресурс] / С. К. Нищев // Сайт консалтингового агентства «Морис». — Режим доступа : [www.moris.ru/~vvsr](http://www.moris.ru/~vvsr). — Загл. с экрана.
31. Общая теория статистики. — М. : Изд-во Моск. гос. ун-та им. М. В. Ломоносова, 1977. — 327 с.
32. Орлов П. Сравнительная оценка эффективности капитальных вложений / П. Орлов // Экономика Украины. — 2004. — № 1. — С. 27–32.
33. Павлова В. А. Способи систематизації визначення конкурентоспроможності підприємства / В. А. Павлова // Акад. огляд : Економіка та підприємництво. — 2003. — № 1. — С. 41–45.
34. Переверзев Н. А. Управление предприятием на основе системы ключевых показателей эффективности / Н. А. Переверзев // Управление корпоративными финансами. — 2005. — №2. — С. 5–8.
35. Прахова Т. С. Понятие и сущность конкурентоспособности / Т. С. Прахова // Сборник научных трудов СевКавГТУ. — 2005. — № 2. — С. 27–31.
36. Пястолов С. М. Экономический анализ деятельности предприятия : учебное пособие для ССУЗов / С. М. Пястолов. — М. : Академ. проспект, 2002. — 407 с.
37. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. и направлениям / Г. Савицкая. — [2е изд., перераб. и доп.]. — Минск : Экоперспектива, 1998. — 500 с.
38. Савчук В. П. Бюджет капитала и финансовое обоснование инвестиционного проекта / В. П. Савчук. — К., 2004. — 259 с.
39. Савчук В. П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия: практические подходы и технологии / В. П. Савчук. — К., 2004. — 354 с.
40. Степанов Д. Value-based management и показатели стоимости [Электронный ресурс] / Д. Степанов // Сайт Української асоціації менеджменту. — Режим доступа: [www.management.com.ua](http://www.management.com.ua). — Загл. с экрана.



41. Стратегии бизнеса : аналитический справочник / С. А. Айвазян, О. Я. Балкинд, Т. Д. Баснина и др. – М. : КОНСЭКО, 1998. – 520 с.
42. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник / А. Томпсон, А. Стрикленд ; [пер. с англ., под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
43. Тэпман Л. Н. Оценка недвижимости : учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман ; [под ред. В. А. Швандара]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 303 с.
44. Ушакова И. Анализ финансового состояния предприятий / И. Ушакова, Е. Ястремская // Бизнес-Информ. – 1997. – № 21. – С. 75–78.
45. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия / Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53–68.
46. Фасхиев Х. Оценка конкурентоспособности новой техники / Х. Фасхиев // Маркетинг. – 1998. – № 6. – С. 25–35.
47. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
48. Щербакова О. Н. Применение современных технологий оценки стоимости бизнеса действующей компании / О. Н. Щербакова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 1 – С. 44–49.
49. Щиборщ К. В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона / К. В. Щиборщ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 5. – С. 21–29.
50. Эконометрика : учебник / [под ред. И. И. Елисеевой]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 344 с.
51. Branham M. Beyond Customer Satisfaction: Measuring the Components of Competitiveness [Электронный ресурс] / M. Branham // Сайт Асоціації конкурентного аналізу. – Режим доступа: <http://www.competitiveanalysis.com>. – Загл. з екрану.
52. Global Competitiveness Report 2002–2003. – Geneva: World Economic Forum, 30 October 2003. – 56 p.

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b> .....	<b>3</b>
<b>Розділ 1. Генезис і розвиток суб'єктів господарювання</b> .....	<b>5</b>
1.1. Методологічні аспекти дослідження інституціонального розвитку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки .....	5
1.2. Інституціональні умови формування суб'єктів господарювання .....	29
<b>Розділ 2. Корупція в системі інституціональних чинників розвитку суб'єктів господарювання</b> .....	<b>63</b>
2.1. Корупція як інституціональне явище .....	63
2.2. Вплив корупції на поведінку суб'єктів господарювання .....	73
<b>Розділ 3. Вплив суб'єктів господарювання на механізм формування конкурентоспроможності національної економіки</b> .....	<b>83</b>
3.1. Дослідження взаємозв'язку понять «конкурентоспроможність країни» та «конкурентоспроможність підприємства» .....	84
3.2. Методологічні основи механізму кількісного впливу суб'єктів господарювання на рівень національної конкурентоспроможності .....	89
3.3. Аналіз рівня міжнародної конкурентоспроможності України .....	98
3.4. Взаємодія держави та суб'єктів господарювання у процесі формування конкурентоспроможності національної економіки ...	110
3.5. Побудова концепції підвищення рівня національної конкурентоспроможності .....	132
Висновки .....	139
<b>Розділ 4. Інфраструктурне забезпечення розвитку суб'єктів господарювання</b> .....	<b>145</b>
4.1. Концептуальні передумови аналізу інфраструктури та інфраструктурних послуг .....	145
4.2. Вплив інфраструктурного комплексу на розвиток суб'єктів господарювання в Україні .....	155
4.3. Механізми інфраструктурного забезпечення розвитку суб'єктів господарювання .....	170
Висновки .....	179
<b>Розділ 5. Кредитний механізм управління суб'єктами господарювання</b> .....	<b>184</b>
5.1. Аналіз реалізації механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності .....	184
5.2. Роль кредитної політики банківських установ у забезпеченні ефективного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності .....	189

<b>Розділ 6. Страхування як механізм управління ризиками суб'єктів господарювання .....</b>	<b>222</b>
6.1. Теоретичні засади страхування суб'єктів господарювання .....	222
6.2. Страховий ринок: специфічні особливості та регулювання .....	237
<b>Розділ 7. Теоретичні основи управління розвитком підприємств як динамічних систем .....</b>	<b>255</b>
7.1. Сутність розвитку й трансформація його теорій .....	255
7.2. Теорії стратегічного управління та їх взаємозв'язок із розвитком .....	278
Висновки .....	306
<b>Розділ 8. Корпоративні відносини як чинник розвитку суб'єктів господарювання .....</b>	<b>313</b>
8.1. Характеристика процесу розвитку корпоративного сектора економіки .....	315
8.2. Вплив системи корпоративних відносин на управління розвитком суб'єктів господарювання .....	324
8.3. Організація управління корпоративними відносинами .....	354
<b>Розділ 9. Оцінка економічної ефективності технічного переозброєння підприємства .....</b>	<b>379</b>
9.1. Технічний розвиток підприємства і його планування .....	381
9.2. Ресурсозбереження і джерела економічної ефективності нової техніки і технології .....	393
9.3. Методичні засади оцінювання економічної ефективності техніко-технологічних інновацій .....	402
9.4. Економічне обґрунтування вибору часткових технічних рішень у процесі технічного переозброєння .....	409
9.5. Вплив вибору джерел фінансування на ефективність інвестицій ....	422
<b>Розділ 10. Вартісне оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств .....</b>	<b>451</b>
10.1. Основні характеристики конкурентоспроможності суб'єктів господарювання як економічної категорії .....	451
10.2. Порівняльний аналіз основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання .....	464
10.3. Формування концепції вартісного оцінювання рівня КС суб'єктів господарювання .....	476
Висновки .....	492

*Наукове видання*

## **УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Монографія

За загальною редакцією О. Л. Яременка, Г. В. Строкович

Редактор *Т. Г. Верховська*  
Комп'ютерна верстка *І. С. Кордюк*  
Комп'ютерний набір авторів

Підписано до друку 01.11.2008. Формат 60×84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс».  
Ум. друк. арк. 29,06. Обл.-вид. арк. 27,20.  
Тираж 300 екз.

*План 2008/2009 навч. р., поз. № 9 у переліку робіт кафедри менеджменту  
Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»*

Видавництво  
Народної української академії  
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.