

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
Університет економіки та права «КРОК»

## **Розвиток інформаційного суспільства**

*Колективна монографія*

**Том 4**

# **Ефективність управління в процесі реформування: макро- та мікроекономічний аспекти**

*До ХХ-річчя*

*ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

Київ – 2012

ББК 65.050 : 65.012  
УДК 338.24.003.13 : 330.101.54  
Е-90

*Рекомендовано до друку Вченою радою ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»  
(протокол № 7 від 06.06.2012 року)*

**Науковий редактор:**

**І.Ф. Радіонова**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

**Рецензенти:**

**Л.С. Лісогор**, доктор економічних наук, завідувач відділу економіки праці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України;

**В.Л. Осецький**, доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Е-90 **Ефективність управління в процесі реформування: макро- та мікроекономічний аспекти** : Колективна монографія / За наук. ред. проф. Радіонової І.Ф. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 364 с.

ISBN 978-966-7735-77-7

У монографії аналізуються актуальні проблеми управління в економіці, яка реформується. Виокремлено два рівні аналізу – макроекономічний та мікроекономічний. Акцентовано увагу на проблемах державного регулювання процесу реформування та на управлінні підприємством у процесі реформування.

Призначено для науковців, викладачів вишів, аспірантів та студентів магістратури.

ББК 65.050 : 65.012

ISBN 978-966-7735-77-7

© колектив авторів, 2012

© ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012

## Зміст

Вступне слово.....	4
Передмова.....	6
<b>Розділ 1. Державне управління реформуванням національної економіки.....</b>	<b>8</b>
1.1. Трансмісійний підхід у державному регулюванні фінансово-монетарної сфери ...	8
1.2. Інформація про зміст державного регулювання як ресурс економічного розвитку .....	31
1.3. Державне регулювання інтелектуального капіталу та соціальних інновацій.....	49
1.4. Інформаційно-комунікаційні технології в розвитку національних інноваційних систем .....	69
1.5. Державне регулювання соціальної сфери в процесі здійснення пенсійної реформи .....	113
1.6. Передавальний механізм екстерналій сфери освіти та його державне регулювання.....	136
1.7. Механізм державного регулювання регіонального розвитку.....	153
1.8. Економічний механізм ефективного використання та відтворення природних ресурсів.....	174
1.9. Взаємозв'язок інноваційної політики та економічної безпеки держави .....	191
<b>Розділ 2. Управління підприємством у процесі реформування.....</b>	<b>202</b>
2.1. Міжнародні стандарти фінансової звітності в діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.....	202
2.2. Управління витратами в умовах модернізації системи економічної безпеки підприємств .....	237
2.3. Фінансова безпека як складова системи управління підприємством .....	283
2.4. Комплексність економічної безпеки підприємства та впливи зовнішнього середовища .....	313
2.5. Управлінське рішення з урахуванням загроз економічній безпеці підприємства.....	354

## Вступне слово

Шановні читачі!

Ви тримаєте в руках один із томів колективної монографії, яка присвячена 20-річчю Університету «КРОК». Це незвичайне видання об'єднує багатогранний доробок науковців інститутів, факультетів, кафедр, коледжів і лабораторій нашого навчального закладу. Ґрунтовність досліджень та мультидисциплінарність пошуку забезпечують синергетичний ефект, що сприяє здобуванню нового оригінального знання, науковому зростанню авторів, створює передумови формування наукових шкіл і гарантування якості вищої освіти. Високий рівень професійної зрілості дослідників дає змогу спільно працювати над загальноуніверситетською науковою темою: «Проблеми розвитку інформаційного суспільства: економічні, управлінські, правові, міжнародні, гуманітарні та технологічні аспекти», в якій знаходять своє відображення як персональні наукові інтереси багатьох науково-педагогічних працівників, так і пріоритетні напрями роботи наукових колективів.

Зміст кожного тому монографії відбиває один із ключових напрямів наукових досліджень і підготовки кадрів. Кожний науковий колектив має власну історію створення та розвитку в контексті становлення Університету «КРОК» як одного з провідних приватних вищих навчальних закладів України. Кожний автор – непересічна особистість із власним поглядом на сучасний світ і його проблеми. Більшість дослідників поєднує надбання наукових шкіл різних закладів та установ із власним доробком, але вже чимало молодих учених навчалися та зростали в нашому закладі.

Постійно розвивається наукова інфраструктура Університету. Здається, зовсім недавно вийшов друком перший номер «Вчених записок Інституту економіки, управління та господарського права», а тепер уже звичним є щорічне видання кількох томів «Вчених записок Університету «КРОК». Серія Економіка», «Правничого вісника Університету «КРОК», що офіційно визнані фаховими виданнями з економічних, юридичних і психологічних наук. Спільно зі Східноукраїнським національним університетом імені Володимира Даля багато років видається фаховий із технічних наук збірник наукових праць «Управління проектами та розвиток виробництва», тривалий час під керівництвом професора Кириченка О.А. виходив друком часопис «Зовнішня торгівля. Економічна безпека», започатковано видання журналу «Фокус мови», систематично друкуються тематичні збірки наукових праць викладачів та студентів, матеріали наукових конференцій і тези магістерських робіт.

Сотні студентів щорічно беруть участь у Всеукраїнській студентській олімпіаді, Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт, конкурсах диплом-

них робіт і студентських проектів. За кількістю переможців Університет стабільно посідає одне з перших місць серед приватних вищих навчальних закладів України. Університет «КРОК» ініціював проведення Всеукраїнських студентських олімпіад зі спеціальностей «Управління фінансово-економічною безпекою» та «Управління проектами». Стрімкий розвиток аспірантури свідчить про набуття навчальним закладом справді університетської якості та закладає підвалини сталого зростання. Виявом високої довіри української держави є створення в Університеті «КРОК» двох спеціалізованих учених рад із захисту дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата та доктора наук.

З кожним роком міцніє впевненість у правильності обраних нами цінностей служіння суспільству, поваги до держави, наукового пошуку та свободи підприємництва. Переконані, що в подальшому Університет «КРОК» разом із усією Україною зможе зробити прорив у напрямі до мейнстріму сучасної науки та кращої практики світових лідерів вищої освіти.

Дозвольте подякувати кожному авторові цієї монографії, викладачам, співробітникам, аспірантам і студентам Університету «КРОК», представникам партнерських організацій, які брали участь у підготовці та публікації видання. Особливу подяку хочу висловити проректору з наукової роботи Університету «КРОК», доктору історичних наук, професорові, члену-кореспонденту Національної академії педагогічних наук України Сідаку Володимирі Степановичу та начальнику науково-організаційного відділу Університету Лічман Тетяні Володимирівні, які доклали багатьох зусиль для успіху цього видання.

*С.М. Лантєв,  
професор,  
ректор Університету «КРОК»*

## Передмова

Центральна ідея монографії «Ефективність управління в процесі реформування: макро- та мікроекономічний аспекти», що об'єднує всі її розділи, – це необхідність урахування в практиці управління на різних рівнях особливостей перебігу економічних реформ. Попри офіційне визнання української економіки ринковою, їй властива незавершеність реформ у багатьох сферах, тобто – остаточна несформованість ринкових відносин у їх сучасному розумінні. Тому проблема ефективного управління процесами реформування не втрачає актуальності.

Незавершеність процесів реформування на українських теренах об'єктивно робить найбільш важливими певні проблеми управління. Виокремлення таких проблем та акцентування уваги саме на їх вирішенні є перевагою цього дослідження.

На макроекономічному рівні особливого значення набуває, по-перше, проблема передавання (трансмисії) імпульсів, що походять від держави як основного суб'єкта регулювання. У вже сформованій ринковій економіці та в такій, що реформується, ці імпульси проходять по-різному, із використанням різних передавальних елементів. Саме тому два параграфи першого розділу присвячені аналізу передавальних (трансмисійних) механізмів. По-друге, для національної економіки, що реформується, особливо важливим є акцент на ефективному використанні факторів і ресурсів економічного розвитку, що здатні пришвидшити реформування. У якості таких ресурсів пришвидшення у дослідженні розглядаються інформаційні технології, інтелектуальний і соціальний капітали, яким присвячено чотири параграфи першого розділу. Нарешті, для економіки в процесі реформування важливо акцентувати увагу на тих сферах, недостатній або деформований розвиток яких гальмує здійснення реформ. Такими для української економіки є соціальна сфера, місцеве самоуправління, регіональний розвиток і відтворення природного довкілля. Аналізові цих сфер присвячено три параграфи першого розділу.

Управління на мікроекономічному рівні для економік із незавершеними реформами, у першу чергу, стикається з проблемою адаптації міжнародних стандартів і правил. Вирішенню цієї проблеми на українських теренах присвячено перший параграф другого розділу. Для економічних суб'єктів, що функціонують за умов незавершеності ринкових реформ, особливої актуальності набуває проблема економічної безпеки в різних її проявах: фінансова, ресурсна, взаємодії з зовнішнім середовищем тощо. Саме тому в чотирьох параграфах другого розділу проаналізовано різні аспекти економічної безпеки підприємств.

Монографія «Ефективність управління в процесі реформування: макро- та мікроекономічний аспекти» виходить у світ як одна з робіт у серії, що присвячена

20-річчю ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». У ній віддзеркалено наукові інтереси викладачів Університету та досягнутий рівень наукових досліджень.

У написанні монографії брали участь: д.е.н. Радіонова І.Ф. – передмова, 1.2; к.е.н. Алімпієв Є.В. – 1.1; к.е.н. Бурлай Т.В. – 1.3; к.е.н. Андрощук Г.О. – 1.4; к.е.н. Красота О.В. – 1.5; ст. викл. Ткаченко Н.О. – 1.6; к.е.н. Тищенко Н.О. – 1.7; к.е.н. Закорчевна Н.Б. – 1.8; д.е.н. Денисенко М.П., к.е.н. Бреус С.В. – 1.9; к.е.н. Тринька Л.Я., ст. викл. Больботенко І.В. – 2.1; д.е.н. Белоусова І.А. – 2.2; к.е.н. Кім Ю.Г. – 2.3; к.е.н. Захаров О.І. – 2.4; асист. Карпова К.В. – 2.5.

## Розділ 1

# **Державне управління реформуванням національної економіки**

## **1.1. Трансмійний підхід у державному регулюванні фінансово-монетарної сфери**

У макроекономічній політиці держави, зокрема, державному регулюванні фінансово-монетарної сфери, як найпотужніших можливостей впливу на економіку, актуальним завданням є формування нових довгострокових орієнтирів економічного розвитку країни, спрямованих на виведення економіки з тривалого стану балансування на межі кризи, подолання статусу перехідної економіки та вихід на провідні економічні позиції серед країн світу. Важливість вирішення цих завдань для формування нового вектора економічного розвитку України робить актуальним розбудову теоретичних засад державного регулювання економіки з урахуванням потенціалу трансмісійного підходу в регулюванні фінансово-монетарної сфери.

Вивченню можливостей фінансово-монетарного трансмісійного механізму в державному регулюванні присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних дослідників. Зокрема, теоретичному розробленню фінансово-монетарного регулювання присвячено дослідження провідних учених сьогодення, серед яких: В. Геєць, А. Гриценко, С. Аржевітін, О. Кричевська, І. Крючкова, Р. Лисенко, В. Міщенко, П. Нікіфоров, О. Петрик, М. Савлук. Разом з тим, можливості, які надає використання трансмісійного підходу в регулюванні фінансово-монетарної сфери, є недостатньо вивченими.

Метою цієї роботи є оприлюднення результатів дослідження вдосконалення трансмісійних механізмів у фінансово-монетарній сфері, з урахуванням особливостей української економіки.

Вважається, що вперше дії трансмісійних механізмів було приділено увагу в «Загальній теорії зайнятості, процента та грошей» Кейнса. У контексті вивчення наслідків застосування інструментів фінансового та монетарного регулювання Кейнс покроково аналізує, як саме, через які ланцюжки макроекономічних змін



імпульси податково-бюджетної та грошово-кредитної сфери впливають на економічні рішення окремих індивідів, що на макроекономічному рівні призводить до корегування макроекономічних пропорцій і спрямовує економіку до рівноважного стану.

Нова хвиля наукового інтересу до трансмісійного механізму, зокрема, до монетарної трансмісії бере свій початок у 90-х роках ХХ століття та пов'язана з переходом багатьох країн до режиму інфляційного таргетування [1, с. 19]. Наукові дослідження цього періоду здійснювалися за двома напрямками:

- поглиблення теорії монетарної трансмісії;
- прикладні дослідження механізмів монетарної трансмісії за різних умов із застосуванням економетричних моделей.

Одним із провідних теоретиків монетарної трансмісії можна вважати Ф. Мішкіна, який у статті «Симпозіум на тему механізму монетарної трансмісії» виклав основні ідеї, принципи та складові механізму монетарної трансмісії виділивши в її складі окремі передавальні канали [2, с. 3-10].

У подальшому трансмісійний підхід до аналізу державного впливу на економіку через інструменти, насамперед, монетарного регулювання розвинуто в працях Б. Бернанке, Дж. Тобіна, Ф. Мішкіна, В. Ремей, Дж. Тейлора, Г. Хаббарда, А. Мелтцера, С. Сечетті та інших.

Дослідженню фінансових каналів трансмісійного механізму приділяється значно менше уваги. Це пов'язано з тим, що в більшості розвинутих країн при виборі між податково-бюджетними і монетарними заходами впливу на економіку перевагу, зазвичай, віддають останнім.

Інтерес до монетарних каналів трансмісії має історичне підґрунтя, адже в останні десятиріччя заходам регулювання сукупної пропозиції, зокрема, засобами монетарного регулювання приділялось значно більше уваги на відміну від порівняно непопулярного регулювання сукупного попиту податково-бюджетними засобами.

Сучасними розробками теоретичного апарату та моделюванням фінансових каналів трансмісійного механізму займається група італійських учених: А. Алесіна, Дж. Галі, Р. Перотті та інші. Окремі аспекти фінансової трансмісії в економіці України висвітлено в працях українських учених: Б. Кваснюка, В. Лагутіна, І. Радіонової.

На сьогодні науковий інтерес економістів-фахівців у сфері фінансово-монетарної політики та державного регулювання зосереджений на поглибленому вивченні трансмісійних механізмів, завдяки яким економіка країни реагує на певні інструменти економічної політики. Тому особливо актуальним є деталізоване вивчення складних багатокрокових процесів, у результаті яких вплив фінансових та монетарних інструментів передається показникам реального сектору економіки, зокрема, випуску, темпові інфляції, рівню споживання, реальній заробітній платі тощо.

У сучасній науковій літературі під механізмом фінансово-монетарної трансмісії розуміють складний багатокроковий процес опосередкованого впливу імпульсів фінансової та монетарної політик на реальні макроекономічні параметри, а, відтак, і на макроекономічну рівновагу.

У загальному вигляді регулюючий вплив на економіку фінансово-монетарних заходів відбувається за допомогою фінансових і монетарних імпульсів, що виникають у результаті регулюючих заходів з боку фінансової та монетарної влади і розповсюджуються в макроекономічному середовищі в результаті певної послідовності макроекономічних подій. Механізм, логіка та шляхи розповсюдження імпульсів отримали назву передавальних каналів трансмісії.

У складі фінансово-монетарної трансмісії Ф. Мішкін виділив чотири канали, пов'язані, насамперед, з інструментами грошово-кредитного регулювання, або канали монетарного регулювання:

- канал процентної ставки;
- канал валютного курсу;
- канал ціни активів;
- кредитний канал.

Сучасні дослідники додатково виділяють інфляційний канал, у межах каналу процентної ставки – канал заміщення та канал доходу, а в межах кредитного каналу – канали банківського кредитування; балансу активів і пасивів; грошових потоків; непередбаченої зміни рівня цін.

Каналами, розповсюдження імпульсів фінансового регулювання виступають:

- податковий канал;
- бюджетний канал;
- канал очікувань економічних суб'єктів.

Сучасні емпіричні дослідження з використанням економічної статистики розвинутих країн вказують, що канал фінансово-монетарної трансмісії переважає над іншими механізмами, у першу чергу, над кредитним каналом [3]. Дія каналу процентної ставки заснована на тому, що монетарна влада використовує наявний обсяг ліквідних засобів у економіці для контролю над процентними ставками й, отже, для стимулювання інвестицій та інших компонентів сукупного попиту.

Дія фінансово-монетарної трансмісії через канал процентної ставки коротко може бути пояснена за допомогою логічного ланцюжка:

Операції на відкритому ринку  $\rightarrow M\downarrow \rightarrow i\uparrow \rightarrow I\downarrow \rightarrow AD\downarrow \rightarrow P\downarrow$ .

Національний банк, проводячи операції на відкритому ринку, створює пропозицію певного обсягу активів і, тим самим, скорочує грошову масу. Таке скорочення піднімає ставку відсотка, у зв'язку з чим зменшуються інвестиції. Скорочення інвестиційної складової сукупного попиту зменшує обсяг сукупного попиту і впли-

ває на зменшення рівня цін. Така логіка працює тим краще, чим активніше комерційні банки пропонують позикові ресурси.

### ***Інфляційний канал***

За формулюванням, яке наводить О. Корчагін, інфляційний канал монетарної трансмісії визначає динаміку споживання в умовах цінової невизначеності [4, с. 44] і пов'язаний із дією ефекту Пігу [5, с. 43], або ефектом реальних касових залишків.

Згідно з ефектом Пігу зростання рівня цін має здатність знижувати реальну вартість (або купівельну спроможність) фінансових активів, уможливаючи зменшення сукупних витрат у економіці:

$$P \uparrow \rightarrow (M/P) \downarrow \rightarrow AD \downarrow \rightarrow Y \downarrow.$$

Якщо початкове зростання рівня цін викликано збільшенням грошової маси в економіці, то це має два ефекти: а) збільшення загального рівня цін; б) збільшення випуску. Співвідношення цих ефектів залежить від конкретних економічних умов. У результаті, при збільшенні грошової маси випуск зазнає двох протилежних впливів:

- скорочення згідно з ефектом Пігу;
- розширення внаслідок стимулюючої монетарної політики.

Результуючим є стан економіки, у якому певному збільшенню грошової маси та відповідному збільшенню рівня цін відповідає порівняно менше збільшення випуску (можливим також є нульовий або від'ємний прирости випуску в умовах наближення економіки до межі виробничих можливостей).

Таким чином, потужність передавального каналу інфляції фактично визначається тим, яка частина додаткового розширення грошової маси не буде поглинута реальним сектором економіки і зрештою перетвориться на підвищення загального рівня цін.

### ***Канал валютного курсу***

Дія фінансово-монетарної трансмісії через канал валютного курсу пов'язана з дією короткострокових чинників валютного курсу та працює в такий спосіб:

$$M \downarrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow M^p \uparrow \rightarrow E \uparrow \rightarrow q \uparrow \rightarrow Ex \downarrow \rightarrow AD \downarrow \rightarrow Y \downarrow \rightarrow P \downarrow.$$

При скороченні грошової пропозиції зростає ціна грошей – відсоткова ставка. Це збільшує попит на національну валюту, а відтак збільшує номінальний та реальний курс. Подорожчання національної валюти призводить до скорочення експорту і, у кінцевому підсумку, зменшує сукупний попит, випуск і рівень цін.

### ***Канал цін активів***

Механізм функціонування цього каналу пов'язаний із теорією  $q$  Тобіна, яка визначає  $q$  як ринкову вартість фірми, поділену на відновну вартість капіталу. Коли  $q$  є низьким, фірмам не вигідно здійснювати нові інвестиції, оскільки ринкова вартість

діючих фірм є порівняно низькою з витратами на нові проекти. Схема роботи цього механізму є такою:

$$M\downarrow \rightarrow \text{Ціна фінансових активів}\downarrow \rightarrow q \text{ Тобіна}\downarrow \rightarrow I\downarrow \rightarrow AD\downarrow \rightarrow Y\downarrow \rightarrow P\downarrow.$$

### **Кредитний канал**

Дія цього каналу передбачає, що зміна національним банком пропозиції грошей впливає на діяльність комерційних банків, а відтак, на макроекономічні пропорції. У складі кредитного каналу виділяють декілька субканалів.

Канал банківського кредитування працює за такою схемою:

$$M\downarrow \rightarrow (\text{Депозити–Кредити})\downarrow \rightarrow i\uparrow \rightarrow I\downarrow \rightarrow AD\downarrow \rightarrow Y\downarrow \rightarrow P\downarrow.$$

Із скороченням грошової пропозиції зменшується обсяг депозитів у банках. Відповідно, із скороченням обсягів ліквідних засобів комерційні банки скорочують пропозицію кредитних ресурсів. Далі, відсоткові ставки зростають, інвестиції скорочуються. Це спричиняє скороченню сукупного попиту, випуску та зменшує загальний рівень цін.

Канал балансу активів і пасивів пов'язаний із тим фактом, що зі звуженням грошової пропозиції зменшуються ціни фінансових активів, зокрема, акцій компаній. Оскільки для банків це пов'язано зі зменшенням потенційних застав, вони скорочують обсяги кредитування. Схематично канал балансу активів і пасивів може бути представлений так:

$$M\downarrow \rightarrow \text{Ціна фінансових активів}\downarrow \rightarrow \text{Обсяг застав}\downarrow \rightarrow \text{Обсяг кредитування}\downarrow \rightarrow i\uparrow \rightarrow I\downarrow \rightarrow AD\downarrow \rightarrow Y\downarrow \rightarrow P\downarrow.$$

Механізм дії інших субканалів кредитного каналу – каналу грошових потоків, каналу непередбаченої зміни рівня цін пояснюється підвищенням ризику кредитування в умовах скорочення грошової пропозиції. Оскільки типовими наслідками скорочення пропозиції грошей будуть погіршення фінансового стану підприємств і домогосподарств, зниження цін фінансових активів, які виступають певною гарантією фінансової стійкості і могли б виступити заставою, комерційні банки будуть змінювати умови кредитування в бік більш жорстких вимог до позичальників, збільшення вимог щодо застав, що, у свою чергу, призведе до скорочення обсягів кредитів і зростання позичкового процента.

### **Бюджетний канал**

Функціонування бюджетного каналу фінансово-монетарної трансмісії може бути представлено так:

$$G\uparrow \rightarrow AD\uparrow \rightarrow Y\uparrow; \\ AD\uparrow \rightarrow Y\uparrow \rightarrow P\uparrow.$$

Збільшення державних витрат  $G$  має призводити до збільшення сукупного попиту  $AD$ , який, у свою чергу, впливає на випуск із мультиплікаційним ефектом. Разом з цим, за логікою моделі  $AD-AS$  у загальному випадку, збільшенням сукупного попиту супроводжується збільшення випуску та загального рівня цін. Проте,

в межах трансмісійного підходу всі ланки передавального ланцюга розглядаються більш детально.

Згідно з неокласичним підходом на витрати держави накладається міжчасове бюджетне обмеження, з якого випливає необхідність однакових змін доходної та витратної частин бюджету. Отже, за інших рівних умов репрезентативний агент залишається порівняно біднішим протягом життя відтак зменшуючи як споживання, так і дозвілля на користь збільшення пропозиції праці. Унаслідок збільшення пропозиції праці випуск зростає, а реальна заробітна плата зменшується за такого рівня попиту на працю [6, с. 32-33].

Інший приклад ілюструє неокейнсіанський випадок у загальній неокласичній моделі. Збільшення державних витрат стимулює попит на працю, наприклад, якщо державні витрати спрямовуються на створення нових робочих місць або стимулюють до цього приватний і корпоративний сектори. У разі достатньо великого збільшення попиту на працю це призводить до збільшення випуску та реальної заробітної плати, що, у свою чергу, викликає більше споживання через канали заміщення і кредитування. Канал кредитування дає можливість збільшити споживання відповідно до збільшення випуску. Канал заміщення пов'язаний із збільшенням заробітної плати і, відповідно, перерозподілом часу репрезентативного агента на користь дозвілля і споживання.

Наведені твердження щодо дії каналів ілюструють те, що в межах відомої логіки збільшення державних витрат з метою стимулювання випуску при аналізі трансмісійного механізму можливі різні тлумачення змін інших макроекономічних параметрів – реальної заробітної плати, приватного споживання тощо. Отже, використання каналу бюджетних витрат з метою стимулювання економіки може мати різні, іноді діаметрально протилежні наслідки залежно від багатьох обставин. Зупинимося на деяких із них.

*Очікуваний чи несподіваний характер державних витрат.* Несподіване збільшення державних витрат здатне безпосередньо вплинути на пропорції реального сектору економіки – параметри ринку праці, ціни активів тощо. Водночас, очікуване збільшення витрат бюджету спрацьовує аналогічно через канал очікувань і відповідну протидію економічних суб'єктів із урахуванням ризиків ненастання очікуваної події.

*Очікування економічних суб'єктів на перманентну чи тимчасову зміну державних витрат.* Залежно від змісту очікувань, відповідно до теорії постійного доходу, економічні суб'єкти приймають рішення про розподіл власних доходів на споживання та заощадження, а відтак формують споживчу та інвестиційну складову сукупного попиту, формують очікування цін активів, відсоткових ставок та інфляції.

*Цільове призначення державних витрат.* Державні програми, спрямовані на

стимулювання виробництва і створення нових робочих місць, здатні збільшити попит на працю, і, як наслідок, – збільшити реальну заробітну плату, сукупні доходи і випуск. І навпаки, суттєве розширення видатків державного бюджету, спрямованих на збільшення державного споживання, у першу чергу спричиняє інфляційний тиск на ціни, а відтак зменшує реальну заробітну плату та доходи реального сектору.

*Співвідношення окремих статей видатків у зведеному бюджеті.* Різні напрями бюджетних витрат характеризуються різним мультиплікативним ефектом і, отже, по-різному впливають на рівень сукупного попиту та випуск. Ефект мультиплікатора може суттєво відрізнятись для різних країн. Зокрема, значення мультиплікатора ВВП за державними витратами може відрізнятись у 3 – 13 разів, а значення мультиплікатора споживання взагалі може набувати навіть від’ємних значень [7, с. 68]. Останнє відображає той факт, що збільшення державних витрат спричиняє зменшення приватного споживання.

*Вибір джерел відшкодування бюджетного дефіциту в разі перевищення запланованих витрат над доходами бюджету.* Джерела фінансування дефіциту бюджету, які фактично використовуються у вітчизняній практиці – розміщення ОВДП, ОЗДП, емісія грошей, кредити міжнародних організацій тощо – тісно пов’язані з монетарною сферою. Тому кінцевий результат застосування згаданих інструментів – вплив на макроекономічні змінні – суттєво залежить від узгодженості заходів фінансового та монетарного регулювання.

#### **Податковий канал**

Дія податкового каналу фінансово-монетарної трансмісії в загальному вигляді реалізується через такий передавальний механізм:

$$T \downarrow \rightarrow Y^D \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow.$$

Утім, схема роботи податкового каналу може варіюватися залежно від типу податків, якими оперує уряд.

Користуючись логікою «економіки пропозиції», скорочення податків на виробництво та на доходи фірм розширює сукупну пропозицію та зменшує рівень цін [8, с. 54]:

$$\begin{aligned} T_{\text{на виробництво}} \downarrow &\rightarrow \text{Фактори виробництва} \uparrow \rightarrow AS \uparrow \rightarrow P \downarrow \\ T_{\text{на доходи фірм}} \downarrow &\rightarrow \text{Прибутки} \uparrow \rightarrow AS \uparrow \rightarrow P \downarrow. \end{aligned}$$

Разом з тим, у межах антиінфляційної політики уряд повинен підвищувати податки, що скорочують доходи домогосподарств і здатні зменшити надлишковий попит:

$$T_{\text{на доходи домогосподарств}} \uparrow \rightarrow YD \downarrow \rightarrow C \downarrow \rightarrow AD \downarrow \rightarrow P \downarrow.$$

Податковий канал фінансово-монетарної трансмісії також виявляє особливості, пов’язані зі специфікою фінансових систем конкретних економік, зокрема, пов’язаною з окремими видами податків, через зміну яких відбувається трансмісія

фінансових імпульсів у реальний сектор. Так, Г. Райлі у фінансовій системі Великої Британії виділяє чотири податкових канали фінансової трансмісії:

- 1)  $T_{\text{на персональні доходи}} \downarrow \rightarrow Y^D \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$ ;
- 2)  $T_{\text{непрямі}} \downarrow \rightarrow P \downarrow$  або  $Y^r \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$ ;
- 3)  $T_{\text{корпоративні}} \downarrow \rightarrow$  Прибуток підприємств  $\uparrow \rightarrow$  Віддача на капітал  $\uparrow \rightarrow Y \uparrow$ ;
- 4)  $T_{\text{на відсотки на вкладений капітал}} \downarrow \rightarrow Y^D \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$  [9].

Логіку виділення каналів диктує структура податкових надходжень бюджету та диференціація потужності, з якою зміни в окремих групах податків впливають на макропоказники. Для України можливим є пряме запозичення 1, 2, 3-го каналів, проте відносна та абсолютна потужність цих каналів буде іншою.

### ***Канал очікувань економічних суб'єктів***

Канал очікувань економічних суб'єктів характеризує вплив заходів податково-бюджетної політики на очікування економічних агентів стосовно майбутніх змін макроекономічної кон'юнктури та, відповідно, на їхні рішення щодо поточного споживання, заощаджень, інвестицій, виробництва [10, с. 27]. Отже, за умов високого рівня довіри до фінансової влади, лише декларування запланованих заходів податково-бюджетної політики (наприклад, збільшення обсягів витрат за окремими статтями бюджету) може мати значний економічний ефект у поточному періоді.

Вивчення можливостей фінансово-монетарного трансмісійного механізму впливу на економіку виявляється дуже актуальним на тлі пошуку перспективних стратегій державного регулювання. Серед найбільш актуальних теоретичних завдань вивчення фінансово-монетарної трансмісії – формування цілісного розуміння механізму дії та взаємодії фінансово-монетарних каналів; розповсюдження фінансових і монетарних імпульсів у макроекономічному середовищі і, як результат, керованого досягнення певного економічного ефекту відповідно до визначених цілей макроекономічного регулювання.

Необхідність активного державного втручання в макроекономічні процеси зазвичай проявляється тоді, коли функціонування економіки за існуючими правилами (на існуючих засадах) приводить її до кризового стану. Тоді короткостроковим (тактичним) завданням державного регулювання стає антикризове управління, спрямоване на виведення економіки з кризи, а в стратегічному (довгостроковому) плані – формування нового вектора економічного розвитку через корегування макроекономічних пропорцій, зміни правил гри, зміни довгострокових орієнтирів економіки.

Оскільки в умовах виходу з кризи фінансово-монетарна політика є одним із ключових інструментів держави у сфері економічного регулювання, стратегічні цілі такої політики повинні збігатися із загальними цілями державної стратегії економічного розвитку: забезпеченням стійкого економічного зростання за низьких

темрів інфляції та високого рівня зайнятості, підтриманням економічної та соціальної стабільності, успішною інтеграцією у світове господарство, формуванням прогресивної структури економіки та підтриманням збалансованих макроекономічних пропорцій.

Проблема реалізації наміченої фінансово-монетарної політики, спрямованої на досягнення стратегічних цілей, полягає в тому, що після того, як фінансова влада ініціювала початковий фінансовий чи монетарний імпульс, вона втрачає безпосередній контроль над ситуацією, оскільки розповсюдження і дія імпульсу відбувається переважно в приватному секторі.

Покращення передбачуваності наслідків фінансово-монетарного регулювання можливе за умов розбудови трансмісійного підходу з урахуванням таких методологічних прийомів.

1. Усебічний аналіз макроекономічного середовища, в якому розповсюджуються імпульси, дає розуміння специфіки передавального середовища, надає інформацію про стримуючі, підсилюючі, викривлюючі чинники, що впливають на вихідний імпульс у процесі трансмісії та можуть призводити до результатів, які істотно відрізняються від очікуваних. Інституційні чинники, що вносять суттєві зміни в роботу трансмісійного механізму, варто враховувати на постійній основі шляхом включення їх у логіку відповідних каналів трансмісії.

Подібний аналіз фінансово-монетарної політики повинен ґрунтуватися на ретельному вивченні всього ланцюжка спричинених початковим імпульсом подій в економіці: від прийняття рішень фінансовою та монетарною владою до конкретного механізму впливу фінансово-монетарних імпульсів на реальний сектор, із урахуванням зворотних зв'язків, тобто реакції влади на зміну ситуації в реальному секторі економіки та відповідної корекції фінансово-монетарної політики.

2. Ураховуючи неможливість оперативного контролю трансмісійного механізму в процесі реалізації поставлених стратегічних цілей фінансово-монетарного регулювання, фінансовій владі доцільно визначати певний набір проміжних і оперативних цілей, підконтрольних регулюванню.

Вивчення трансмісійних механізмів тісно пов'язане з використанням як основного інструментарію моделей векторної авторегресії, зокрема, таких вихідних видів аналізу, як функції імпульсних відгуків та декомпозиція дисперсій.

Побудова моделі векторної авторегресійної моделі (VAR) є одним із найбільш ефективних методів аналізу впливу фінансових і монетарних каналів трансмісії на основні макроекономічні параметри, оскільки VAR модель дає змогу дослідити зв'язки поточних значень кожної зі змінних моделі з поточними й минулими (лаговими) значеннями всіх змінних, які включено в модель. Тобто, VAR модель дає можливість одночасного оцінювання багатьох макроекономічних залежностей із урахуванням їхньої динаміки та взаємозв'язку.



Для побудови VAR моделі фінансово-монетарної трансмісії в економіці України було відібрано щомісячні часові ряди 12 показників у період 1995:12–2010:1 (усього 170 спостережень за кожним показником):

Y – ВВП за даний період, млн. грн.;

P – показник інфляції за ІСЦ, % до відповідного місяця;

M0 – грошова база (M0), залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.;

M3 – грошова маса (M3), залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.;

CR – середньозважена процентна ставка за кредитами, % річних;

DR – середньозважена процентна ставка за депозитами, % річних;

IR – облікова ставка НБУ, % річних;

E – офіційний курс гривні до долара США;

T – доходи Зведеного бюджету, за даний період, млн. грн.;

G – видатки зведеного бюджету, за даний період, млн. грн.;

TR – частка доходів зведеного бюджету у ВВП, % до ВВП;

GR – частка видатків зведеного бюджету у ВВП, % до ВВП.

Більшість із обраних часових рядів, мають виражену сезонність та є нестационарними. Тому було проведено відповідну підготовку даних в економетричному пакеті EVIEWS 3.0.

По-перше, проведено сезонну корекцію (SA – seasonal adjustment) для рядів: Y, M0, M3, T, G, TR, GR.

По-друге, усі ряди перевірено на стаціонарність за допомогою розширеного тесту Дікі-Фуллера (ADF test). За результатами тесту (табл. 1), такими, що вимагають корекції, а саме, приведення до стаціонарного стану, виявились ряди: Y, M0, M3, E, T, G.

Для приведення нестационарних рядів до стаціонарного стану було випробувано три методи.

Метод 1. Застосування оператора різниць. Алгоритм застосування методу наведено на рис. 1.

Обраний часовий ряд  $Y(t)$  оцінюється на наявність сезонності за допомогою стандартного інструментарію програми EVIEWS. За необхідності проводиться корекція сезонних коливань за допомогою процедури SA (seasonal adjustment).

До часового ряду  $Y(t)$  застосовується розширений тест Дікі-Фуллера з метою перевірки стаціонарності ряду. Якщо ряд виявиться нестационарним, то замість ряду  $Y(t)$  використовують його перші різниці  $\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1}$  або другі  $\Delta^2 Y_t = \Delta Y_t - \Delta Y_{t-1}$  і т.д. до тих пір, поки новий ряд різниць не виявиться стаціонарним.

Після застосування алгоритму приведення до стаціонарності до обраних часових рядів складається матриця кореляцій (табл. 1) з метою виявлення найбільш суттєвих зв'язків та подальшого відбору змінних, які варто включити до VAR моделі.

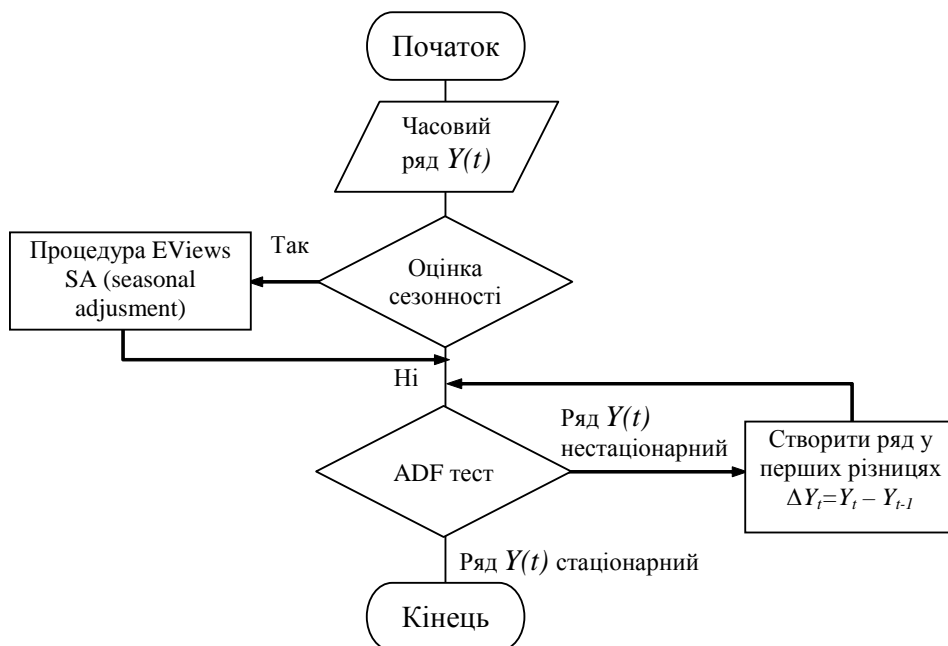


Рис. 1. Алгоритм приведення до стаціонарності методом оператора різниць

Таблиця 1

**Матриця кореляцій часових рядів, приведених до стаціонарного виду методом оператора різниць**

	Y	P	M0	M3	CR	DR	IR	E	T	G	TR	GR
Y	1	-0,10	0,45	0,33	-0,02	-0,02	0,00	0,20	0,28	0,40	0,03	0,13
P	-0,10	1	-0,02	0,00	0,22	0,27	-0,17	0,19	-0,08	-0,05	-0,07	-0,07
M0	0,45	-0,02	1	0,80	-0,23	-0,20	0,01	0,30	0,19	0,63	0,15	0,15
M3	0,33	0,00	0,80	1	-0,33	-0,30	0,04	-0,03	0,19	0,59	0,17	0,10
CR	-0,02	0,22	-0,23	-0,33	1	0,94	-0,28	0,09	-0,02	-0,01	0,01	0,37
DR	-0,02	0,27	-0,20	-0,30	0,94	1	-0,25	0,11	-0,02	-0,02	0,14	0,48
IR	0,00	-0,17	0,01	0,04	-0,28	-0,25	1	0,03	-0,01	-0,02	-0,20	-0,20
E	0,20	0,19	0,30	-0,03	0,09	0,11	0,03	1	-0,02	0,02	-0,10	-0,04
T	0,28	-0,08	0,19	0,19	-0,02	-0,02	-0,01	-0,02	1	0,51	0,15	0,21
G	0,40	-0,05	0,63	0,59	-0,01	-0,02	-0,02	0,02	0,51	1	0,13	0,28
TR	0,03	-0,07	0,15	0,17	0,01	0,14	-0,20	-0,10	0,15	0,13	1	0,75
GR	0,13	-0,07	0,15	0,10	0,37	0,48	-0,20	-0,04	0,21	0,28	0,75	1

Як свідчать значення матриці кореляцій часових рядів, приведених до стаціонарного виду методом оператора різниць, найбільш суттєві зв'язки спостерігаються між такими змінними:

- обсяг ВВП – зміна грошової бази М0;
- обсяг ВВП – видатки Зведеного бюджету;
- рівень інфляції – відсоткова ставка за кредитами;
- зміна грошової бази М0 – обмінний курс гривні до долара США;
- зміна грошової бази М0 – видатки зведеного бюджету;
- зміна грошової маси М3 – відсоткова ставка за кредитами;
- частка видатків бюджету у ВВП – відсоткова ставка за депозитами.

Метод 2. Детрендинг ряду. Алгоритм приведення до стаціонарності методом детрендингу схематично зображено на рис. 2. Після корекції часового ряду на сезонність визначається (візуально, методом підбору) найкраща апроксимація ряду – лінійна, експонентна тощо. Потім знаходиться різниця між вихідним та змодельованим рядом (залишки регресії), яка містить інформацію вихідного ряду за виключенням тренду. Якщо ця різниця є стаціонарною (за ADF тестом), вона використовується далі замість вихідного ряду.

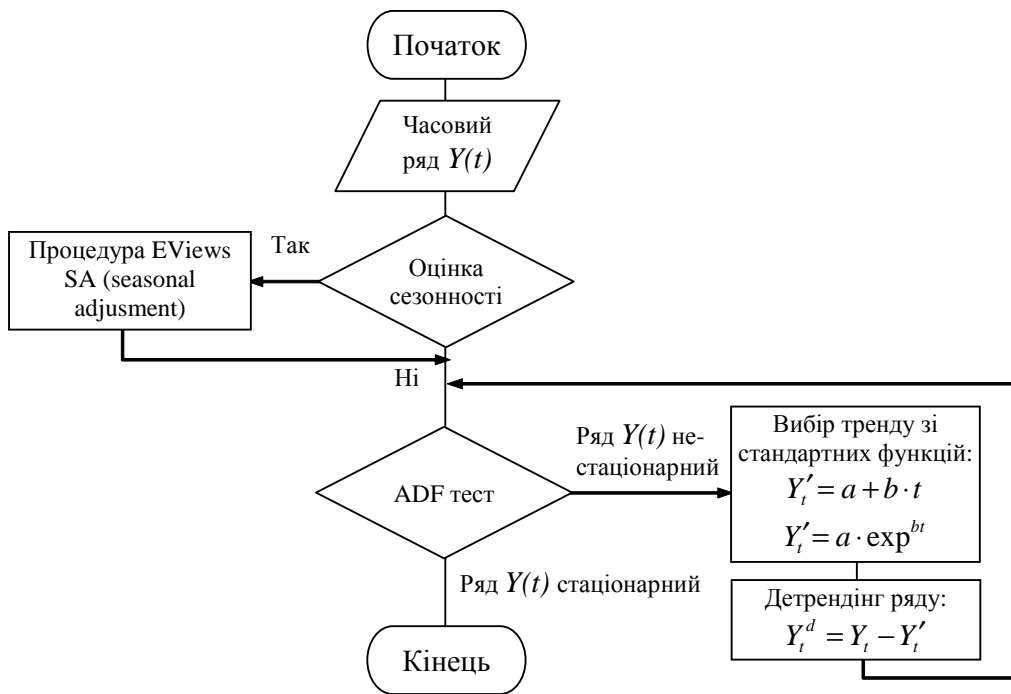


Рис. 2. Алгоритм приведення до стаціонарності методом детрендингу

Як свідчать значення матриці кореляцій часових рядів, приведених до стаціонарного виду методом детрендингу (табл. 2), найбільш суттєві зв'язки спостерігаються між такими змінними:

- обсяг ВВП – зміна грошової маси МЗ;
- обсяг ВВП – доходи Зведеного бюджету;
- рівень інфляції – відсоткова ставка за кредитами;
- зміна грошової маси МЗ – відсоткова ставка за депозитами;
- зміна грошової маси МЗ – обмінний курс гривні до долара США;
- зміна грошової маси МЗ – доходи Зведеного бюджету;
- облікова ставка НБУ – обмінний курс гривні до долара США;
- частка видатків бюджету у ВВП – відсоткова ставка за депозитами;
- обмінний курс гривні до долара США – частка видатків бюджету у ВВП.

*Таблиця 2*

**Матриця кореляцій часових рядів, приведених до стаціонарного виду методом детрендингу**

	Y	P	M0	M3	CR	DR	IR	E	T	G	TR	GR
Y	1	0,07	0,23	0,31	0,03	0,06	-0,04	-0,02	0,43	0,40	-0,31	0,02
P	0,07	1	0,07	0,11	0,44	0,43	0,31	-0,01	0,14	0,21	-0,11	0,02
M0	0,23	0,07	1	0,85	-0,10	-0,21	0,02	-0,22	0,28	0,29	0,08	-0,32
M3	0,31	0,11	0,85	1	-0,21	-0,32	0,00	-0,35	0,40	0,26	0,02	-0,41
CR	0,03	0,44	-0,10	-0,21	1	0,76	0,54	0,19	0,03	0,09	-0,11	0,01
DR	0,06	0,43	-0,21	-0,32	0,76	1	0,45	0,21	0,12	0,31	-0,30	0,38
IR	-0,04	0,31	0,02	0,00	0,54	0,45	1	-0,61	-0,05	-0,07	0,21	-0,48
E	-0,02	-0,01	-0,22	-0,35	0,19	0,21	-0,61	1	-0,06	0,08	-0,23	0,68
T	0,43	0,14	0,28	0,40	0,03	0,12	-0,05	-0,06	1	0,62	-0,06	0,17
G	0,40	0,21	0,29	0,26	0,09	0,31	-0,07	0,08	0,62	1	-0,27	0,46
TR	-0,31	-0,11	0,08	0,02	-0,11	-0,30	0,21	-0,23	-0,06	-0,27	1	-0,26
GR	0,02	0,02	-0,32	-0,41	0,01	0,38	-0,48	0,68	0,17	0,46	-0,26	1

Метод 3. Застосування фільтра Ходріка-Прескота. Цей метод ґрунтується на стандартній процедурі, що застосовується в економетриці для виділення циклічної компоненти в часових рядах [5]. Алгоритм приведення до стаціонарності із застосуванням фільтра Ходріка-Прескота наведено на рис. 3.

Як свідчать значення матриці кореляцій часових рядів, приведених до стаціонарного виду методом детрендингу (табл. 3), найбільш суттєві зв'язки спостерігаються між такими змінними:

- рівень інфляції – облікова ставка НБУ;
- зміна грошової маси МЗ – видатки зведеного бюджету;

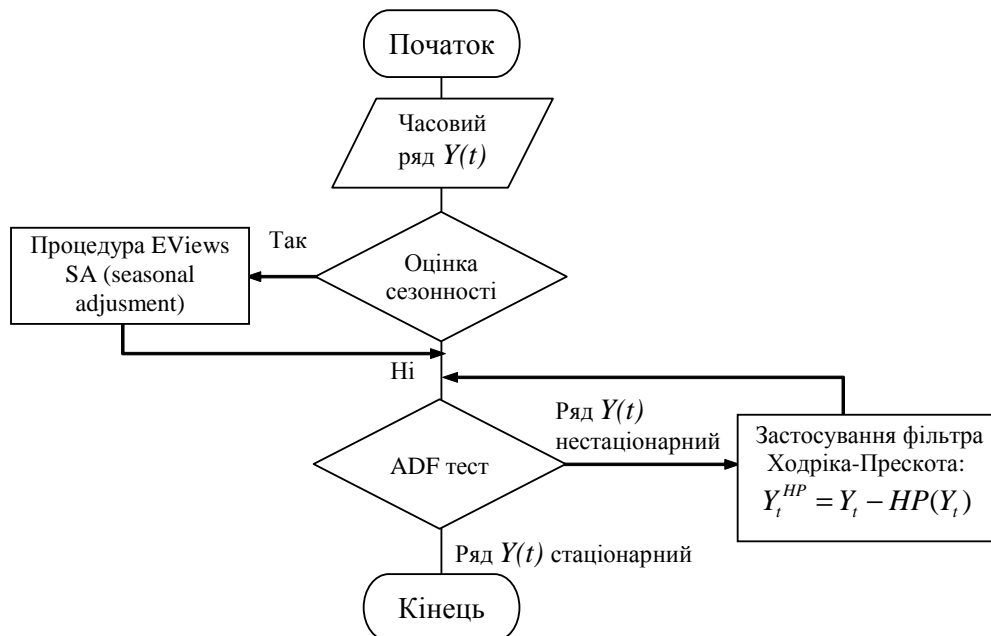


Рис. 3. Алгоритм приведення до стаціонарності із застосуванням фільтра Ходріка-Прескотта

- відсоткова ставка за кредитами – обмінний курс гривні до долара США;
- відсоткова ставка за депозитами – частка видатків бюджету у ВВП;
- обмінний курс гривні до долара США – частка видатків бюджету у ВВП.

За кожним із застосованих методів було отримано стаціонарні часові ряди із збереженням інформації, що містилася у вихідному ряді. Проте, отримані стаціонарні ряди-замінники за кожним із методів дещо відрізняються, отже, матимуть різну кореляцію з іншими показниками і забезпечуватимуть різну якість моделі. Тому, для визначення кращих часових рядів було проаналізовано спільну матрицю кореляцій, до якої увійшли показники, отримані за всіма трьома методами приведення до стаціонарності (усього 26 рядів), і проведено відбір кращих часових рядів за такими критеріями:

1) у відібраних рядах мають бути представлені три групи показників: цільові макропоказники, показники фінансової та грошової політик;

2) відбираються показники з найбільшими і найстабільнішими значеннями кореляції;

3) виключаються часові ряди, що є певною мірою ідентичними. Так, між такими часовими рядами, як: ставки відсотка за кредитами та депозитами, доходи та ви-

Таблиця 3

**Матриця кореляцій часових рядів, приведених до стаціонарного виду  
із застосуванням фільтру Ходріка-Прескота**

	Y	P	M0	M3	CR	DR	IR	E	T	G	TR	GR
Y	1	-0,01	0,13	0,27	0,00	-0,02	0,00	-0,05	0,25	0,20	-0,14	-0,11
P	-0,01	1	0,08	0,17	0,25	0,30	0,31	-0,01	0,04	0,11	0,00	0,09
M0	0,13	0,08	1	0,80	0,05	0,06	0,01	0,08	0,17	0,49	0,00	0,01
M3	0,27	0,17	0,80	1	0,04	0,02	0,03	-0,06	0,34	0,51	-0,05	-0,09
CR	0,00	0,25	0,05	0,04	1	0,94	0,92	-0,70	0,01	0,02	0,03	0,49
DR	-0,02	0,30	0,06	0,02	0,94	1	0,90	-0,61	0,00	0,00	0,17	0,62
IR	0,00	0,31	0,01	0,03	0,92	0,90	1	-0,61	0,00	0,00	-0,05	0,36
E	-0,05	-0,01	0,08	-0,06	-0,70	-0,61	-0,61	1	-0,08	-0,03	-0,07	-0,43
T	0,25	0,04	0,17	0,34	0,01	0,00	0,00	-0,08	1	0,42	0,12	0,00
G	0,20	0,11	0,49	0,51	0,02	0,00	0,00	-0,03	0,42	1	0,05	0,09
TR	-0,14	0,00	0,00	-0,05	0,03	0,17	-0,05	-0,07	0,12	0,05	1	0,74
GR	-0,11	0,09	0,01	-0,09	0,49	0,62	0,36	-0,43	0,00	0,09	0,74	1

датки бюджету, M0 та M3, перевагу віддано тим змінним, кореляційні зв'язки яких лишаються значущими та не змінюють знак незалежно від методу.

У результаті для побудови VAR моделі було відібрано 6 часових рядів – сезонно згладжених та стаціонарних (табл. 4).

Аналіз кореляційних матриць одночасно за трьома методами дав можливість зробити такі узагальнення:

- ВВП як цільовий макроекономічний показник має співставну щільність зв'язку з інструментами фінансової та грошової політик. Це свідчить про важливість і необхідність активного використання фінансових і монетарних каналів трансмісії;
- підтверджується теоретичний зв'язок між зміною рівня цін і «ціною грошей» – ставкою відсотка;

▪ існування щільного зв'язку між витратами і доходами бюджету та грошовими агрегатами M0, M3, а також між приростами M0, M3 та частками доходів та витрат бюджету у ВВП, на нашу думку, свідчить про відсутність незалежної політики національного банку і підпорядкування цілям уряду та бюджетної політики.

Визначення доцільності врахування попередніх значень показників (кількість лагів або порядок моделі) було проведено за допомогою критеріїв Акайка (AIC) та Шварца (SIC), парне застосування яких для вибору найкращої специфікації моделі є поширеною процедурою, оскільки дає можливість урахувати вплив на якість моделі двох протилежних тенденцій [11, с. 103]. Наші розрахунки цих критеріїв для 17 лагів, що становить 10% кількості спостережень (табл. 5), вказують на зростання обох критеріїв із зростанням кількості лагів.

Таблиця 4

**Результати відбору та корекції показників для побудови моделі фінансово-монетарної трансмісії в економіці України**

Групи показників	Показник (умовне позначення)	Заходи корекції		Зміст показника після перетворень
		Корекція сезонності	Метод приведення до стаціонарного стану	
цільові макро-показники	Y	SA	детрендінг	ВВП, млн. грн.
	P	–	–	інфляція за ІСЦ, % до попереднього місяця
показники фінансово-монетарної трансмісії	M0	SA	перша різниця ряду	зміна грошової бази M0, млн. грн.
	CR	–	перша різниця ряду	зміна ставки за кредитами, відс. пунктів
	E	–	перша різниця ряду	зміна офіційного курсу гривні до долара США, грн.
	G	SA	детрендінг	видатки зведеного бюджету, млн. грн.

Таблиця 5

**Значення критеріїв Акайка та Шварца для різних порядків VAR моделі**

Порядок моделі (p)	Критерій Акайка	Критерій Шварца	Порядок моделі (p)	Критерій Акайка	Критерій Шварца
1	-5237	-5237	10	-4446	-4439
2	-5132	-5130	11	-4368	-4360
3	-4985	-4982	12	-4300	-4292
4	-4905	-4902	13	-4198	-4189
5	-4821	-4817	14	-4134	-4124
6	-4742	-4738	15	-4036	-4026
7	-4646	-4641	16	-3947	-3936
8	-4561	-4556	17	-3841	-3829
9	-4500	-4493			

Таким чином, критерії Акайка та Шварца свідчать на користь найбільш простої моделі із лагом в один період. Проте, ураховуючи дані діаграм кроскореляції показників та беручи до уваги досвід аналізу динаміки відповідних економічних процесів, кількість лагів моделі було встановлено на рівні шести періодів (півроку).

На наступному етапі, до відібраних змінних було застосовано тест Гренджера з метою виявлення причинно-наслідкових зв'язків між змінними та перевірки відповідності виявлених зв'язків результатам кореляційного аналізу й економічному змісту. Результати тесту подано в табл. 6 і табл. 7.

Таблиця 6

**Результати тестів причинності Гренджера щодо впливу фінансових і монетарних чинників на цільові показники**

Факторний показник	Канали фінансово-монетарної трансмісії								
	Зміна грошової бази	Зміна кредитної ставки	Зміна курсу гривні	Видатки бюджету	Зміна грошової бази	Зміна кредитної ставки	Зміна курсу гривні	Видатки бюджету	
Результативний показник	Обсяг ВВП	Обсяг ВВП	Обсяг ВВП	Обсяг ВВП	Рівень інфляції	Рівень інфляції	Рівень інфляції	Рівень інфляції	
Лаги	1	0,00991 (1%)	0,34896	0,57142	1.30E-07 (1%)	0,26392	0,48691	0,24818	0,56318
	2	0,02137 (5%)	0,62989	0,02483 (5%)	4.10E-07 (1%)	0,50304	0,22949	0,23875	0,46009
	3	0,00022 (1%)	0,94106	8,40E-06 (1%)	0.02488 (5%)	0,5426	0,00246 (1%)	0,09814	0,62214
	4	0,00021 (1%)	0,97603	2,90E-05 (1%)	0.00271 (1%)	0,73333	0,00383 (1%)	0,24822	0,77019
	5	2,80E-06 (1%)	0,99119	8,50E-06 (1%)	0.00309 (1%)	0,78744	0,0088 (1%)	0,28773	0,70501
	6	1,00E-05 (1%)	0,99619	4,30E-05 (1%)	0.00013 (1%)	0,76771	0,01823 (5%)	0,41558	0,81109

Дані таблиці виявляють імовірність підтвердження «нуль-гіпотези» про те, що факторний показник не впливає на результативний показник. У тих клітинках, де ймовірність підтвердження «нуль-гіпотези» є меншою за стандартні довірчі інтервали проставлено відповідні значення – (1%), (5%), (10%). Це означає, що «нуль-гіпотеза» про відсутність впливу факторного показника на результативний показник може бути відкинута.



**Результати тестів причинності Гренджера щодо зворотного впливу  
на канали фінансово-монетарної трансмісії**

Факторний показник	Зворотний вплив на канали фінансово-монетарної трансмісії								
	Обсяг ВВП	Рівень інфляції	Обсяг ВВП	Рівень інфляції	Обсяг ВВП	Рівень інфляції	Обсяг ВВП	Рівень інфляції	
Результативний показник	Зміна грошової бази	Зміна грошової бази	Зміна кредитної ставки	Зміна кредитної ставки	Зміна курсу гривні	Зміна курсу гривні	Видатки бюджету	Видатки бюджету	
Лаги	1	0,04911 (5%)	0,70251	0,70009	0,11645	0,01532 (5%)	0,7224	0,24879	0,16795
	2	0,00177 (1%)	0,99818	0,91617	0,03401 (5%)	0,00083 (1%)	0,11769	0,41151	0,47258
	3	2,1E-09 (1%)	0,95803	0,70416	0,16523	1,2E-07 (1%)	0,21999	0,00955 (1%)	0,53815
	4	1,4E-08 (1%)	0,87578	0,77395	0,33019	1,5E-08 (1%)	0,33178	0,000055 (1%)	0,45168
	5	4,90E-08 (1%)	0,56558	0,86612	0,57109	2,7E-08 (1%)	0,42018	0,00022 (1%)	0,50661
	6	2,00E-08 (1%)	0,74311	0,80444	0,42737	7,2E-08 (1%)	0,11199	0,00038 (1%)	0,66013

За тестом причинності Гренджера між чинниками фінансово-монетарної трансмісії та цільовими показниками на 1% і 5% рівнях значимості виявлено такі причинні зв'язки: на ВВП впливають зміни грошової бази, обмінного курсу та видатків бюджету; на рівень цін впливає лише зміна ставки відсотка за кредитами.

Також, існує зворотний вплив ВВП на зміну грошової бази, обмінного курсу та рівень видатків бюджету.

Крім впливу фінансово-монетарної трансмісії на цільові показники – обсяг ВВП і рівень – цін існують також зв'язки між окремими каналами.

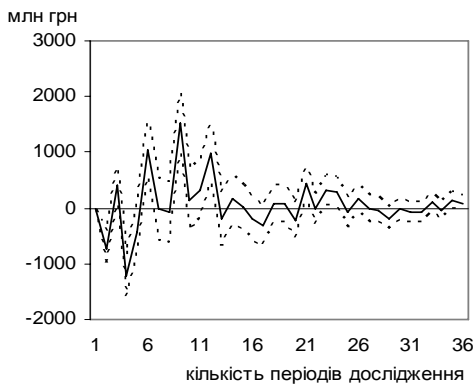
Аналіз даних, отриманих за тестами Гренджера, свідчить, що на 1% і 5% рівнях значимості на зміни обмінного курсу впливають зміни грошової бази та рівень видатків бюджету. У свою чергу на видатки бюджету впливає зміна грошової бази. Загалом результати тесту Гренджера лише частково відповідають існуючим поглядам на макроекономічні зв'язки.

На основі відібраних цільових та факторних макропоказників побудовано векторну авторегресійну модель із урахуванням 6-ти попередніх періодів – VAR (6) .

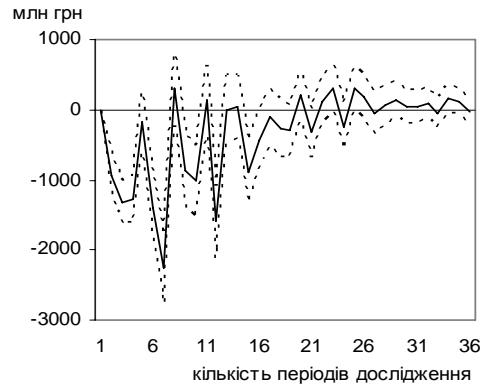
Основним результатом побудованої моделі є вихідна інформація для двох типів аналізу: імпульсних функцій відгуків і декомпозиції дисперсій.

Імпульсні функції відгуків дають можливість дослідити динаміку змін усіх показників системи у відповідь на зміну на одне середньоквадратичне відхилення однієї з них.

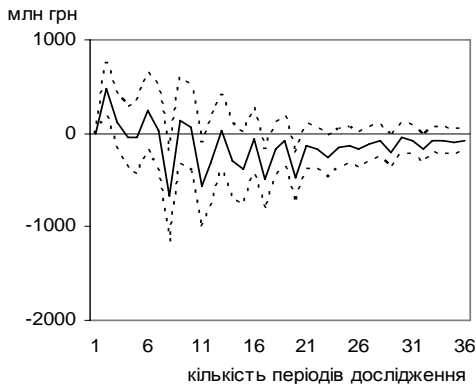
На рис. 4 зведено функції імпульсних відгуків цільового показника – ВВП на імпульси (шоки) фінансово-грошової трансмісії за каналами процентної ставки та обмінного курсу, за зміною кількості грошей та за каналом видатків бюджету.



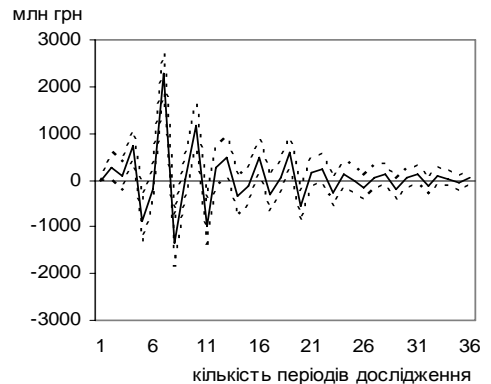
а) відгук ВВП на імпульс M0



в) відгук ВВП на імпульс обмінного курсу



б) відгук ВВП на імпульс ставки за кредитами



г) відгук ВВП на імпульс видатків зведеного бюджету

Рис. 4. Функції імпульсних відгуків ВВП на імпульси (шоки) фінансово-грошової трансмісії

Одиничні імпульси відповідних показників становлять одне середньоквадратичне відхилення. Функції відгуків побудовано для часового інтервалу 36 місяців разом із смугою варіацій, шириною у дві стандартні помилки, що відповідає 95-процентному довірчому інтервалу.

Як свідчать графіки на рис. 4, цільовий показник – ВВП реагує на імпульси всіх каналів фінансово-грошової трансмісії. Проте, найбільшим є відгук ВВП на імпульс видатків зведеного бюджету, а найменшим – ВВП на імпульс з боку обмінного курсу.

Загалом, оцінені реакції ВВП і рівня цін на імпульси фінансово-грошової трансмісії вказують на наявність загасаючих згодом коливань у всіх рядах, що свідчить про стабільність системи в часі.

На рис. 5 зведено функції імпульсних відгуків цільового показника – рівня цін за ІСЦ на шоки фінансово-грошової трансмісії.

Із графіка на рис. а) випливає, що шок з боку грошової бази М0 генерує затухаючі коливання рівня цін у наступні 2-3 роки.

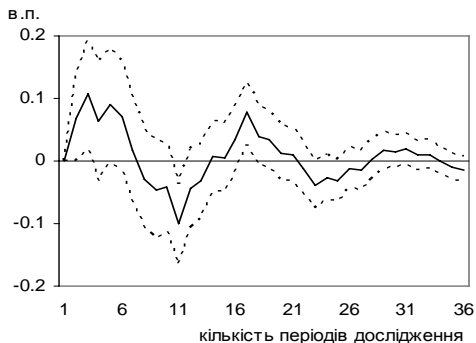
Відгуки рівня цін на імпульси кредитної ставки, обмінного курсу та видатків зведеного бюджету (рис. 5 б, в, г) характеризуються початковим збільшенням цін із подальшим зниженням і затуханням, що цілком відповідає теоретичним уявленням.

Важливим елементом аналізу в межах VAR моделі є оцінка декомпозиції дисперсії досліджуваних показників.

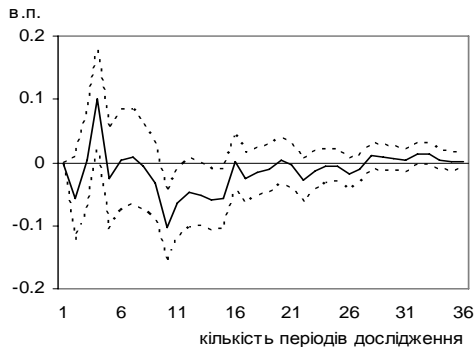
Декомпозиція, або розкладання дисперсії дає можливість оцінити внесок кожної із змінних моделі у зміну досліджуваного показника. Механізм передачі та розповсюдження імпульсів можна пояснити так. У перший момент часу досліджуваний показник одержує одиничний шоківий імпульс, а інші показники не піддаються впливові, тому їхній імпульсний вплив на досліджуваний показник у цей момент часу дорівнює 0. У наступні моменти часу імпульсний вплив на досліджуваний показник передається іншим показникам, а відтак викликає їхній імпульсний відгук. Імпульсні відгуки показників, у свою чергу, починають впливати на досліджуваний показник. Таким чином, трансмісія є складним процесом, у якому імпульсні впливи на одні показники передаються на інші. Цей ефект можна назвати «ефектом ланцюгової реакції» поширення імпульсів.

В таблицях 8, 9 зведено результати декомпозиції дисперсій двох цільових показників моделі – ВВП та рівня цін.

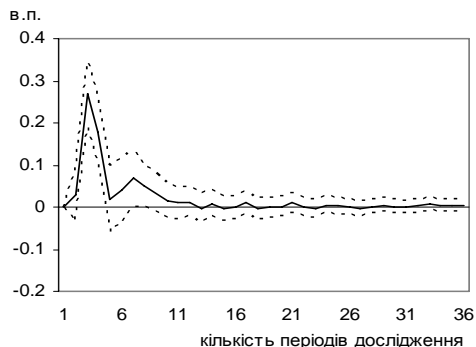
Декомпозиція дисперсії ВВП вказує, що у другому періоді досліджуваного інтервалу часу обсяг ВВП на 88,5% визначається власними попередніми значеннями. Через 12 періодів (рік) частка, що визначається власною попередньою динамікою ВВП, зменшується до 42,8% на користь збільшення впливу обмінного курсу (20,9%) та видатків зведеного бюджету (14,25%).



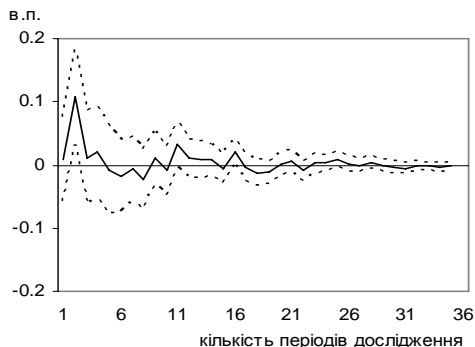
а) відгук рівня цін на імпульс М0



в) відгук рівня цін на імпульс обмінного курсу



б) відгук рівня цін на імпульс ставки за кредитами



г) відгук рівня цін на імпульс витратів зведеного бюджету

Рис. 5. Функції імпульсних відгуків рівня цін за ІСЦ на імпульси (шоки) фінансово-грошової трансмісії

Декомпозиція дисперсії рівня цін за ІСЦ свідчить, що динаміка рівня цін великою мірою (від 98% до 80%) залежить від власних попередніх значень протягом усього досліджуваного періоду.

У цілому моделювання фінансово-монетарної трансмісії дало можливість дослідити характер і особливості взаємозв'язку фінансового та реального секторів у економіці України та виявити найбільш ефективні монетарні та фінансові канали впливу держави на економіку.

У межах побудованої моделі фінансово-монетарної трансмісії України VAR (6) отримано економетричне підтвердження щодо необхідності удосконалення існуючих взаємовідносин фінансової та монетарної влади. Зокрема, суттєві кореляції між витратами і доходами бюджету та грошовими агрегатами свідчать про відсут-

Таблиця 8

## Декомпозиція дисперсій ВВП

Період	Y	P	M0	CR	E	G
1	100	0	0	0	0	0
2	88,4691	0,6912	3,3404	1,4375	5,5786	0,4832
3	76,0389	4,4149	3,6861	1,2974	14,1244	0,4383
4	73,9805	2,6576	6,8625	0,7844	13,6784	2,0366
5	67,1110	8,8702	6,7771	0,7175	12,4871	4,0370
6	60,6523	9,2993	9,0610	0,7979	16,4421	3,7474
...						
12	42,7987	11,2881	9,1075	1,5642	20,9900	14,2515
18	42,8661	11,9836	8,5874	2,0591	20,5477	13,9562
24	42,2241	11,8043	8,8031	2,4251	20,3221	14,4214
30	42,0887	11,8544	8,8061	2,5348	20,3226	14,3934
36	42,0382	11,8367	8,8332	2,5936	20,3066	14,3916

Таблиця 9

## Декомпозиція дисперсій рівня цін за ІСЦ

Період	Y	P	M0	CR	E	G
1	0,0481	99,9519	0	0	0	0
2	1,0515	98,1255	0,4311	0,0833	0,3005	0,0081
3	1,3085	90,0786	1,3218	6,0592	0,2633	0,9685
4	1,2495	86,8951	1,5747	8,3132	1,0348	0,9328
5	1,3123	86,2904	2,1720	8,2057	1,0726	0,9470
6	2,0203	85,2300	2,5237	8,2253	1,0603	0,9404
...						
12	3,0103	81,5587	3,6380	8,4205	2,3309	1,0417
18	3,0871	80,3505	4,2468	8,2390	3,0110	1,0657
24	3,1543	79,9893	4,4877	8,2058	3,0729	1,0900
30	3,1643	79,8280	4,6081	8,1920	3,1137	1,0940
36	3,1620	79,7552	4,6608	8,1898	3,1349	1,0973

ність незалежної політики національного банку і підпорядкування цілям уряду та бюджетної політики.

В умовах тривалого виходу економіки України з економічної кризи незаперечною є актуальність вивчення низки теоретичних і практичних питань, пов'язаних із чітким розумінням сутності та складу механізму фінансової трансмісії, принципів передачі фінансових імпульсів у реальний сектор економіки, особливостей функціо-

нування окремих ланок трансмісійного механізму в сучасній економічній системі. У зв'язку з цим, розвиток трансмісійного підходу у сфері фінансово-монетарного регулювання в Україні передбачає вивчення феномену фінансово-монетарної трансмісії, як складного механізму передачі опосередкованого впливу фінансових і монетарних імпульсів на реальні змінні, акцентуючи увагу на аналізі функціонування окремих складових (каналів) трансмісійного механізму в їхньому зв'язку та взаємодії. Це зумовлює необхідність розв'язання теоретичних і практичних завдань:

- поглиблене вивчення складових трансмісійного механізму як на рівні передавальних каналів у цілому, так і на рівні окремих передавальних ланок;
- розроблення методів кількісного аналізу ефективності фінансової політики в цілому;
- розроблення системи кількісних оцінок результативності окремих податково-бюджетних і грошово-кредитних інструментів з погляду їх впливу на макроекономічні параметри та макроекономічну рівновагу.

Загалом, наведені результати дослідження механізму фінансово-монетарної трансмісії спонукають до поглибленого аналізу окремих ланок передавальних механізмів, що, на нашу думку, збагачує розуміння функціонування грошово-кредитних і податково-бюджетних інструментів у конкретних економічних умовах. Крім того, трансмісійний підхід відкриває можливості для уточнення оцінок ефективності фінансового та монетарного регулювання за допомогою сучасних теоретичних (пояснювальних) та економетричних моделей.

### Список використаних джерел

1. *Нуреев Р.М.* Состояние трансмиссионного механизма как фактор готовности к переходу к политике инфляционного таргетирования / Р.М. Нуреев, М.Ю. Сапьян // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Т. 6. – №1. – С. 19.
2. *Mishkin F.S.* Symposium on the Monetary Transmission Mechanism // Journal of Economic Perspectives. – 1995. – №9(4). – PP. 3-10.
3. *Miron J.A.* Historical Perspectives on the Monetary Transmission Mechanism, / J.A. Miron, C.D. Romer, D.N. Weil // NBER Working Paper Series – 1993. – № 4326.
4. *Корчагин О.* Модели трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики / О. Корчагин // Банковский вестник. – 2004. – №31. – С. 40-44.
5. *Мoiseev С.Р.* Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / С.Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2002. – №18. – С. 38-51.
6. *Perotti R.* In Search of the Transmission Mechanism of Fiscal Policy / R. Perotti // NBER Macroeconomics Annual. – NBER, 2007. – Vol. 22 (2008). – PP. 32-33.
7. *Алімпієв Є.В.* Фінансова трансмісія у дослідженні фінансової політики в Україні / Є.В. Алімпієв // Вчені записки. ВНЗ «Ун-т економіки та права «КРОК» – Вип. 23. Серія «Економіка». – К., 2010. – С. 66-73.

8. *Радіонова І.Ф.* Макроекономіка; теорія та політика: Підручник. / І.Ф. Радіонова. – К. : Таксон, 2004. – 348 с.
9. *Riley G.* Fiscal policy and aggregate demand [Електронний ресурс] / G. Riley // Eton College. – 2006. Режим доступу: <http://tutor2u.net/economics/revision-notes/as-macro-fiscal-policy.html>
10. *Мищенко В.І.* Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 1. Теоретичні засади трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / В.І. Мищенко, А.В. Сомик // Вісник НБУ. – 2007. – №6. – С. 24-27.
11. *Лук'яненко І.Г.* Сучасні економетричні методи у фінансах / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Городніченко. – К. : Літера ЛТД, 2002. – 352 с.

## **1.2. Інформація про зміст державного регулювання як ресурс економічного розвитку**

Сучасні уявлення про економічний розвиток спираються на усвідомлення таких його важливих складників, як: доцільні з огляду на обмеженість виробничих ресурсів темпи економічного зростання та позитивні зміни в якості життя. Якість життя, у свою чергу, містить такі складники: стан природного довкілля, доступність суспільних благ, рівень соціального капіталу тощо. За умови вичерпання та обмеження традиційних ресурсів економічного зростання – природних ресурсів, приросту населення, нагромадження матеріального капіталу – актуалізується використання нетрадиційних, до яких належить й інформація. Остання перетворюється в умовах інформаційного суспільства на традиційний і найбільш впливовий чинник економічного зростання.

Віддзеркаленням важливості інформаційного ресурсу для сучасного економічного розвитку є зміст прийнятої Європейською Комісією стратегії розвитку під назвою «Європа–2020» [1]. У ній як першочерговий пріоритет визнано так зване розумне зростання, або розвиток економіки на основі знань та інновацій. Причому, цей пріоритет передує двом іншим, а саме: «сталому зростанню», що передбачає екологічно орієнтовану економіку, та «всеохоплюючому зростанню», яке забезпечується високою зайнятістю та соціальними гарантіями.

Незаперечним фактом є те, що ресурсом сучасного економічного зростання та соціального розвитку є інформація (знання) про новітні технології у виробництві й управлінні, про кон'юнктуру окремих ринків, тенденції технологічних змін і розподіл ресурсів тощо. На наш погляд, не менш важливою для економічного розвитку є й інформація про зміст державного управління за умови її правдивості та доступності для економічних суб'єктів. Така інформація повинна віддзеркалювати стратегічні й оперативні цілі державного регулювання; інструменти (засоби),

з використанням яких передбачається досягнення цілей; етапи їх досягнення; деякі інші компоненти, про які йтиметься далі.

Для перетворення інформації про зміст державного регулювання в ресурс економічного розвитку повинні бути в теорії й на практиці вирішені принаймні дві проблеми. Перша стосується передавального механізму зв'язку між інформованістю суспільства про діяльність уряду та ефективність державного управління. Друга пов'язана зі змістом інформації, що здатна впливати на ефективність дій уряду в економічній сфері.

Аксіомою сучасної теорії державного управління стало визнання неоднакової ефективності державного управління економіки за відмінних умов включно з умовою рівня інформованості. Існують різні гіпотези щодо того, як поінформованість економічних суб'єктів про діяльність уряду впливає на ефективність цієї діяльності.

Пік інтересу до питання про ефективність державного управління припадає на середину ХХ століття. А найбільш вагомими аргументами й висновками впливають із різних припущень представників двох течій макроекономічної науки – монетаризму та теорії раціональних сподівань. Ці припущення стосуються характеру очікувань економічних суб'єктів [2]. Важливо й те, що монетаристське припущення про адаптивний характер очікувань і припущення прихильників теорії раціональних сподівань про раціональність очікувань передбачають різний обсяг інформації, необхідний економічним суб'єктам для прийняття рішень.

Позитивний висновок монетаритів щодо можливості ефективного державного регулювання має два суттєвих обмеження, а саме: дискреційна політика може здійснювати вплив на випуск і зайнятість, по-перше, у короткому періоді, по-друге, лише за несподіваних для економічних суб'єктів змін,

Зокрема, логіка результативного (здатного змінювати реальний випуск) грошового імпульсу, за монетаристськими уявленнями, є такою:

$$M^S \uparrow \rightarrow B^D \uparrow, I^D \uparrow \rightarrow AD(I) \uparrow \rightarrow P \uparrow \rightarrow L^S \uparrow \rightarrow Y_{SR}^S \uparrow.$$

Основні етапи цієї логіки – віддзеркалення факту зменшення граничної корисності грошей при збільшенні їх кількості ( $M^S$ ), що збільшує попит на інші форми активів, зокрема, на цінні папери ( $B^D$ ) та фізичний капітал й інвестиції ( $I^D$ ). У подальшому це спричиняє зростання сукупного попиту ( $AD$ ), унаслідок чого відбувається зростання загального рівня цін ( $P$ ) і починає діяти, так звана помилка найманих працівників. Суть цієї помилки полягає у тому, що працівники, орієнтовані за принципом адаптивних очікувань на ціни попереднього періоду ( $P_t^e = P_{t-1}$ ), сприймають зростання номінальних цін і відповідне зростання зарплат як стимул для збільшення пропозиції праці ( $L^S$ ). Саме внаслідок цього відбувається збільшення реального випуску ( $Y_{SR}^S$ ).



У монетаристській теорії сформовано уявлення, що у довгому періоді випуск, збільшений під впливом грошового імпульсу, повертається до свого потенційного рівня. Тривалість цього повернення залежить від швидкості усвідомлення власної помилки в оцінці подій найманими працівниками.

Підхід прихильників теорії раціональних сподівань до ефективності державного регулювання зазвичай розглядають у межах теореми про неефективну макроекономічну політику (policy ineffectiveness proposition) Т. Сарджента та Н. Воллеса. Зміст теореми про неефективність політики – це твердження, що за умов поінформованості суб'єктів з раціональними сподіваннями про правила діяльності уряду, зміна цього правила означатиме зміну закону сподівань і відповідне пристосування до нових умов. Тому поінформованість та очікуваність дій робить політику неефективною. Натомість, ефективною може виявитися лише політика «сюрпризів» – несподівані дії уряду.

Логіка прихильників теорії раціональних сподівань, зокрема, щодо позитивних наслідків грошового імпульсу в короткому періоді є такою:

$$M \uparrow \rightarrow P \uparrow \rightarrow P > P^e \rightarrow Y_g^S > Y_g^D \rightarrow B^S > B^D \rightarrow r^e \downarrow \rightarrow C \uparrow, I \uparrow \rightarrow Y_{SR}^S \uparrow.$$

Ключові моменти цієї логіки пояснюються в такий спосіб. Під впливом зростання грошової пропозиції зростає й загальний рівень цін. Це сприймається підприємцями як зміна цін локальних ринків на тлі очікування незмінності загального рівня цін ( $P_t = P^e_t$ ). За такого хибного сприйняття зростання цін пропозиція на локальних ринках збільшується й виникає розрив між сукупною пропозицією та попитом на агрегованому товарному ринку ( $Y_g^S > Y_g^D$ ). Надлишок пропозиції на товарному ринку спричиняє появу надлишку пропозиції (заощаджень) на ринку запозичень ( $B^S > B^D$ ). Це викликає зменшення очікуваної ставки процента ( $r^e$ ) з відповідним зростанням споживання ( $C$ ), інвестиції ( $I$ ) та, як наслідок, – збільшенням сукупного випуску ( $Y_{SR}^S$ ). Для довгого періоду передбачається усвідомлення виробниками локальних ринків власної помилки та прийняття рішення про зменшення випуску.

Стислий огляд підходів до аналізованої нами проблеми в межах мейнстріму макроекономічної науки другої половини ХХ століття – нової класики – засвідчує пануюче на той час уявлення про обернений зв'язок між інформованістю про дії уряду та ефективністю державного регулювання. Такий зв'язок означає більшу ефективність при меншій поінформованості економічних суб'єктів та при несподіваних урядових діях. До того ж, передбачалося, що ефективність має бути більшою при довшому часовому лагу пристосування до нової економічної ситуації, спричиненої діями уряду, та при довшому усвідомленні хибності власних оцінок.

Показовим є те, що в межах альтернативної до нових класиків кейнсіанської теорії у другій половині ХХ століття сформувався підхід, за яким ефективність державного регулювання є однаковою як за несподіваних дій уряду (так званих

«сюрпризах»), так і за очікуваних змін. Тобто йдеться про індивідуальність результатів державного управління до очікувань економічних суб'єктів та до інформації, на яку вони спираються. Власне ж ефективність регулювання розглядається як функція інших чинників, серед яких «ефект витіснення» позитивних результатів стимулюючого регулювання додатковими витратами, ліквідна та інвестиційна пастки, суперечності взаємодії фінансової та грошової політик тощо. Тобто, поінформованість про зміст державного регулювання економіки взагалі не розглядалась послідовниками кейнсіанської доктрини як впливовий чинник ефективності державного регулювання.

Зміна уявлень про залежність між поінформованістю суспільства щодо змісту державного регулювання, з одного боку, та його ефективністю, – з іншого, пов'язана з розвитком теорії соціального капіталу та теорії і практики державного урядування на засадах парадигми Governance.

Розроблення фундаментальних засад теорії соціального капіталу припадає на початок 2000-х років. Саме тоді соціальний капітал було визначено як відносини, що вмонтовані в економічні, соціальні та політичні структури суспільства й дають змогу його членам досягати визначених цілей за менших витрат. Наслідки нагромадження соціального капіталу пропонується оцінювати за зменшенням або повною відсутністю виключення окремих соціальних груп із процесу споживання певних благ, у першу чергу, – суспільних [3]. Зазвичай, у якості складників соціального капіталу розглядаються такі компоненти, як: довіра, участь (членство) у структурах громадянського суспільства, благодійницька (волонтерська) діяльність [4].

Парадигма Governance [5] є виявом нового бачення змісту та ролі держави, що цілком узгоджується з теорією соціального капіталу. Воно (бачення) докорінно відрізняється від традиційного, за яким метою діяльності уряду є стимулювання або стримування економіки в режимі застосування дискреційних або автоматичних фінансових та грошових регуляторів. Governance трактує державне управління як ефективну взаємодію організованих груп людей з приводу прийняття управлінських рішень. Унаслідок цієї взаємодії не лише досягаються кращі економічні показники, наприклад, вищі темпи економічного зростання, а забезпечується суспільний консенсус у принципових питаннях.

Як вихідна в парадигмі Governance формулюється гіпотеза про те, що демократичний та зрозумілий для громадян процес державного управління не може мати негативних наслідків. Серед сімох принципів діяльності уряду на засадах цієї парадигми, принаймні, три безпосередньо стосуються поінформованості про зміст діяльності уряду, а саме:

- участь якнайбільшої кількості громадян у прийнятті державних рішень (participation);

- прозорість дій уряду, що передбачає доступний для всіх та вільний рух інформації (transparency);
- підзвітність органів державної влади (accountability).

Ретроспективний аналіз підходів до проблеми взаємозв'язку між поінформованістю економічних суб'єктів про державне управління й ефективністю цього управління засвідчує перехід від уявлень про обернений зв'язок до усвідомлення існування прямого зв'язку.

Теорії соціального капіталу та державного управління на засадах парадигми Governance, що віддзеркалюють реальні зміни у розвинених демократичних суспільствах та їхніх економіках, дають підстави для фіксації таких нових взаємозв'язків (рис.1)



Рис. 1. Опосередковуючі ланки зв'язку між інформованістю про діяльність уряду та ефективністю цієї діяльності

Найбільш складним у поясненні впливу інформації про діяльність уряду на ефективність державного управління, на наш погляд, є зв'язок між нагромадженням соціального капіталу та економією на витратах, пов'язаних з реалізацією управлінських рішень. Ми робимо припущення, що для пояснення цього зв'язку може бути використана ідея витрат опортуністичної поведінки, що належить Р. Коузу й розвинута його послідовниками в межах теорії фірми.

Під витратами опортуністичної поведінки, зазвичай, розуміють вид трансакційних витрат, що спричинені невиконанням сторонами, які вступають у економічні відносини, зобов'язань та обов'язків. Розширивши поняття «відносини» до рівня взаємин держави та економічних суб'єктів, можна тлумачити витрати опортуністичної поведінки як такі, що виникають не лише внаслідок невиконання зобов'язань, а й спротиву діям уряду.

Елемент спротиву виявляється особливо важливим для оцінювання реакцій економічних суб'єктів на дії уряду в економіках з незавершеними ринковими перетвореннями. Зокрема, за соціологічними опитуваннями українських громадян, частка тих, хто вважав за потрібне активно протестувати проти постійного погіршення умов життя, досягала 25% у середині 1990-х, майже 50% у 2003 році та перевищувала 40% наприкінці 2000-х [6, с. 260].

На користь доцільності використання ідеї опортуністичних витрат у поясненні ефективності державного регулювання свідчить думка одного з найвідоміших

фахівців із проблем державної політики та інституційних чинників економіки ХХ ст. М. Олсона про придатність теореми Коуза про трансакційні витрати для аналізу політики [7, с. 65-68].

У структурі витрат із реалізації управлінських рішень ( $TC_G$ ) можна виокремити, принаймні, три складники: прямі витрати на відтворення апарату державного управління ( $C_G^d$ ); непрямі витрати, пов'язані з негативними наслідками дискреційних дій на зразок ефектів витіснення, змін схильностей та переваг економічних суб'єктів ( $C_G^{ind}$ ); витрати опортуністичної поведінки ( $C_G^b$ ). Тому формула загальних витрат реалізації державних управлінських рішень може бути подана так:

$$TC_G = C_G^d + C_G^{ind} + C_G^b.$$

За нашим припущенням, нагромадження соціального капіталу через механізми участі, довіри та взаємодії, стимульовані об'єктивною інформацією про діяльність уряду, можуть зменшувати до прийнятних меж непрямі витрати ( $C_G^{ind}$ ) та наближати до нуля витрати опортуністичної поведінки ( $C_G^b$ ).

Економічний результат державних управлінських рішень втілюється в змінах випуску ( $Y$ ) та похідних від нього показниках темпів економічного зростання. На цій підставі інформація про зміст державного регулювання може претендувати на введення в виробничу функцію у якості її аргументу. На наш погляд, можливі, принаймні, два варіанти такого уведення:

1) через особливий аргумент функції з умовною назвою «соціальний прогрес», за аналогією з технологічним прогресом, що традиційно розглядається як чинника стійкого економічного зростання;

2) через інші аргументи вже існуючих виробничих функцій, що пов'язані з інформацією про державне регулювання та наслідками її поширення.

Перший із розглянутих варіантів передбачає обґрунтування прийнятних індикаторів соціального прогресу, пов'язаних із участю, довірою та взаємодією, та обґрунтування так званої ненейтральності соціального прогресу, відповідно, – внутрішніх для економіки (ендогенних) чинників, з якими він корелює. Тому цей варіант є більш науково містким, і для початкової спроби введення інформації про державне управління у виробничу функцію можна обмежитися другим варіантом.

Реалізація другого варіанта, на наш погляд, повинна спиратися на такі висновки економічної науки в царині побудови виробничих функцій та усвідомлення особливостей інформаційного ресурсу:

- довгострокове економічне зростання може бути пояснене лише чинниками, що мають ендогенну (внутрішню) природу, зовнішні (екзогенні) чинники здатні пояснити лише короткострокові зміни [8];

- деякі виробничі ресурси мають властивість формування ефекту зростаючої віддачі, і до них належать ті, що створюють позитивні зовнішні ефекти (екстерналії);

- властивість формування позитивних екстерналій мають знання та інформацію, зокрема, це виявляється у так званій алгебраїчній сумі, коли при передачі інформаційного продукту не відбувається його відчуження від власника (виробника) [9];

- знання та інформація, що поширилися в межах усього суспільства, забезпечують нагромадження як людського, так і соціального капіталу, зв'язок між якими є незаперечним.

З огляду на сформульовані положення для введення інформацій про державне управління в якості аргументу виробничої функції може бути використана та з уже існуючих функцій, у якій, по-перше, присутній людський капітал, по-друге, відображено ефект позитивної екстерналії. Згаданим умовам, наприклад, відповідає функція Р. Лукаса [10], яка має такий вигляд:

$$Y = AK^\beta [u h N]^{1-\beta} h_a^\gamma,$$

де  $A$  – постійна величина, що відображає певний рівень технологій;  $K$  – запас фізичного капіталу;  $[u h N]$  – показник ефективної робочої сили, яка у складі  $N$  зайнятих, приділяючи виробничій діяльності частку часу  $u$ , має середній рівень навичок і вмінь;  $h, h_a$  – запас людського капіталу, яким володіє суспільство в цілому;  $\beta$  – коефіцієнт еластичності випуску за змінами фізичного капіталу;  $(1-\beta)$  – коефіцієнт еластичності випуску за змінами ефективної робочої сили;  $\gamma$  – коефіцієнт еластичності випуску за змінами запасу людського капіталу.

Людський капітал у виробничій функції Лукаса представлений двома складниками аргументу, а саме:  $h$  – людським капіталом, що в середньому припадає на одного працюючого, та  $h_a$  – людським капіталом як нагромадженим ресурсом суспільства в цілому.

Сума показників еластичності, які відображають внесок окремих змінних виробничої функції у створення продукту, перевищує одиницю ( $\beta + 1 - \beta + \gamma > 1$ ). Це перевищення в обсязі  $\gamma$  саме і відображає існуванням позитивного зовнішнього ефекту, викликаного нагромадженням запасом людського капіталу  $h_a$ .

Використавши розширене тлумачення  $h_a$  як запасу людського капіталу, що залежить від знань та інформації включно з інформацією про зміст державного регулювання ( $i_G$ ) можна зафіксувати таку залежність:

$$h_a = (i_G)^\alpha,$$

де  $i_G$  – інформація про зміст державного регулювання,  $\alpha$  – показник еластичності змін людського капіталу за змінами цієї інформації.

Зробивши ще одне припущення про втілення усіх інших, крім інформації про державне регулювання, складників людського капіталу в соціальному прогресі суспільства, та про органічне поєднання суспільного прогресу з технічним, отримуємо модифіковане рівняння виробничої функції на основі функції Лукаса.

$$Y = BK^\beta [u h N]^{1-\beta} (i_G^\alpha)^\gamma,$$

де  $B$  – постійна величина, що відображає певний рівень технологій у поєднанні з рівнем соціального прогресу, що охоплює інші, крім знань та інформації про державне регулювання, складники людського капіталу;  $\alpha\gamma$  – коефіцієнт еластичності змін випуску за змінами поінформованості про зміст державного регулювання економіки.

Запропонована модифікація функції Лукаса полягає у включенні інформації про зміст державного регулювання в якості аргументу функції через людський капітал, у врахуванні в постійній величині  $B$  ( $B > A$ ) взаємного підсилення технічного та соціального прогресу з властивим останньому рівнем нагромадження соціального капіталу, у відображенні залежності між соціальним та людським капіталом.

Вирішуючи проблему змісту (обсягу) інформації про державне регулювання, доцільно акцентувати увагу на тих елементах інформації, з приводу яких існує підтвердження їх реального впливу на ефективність управлінських рішень. На наш погляд, найбільш впливовою в цьому сенсі є інформація про таргети (цілі) державного регулювання та про правила державного регулювання.

Практика таргетів (targets) – публічного визнання урядових цілей та відповідальності за їх досягнення – набуває значного поширення, передусім у сфері монетарного регулювання в 1990-х роках.

Причиною поширення таргетування саме в монетарній сфері можна вважати те, що у згаданому десятилітті найбільш очевидно виявився щільний зв'язок між стійким економічним зростанням і ціновою стабільністю, відповідальність за яку покладається на органи монетарної влади [11].

У якості цілей (таргетів) монетарної влади в різних країнах і в різний час визначалися:

- обмінний курс (exchange-rate targeting);
- грошові агрегати (monetary targeting);
- інфляція (inflation targeting);
- неявні цілі, що відповідали стратегії без явної прив'язки - номінального якоря (with an implicit but not an explicit nominal anchor, «just do it» strategy).

Усі чотири режими таргетування, попри їх відмінність, були орієнтовані на забезпечення цінової стабільності, що досягалася у різний спосіб: через прив'язку національної валюти до валюти країни зі стабільними цінами, урахування лагів впливу грошових агрегатів на інфляцію, вплив на інфляційні очікування, зв'язок рівня цін із показниками зайнятості та випуску. Відмінність між згаданими режимами в частині забезпечення стабільності цін полягає у тому, що лише режим таргетування інфляції передбачав визначення рівня інфляції як проміжної та кінцевої мети регулювання.

Кожний режим (спосіб) таргетування має, окрім переваг, певні обмеження (недоліки). Останні частково нівелюють позитивні результати впровадження режиму. Тому стосовно конкретної країни в конкретних умовах можна вести мову лише про більшу чи меншу ефективність його застосування.

Вважається, що вибір на користь певного режиму таргетування залежить, переважно, від таких обставин:

- рівня економічного розвитку країни та можливого ефективного каналу грошової трансмісії – передачі грошового імпульсу;
- рівня макроекономічної стабільності;
- інституціонального середовища країни;
- викликів, на які змушені відповідати уряди країн у певних історичних умовах.

Приклади відносно успішного (із урахуванням обмежень кожного режиму) використання таргетів та визнані причини такої успішності подано в таблиці 1.

Таблиця 1

**Застосування таргетів у монетарній сфері**

<b>Режим таргетування</b>	<b>Приклади відносно успішного використання</b>	<b>Встановлені причини успішного використання, що пов'язані з реакцією економічних суб'єктів на дії влади</b>
Таргетування обмінного курсу	Аргентина, 1990 – 1994 Угорщина, 1990 – 2001	Передбачуваність змін у грошовій сфері через просте правило регулювання, а саме: операції нацбанку спрямовані на забезпечення незмінності валютного курсу
Таргетування грошових агрегатів	Німеччина, 1980-ті – 1990-ті Китай, кінець 1980-их – 1990-ті Словенія, 1991–1995	Стабільність очікувань (включно з інфляційними) у зв'язку з повною інформацією про стан грошової сфери. Постійне інформування суб'єктів ринку про поточний стан грошових агрегатів
Таргетування інфляції	Канада, 1990-ті Нова Зеландія, 1990-ті Країни єврозони, з 1999р.	Зрозумілість цілей та меж відповідальності нацбанку, що обмежує інфляційні очікування Використання грошових інструментів з метою досягнення передбачуваних (із урахуванням лагів у 12-18 місяців) значень інфляції
Стратегія без явного номінального якоря	США, з 1990-х	Можливість запобігання розгортанню інфляції шляхом урахування інфляційних очікувань у контрактах і договорах ринкових суб'єктів. Визначення в якості цілей не лише стабільної інфляції, а й повної зайнятості, стабільних відсоткових ставок і орієнтація на довгу перспективу та прийняття випереджаючих (forward-looking) заходів

Джерело: Складено автором з використанням [12; 13; 14].

Матеріал, поданий у таблиці, дає певні підстави для висновку про те, що інформація про визнані урядом цілі трансформується в реальне досягнення цих цілей лише за достатнього рівня довіри та взаємодії, які у свою чергу залежать від таких обставин:

- передбачуваність змін;
- стабільність очікувань;
- орієнтація на довгу перспективу.

Проблема правил державного регулювання економіки актуалізується на початку XXI століття принаймні з двох причин: через меншу керованість економік в умовах загальної фінансової нестабільності та у зв'язку зі змінами співвідношення двох фундаментальних принципів організації економічного життя суспільства – глобалізації та націоналізму.

Правила державного регулювання економіки стали важливим елементом економічної політики урядів окремих країн та керівних органів інтеграційних об'єднань. У найбільш загальному сенсі вони є відображенням формалізованих вимог до дій урядів. Ці вимоги стосуються певних макроекономічних параметрів і співвідношень макроекономічних величин. Порушення або недотримання правил загрожує макроекономічній стабільності та спричиняє втрату керованості економіки.

Формалізованість вимог може забезпечуватися по-різному:

- у вигляді рівнянь, що відображають зв'язки макроекономічних ендогенних та екзогенних змінних, параметри яких визначені економетрично;
- як кількісні межі прийнятних змін, або як порогові значення певних макроекономічних показників.

Формалізація є необхідною, але не достатньою умовою для формулювання правил державного регулювання. У якості достатньої умови постає вимога інституціоналізації, тобто відображення правил у нормативних актах окремих країн або інтеграційних об'єднань із зазначенням суб'єктів, що відповідальні за виконання.

Цікавий теоретичний підхід до тлумачення змісту правил державного регулювання реалізовано в спільній роботі О. Бланшара та С. Фішера. Він ґрунтується на акцентуванні уваги до того, що є протилежністю правилам, або, інакше, що може відбуватися в разі їх недотримання [15].

По-перше, правила державного регулювання трактуються як протилежність дискреції у розумінні перервності процесів («rule-versus-discretion»), відтак вони покликані забезпечувати плинність у перебігу державного регулювання.

По-друге, правила є протилежними активізму («nonactivist rules»), відтак, протидіють дестабілізації економіки за невизначеності наслідків, наприклад, при тривалих лагах застосування дискреційних регуляторів. У цьому сенсі правила мають спрямовувати економіку в русло стабільності.

Правила державного регулювання розрізняються не лише за способом фор-



малізації, а й за сферою застосування. Вони можуть стосуватися в різних сферах регулювання – грошовій, фінансовій (бюджетній), зовнішньоекономічній. Аналіз теоретичних підходів і практики застосування правил дає підстави для такої їх класифікації (рис. 2):

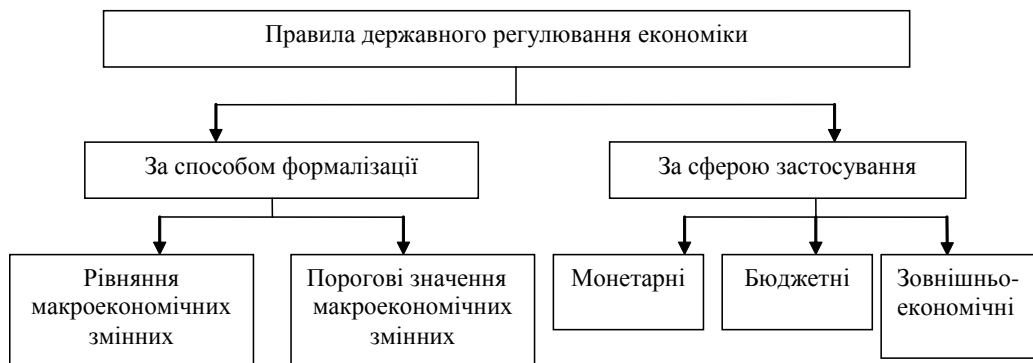


Рис. 2. Правила державного регулювання економіки як система

За відображенням на рисунку поділом, кожне з правил державного регулювання може бути одночасно охарактеризоване з двох сторін: за способом формалізації та сферою застосування. Наприклад, може йтися про монетарне правило, що подане у вигляді рівняння, або фінансове, відображене як порогове значення певної змінної.

Значна кількість визнаних у науці та використовуваних на практиці правил регулювання стосується монетарної сфери. Найбільш відомі з них – «золоте правило монетаризму» та правило Тейлора – стали класикою макроекономічної науки.

Більшість правил регулювання монетарної сфери стосуються визначеності короткострокової ставки процента ( $i_t$ ) і віддзеркалюють її зв'язок зі змінами інфляції ( $\pi_t$ ), ВВП ( $y_t$ ) та з попередніми значеннями самої ставки процента ( $i_{t-1}$ ). Хоча відомі й правила, що стосуються змін грошових агрегатів.

Узагальнюючи факт існування значної кількості правил, що стосуються ставки процента, автор першого правила змін процентної ставки Дж. Тейлор наводить такий їх загальний вигляд:

$$i_t = g_\pi \pi_t + g_y y + p i_{t-1},$$

де  $g_\pi, g_y, p$  – відповідно, коефіцієнти (параметри) при показниках змін рівня інфляції, змін реального ВВП та при ставці відсотка попереднього періоду.

Відмінності між правилами, відповідно, рівняннями цієї групи пов'язані з кількісними значеннями параметрів, що визначаються економетричним шляхом і тому є різними для різних часових періодів і країн. Зокрема, визнано, що рівняння Дж. Тейлора достатньо точно віддзеркалювало зв'язок між ставкою відсотка, інфляцією та ВВП у США періоду 1987–1993 років.

Кількісні значення параметрів рівняння за правилом Тейлора та за іншим правилом з цієї ж групи – Ротенберга – Рудфорда – подані як приклад відмінностей між ними у таблиці 2.

Таблиця 2

**Параметри рівнянь ставки відсотка з двох правил регулювання**

Правила	$g_{\pi}$	$g_Y$	$P$
Тейлора (1993 р.)	1,5	0,5	0,0
Ротенберга – Рудфорда (1999 р.)	1,2	0,06	1,3

*Джерело:* Використано фрагмент таблиці [16]

Важливим кроком у перетворенні правил в інструмент регулювання грошової сфери стає їх використання центральними банками країн як фрагментів загальних моделей прогнозування розвитку національних економік. Зокрема, правило Баттіні – Харрісона – Міларда (2001 р.), у якому, крім уже згадуваних нами змінних, використовується й номінальний курс валюти, визначають як оціночне правило відкритої економіки банку Великої Британії.

Паралельно з формулюванням правил грошової сфери відбувається розроблення правил фінансової (бюджетної) сфери. Більшість із них відображає співвідношення показників динаміки частки дефіциту державного бюджету у ВВП ( $d$ ), державного боргу у ВВП ( $b$ ), темпів економічного зростання ( $g$ ). Частина правил стосується напрямів використання державних видатків.

У порівнянні з правилами грошової сфери правила фінансової мають більш очевидний обмежувальний характер (Prudent Fiscal Policy Rules – PFPR). Тому для їх формалізації, зазвичай, використовують нерівності, у яких фіксується те, значень якого співвідношення не може перевищувати або, навпаки, не може бути меншою змінна, до якої застосовуються обмеження.

Як приклад такого обмежувального правила, поданого у вигляді рівняння, може бути використано правило дійсного (actual) дефіциту державного бюджету у ВВП [17]. Воно віддзеркалює ту величину, яку частка дефіциту бюджету у ВВП не повинна перевищувати:

$$d \leq \left( \frac{G}{PY} - \frac{G^P}{PY} \right) + b[(r - r^P) - (g_Y - g_Y^P)] + b(\pi + g_Y),$$

де  $\frac{G^P}{PY}$ ,  $r^P$ ,  $g_Y^P$  – відповідно, довготермінові, пов'язані з реалізацією тривалих урядових програм, і в цьому сенсі трендові значення, частки дефіциту бюджету у ВВП, реальної ставки процента та темпу зростання.

Обмежувальні правила фінансової сфери мають достатньо зрозуміле макроекономічне підґрунтя. Зокрема, наведене правило дефіциту державного бюджету означає таке:

- вищий рівень частки дефіциту бюджету у ВВП корелює з інфляцією при вищому темпі зростання ( $\pi + g_Y$ );

- у стані рецесії, коли  $\frac{G}{PY} \geq \frac{G^P}{PY}$ ,  $r \geq r^P$ ,  $g \leq g^P$ , збільшення частки дефіциту є цілком обґрунтованим, отже, намагання її жорсткого обмеження заважатиме виходу економіки з кризового стану.

Складником практичного застосування правил державного регулювання бюджетної сфери, що подані як узагальнюючі рівняння, на наш погляд, є їх економетрична перевірка. Наприклад, при перевірці бюджетного правила фактичного дефіциту бюджету (із урахуванням витрат на обслуговування державного боргу), що формалізується у вигляді рівняння  $d = \Delta b + b(\pi + g_Y)$ , за українськими даними, було з'ясовано, що такий зв'язок існує, але з певним часовим лагом. Розраховане нами рівняння за квартальними даними 2004–2008 рр. виявилось таким:

$$d = 1,88 + 0,02b_{t-1}\pi + 0,01(bg_Y)_{t-1} + 0,09\Delta b$$

$$(R^2 = 0,68, DW = 1,89, Prob(F - stst) = 0,0) .$$

До обмежувальних правил фіскальної політики належить і відоме «золоте правило», що стосується альтернативи фінансування державних видатків – за рахунок державного боргу чи додаткових податків. Фактично, «золоте правило» є вимогою використання державного боргу впродовж усього економічного циклу – як при спадах, так і при підйомах – лише для фінансування довгострокових державних інвестицій у оновлення інфраструктури та реформування економіки. Збільшення державних видатків на поточне споживання може фінансуватися за рахунок збільшення податків.

«Золоте правило» фіскальної політики формалізують так:

$$\bar{d} \leq \frac{\bar{G}_I}{Y} ,$$

де  $\bar{d}$  – циклічно скорегований дефіцит бюджету;  $\bar{G}_I$  – циклічно скореговані державні інвестиції, фінансовані за рахунок боргу, для яких норма грошової віддачі ( $R'$ ) є не меншою, ніж реальна ставка відсотка ( $r$ ):  $R' \geq r$ .

«Золоте правило» фіскального регулювання було офіційно визнано урядом Великої Британії наприкінці 1990-х рр. завдяки зусиллям тогочасного міністра фінансів Гордона Брауна та стало елементом лейбористської програми реформування британської економіки.

Приклади правил державного регулювання, що формалізовані як порогові значення макроекономічних величин, знаходимо в практиці країни Євросоюзу. Важливими етапами інституціоналізації таких правил стали Маастрихтська угода 1993 р. і так званий бюджетний пакт – пакет із шести нормативно-правових актів [18-23],

розроблених Єврокомісією у 2011 році. Прийняття бюджетного пакту означатиме доповнення монетарного союзу краї ЄС фіскальним.

Кожний із згаданих документів ЄС упроваджував у практику державного регулювання ті показники порогових значень макроекономічних величин, які забезпечували досягнення особливих цілей. На початку 1990-х рр. це були цілі номінальної економічної конвергенції країн напередодні розширення союзу за рахунок нових членів. На початку 2010-х рр. виникли нові цілі корегування надмірних макроекономічних дисбалансів, загальної фінансової нестабільності через посилення бюджетного нагляду.

Основні правила регулювання за Маастрихтською угодою та бюджетним пактом стосуються дефіциту бюджету і державного боргу. Але ці правила поширюються й іншими показниками, зміст та порогові значення яких подано в порівняльній таблиці 2.

Порівняння показників та їх порогових значень, що закріплені в документах ЄС з інтервалом майже у 20 років, дає підстави для узагальнень щодо тенденцій змін у державному регулюванні економіки з використанням правил.

По-перше, існує тенденція збільшення кількості обмежень та розширення переліку сфер, яких вони стосуються. Наприклад, бюджетний пакт містить обмеження за одинадцятьма позиціями, що охоплюють не лише показники державних фінансів, зміни цін коливань курсу валюти, як це було за Маастрихтськими домовленостями. Новий документ передбачає додаткові обмеження змін рахунку поточних операцій та низки показників реального сектору національної економіки, а саме: рівня безробіття, витрат на робочу силу, цін нерухомості, кредитів приватному сектору.

По-друге, спостерігається більша жорсткість регулювання, про яку, зокрема, свідчать передбачені бюджетним пактом автоматичні санкції в разі невиконання вимог зі скорочення дефіциту бюджету. Міра відповідальності визначається адекватністю реакції країн на сформульовані для них рекомендації, а санкції диференціюються від більш легких (у формі примусового депозиту в обсязі 0,2% ВВП з правом одержання процента або без нього) до більш жорстких (у вигляді штрафів за неефективні дії та порушення визначених термінів подолання відхилень). Передбачення санкцій з різною мірою фінансової відповідальності порушників правил віддзеркалює усвідомлення ймовірності превалювання національних інтересів над спільними (глобальними).

По-третє, одночасне формулювання правил, що стосуються різних сфер, свідчить про усвідомлення існуючих між ними взаємозв'язків та про віддзеркалення ними національної економіки як цілого. Порогові значення показників, відображених у правилах, періодично корегуються з урахуванням загального стану економіки, досвіду державного регулювання та економетричних розрахунків.

По-четверте, формулювання і дотримання загальних для групи країн правил

Таблиця 2

**Порогові значення макроекономічних показників у Євросоюзі**

<b>Маастрихтська угода 1993 р.</b>		<b>Бюджетний пакт 2012 р.</b>	
<b>Зміст показників</b>	<b>Порогові значення</b>	<b>Зміст показників</b>	<b>Порогові значення</b>
Частка дефіциту державного бюджету у ВВП	У межах 3% ВВП	Частка дефіциту державного бюджету у ВВП	У межах 0,5% ВВП або 1%, якщо державний борг менший 60% ВВП
		Частка загального державного боргу у ВВП	У межах 60% ВВП
		Рахунок поточних операцій	Ковзна середня за три попередні роки в межах від +6% до -4%
Частка загального державного боргу у ВВП	У межах 60% ВВП	Чисті іноземні інвестиції в національну економіку	У межах 35% ВВП
		Номінальні витрати на одиницю праці	Трьохрічна зміна в межах 9% для Єврозони та 12% поза Єврозоною
		Реальний ефективний валютний курс відносно валют 35 інших розвинених країн	У межах 5% для Єврозони та 11% для країн ЄС поза Єврозоною
Темп інфляції за індексом споживчих цін	У межах 1,5% середнього значення трьох найкращих показників країн-членів	Борг приватного сектору	У межах 160% ВВП
		Кредити приватному сектору	У межах 15% ВВП
		Ціни на будинки	Щорічна зміна в межах 6%
Зміни відсоткової ставки за довгостроковими державними цінними паперами	У межах 2,25% середнього значення трьох найкращих країн-членів	Обсяг акцій експортного ринку	П'ятирічна зміна в межах -6%
		Рівень безробіття	Трьохрічна ковзна середня в межах 10%

*Джерело:* Складено автором на основі нормативних документів ЄС

державного регулювання є проявом достатньо глибокої інтеграції, оскільки лише зближені й органічно поєднані національні економіки можуть регулюватися за однаковими вимогами та спрямовуватися на однакові макроекономічні показники. Для менш інтегрованих економік, особливо з несформованими ринками, важливо

визначити характер відхилень від віддзеркалених у правилах зв'язків макроекономічних змінних.

По-п'яте, оскільки більша жорсткість регулювання спостерігається за кризових умов, то на правила державного регулювання покладається особлива функція запобігання загрозам за глобальних диспропорцій та фінансової нестабільності.

Усвідомлення нових тенденцій змін у світовій системі державного регулювання в частині таргетів і правил, використання світового досвіду їх практичного застосування може сприяти модернізації системи державного управління на українських теренах. Початкові спроби такого застосування вже здійснені. Зокрема, такі діючі нормативні документи, як: Закон України «Про основи національної безпеки України» та Методика розрахунку рівня економічної безпеки [24; 25] – фіксують порогові значення деяких макроекономічних показників. Але цій фіксації бракує певних властивостей для перетворення в дієвий інструмент державного управління. Таке перетворення, на наш погляд, передбачає систему заходів, а саме:

- визнання найважливіших таргетів, порогових значень макроекономічних показників як елементів програм реформування національної економіки, оприлюднення аргументації уряду щодо пріоритетності обраних таргетів, методик визначення порогових значень макроекономічних показників і результатів оцінювання впливовості чинників макроекономічної стабільності й економічного зростання;

- використання показників порогових значень макроекономічних величин не лише для акцентування уваги на економічних загрозах, а й як орієнтирів конвергенції української економіки до економік більш розвинених країн;

- інституціоналізація таргетів та правил державного регулювання шляхом законодавчого закріплення не лише їх змісту та кількісних значень, а й міри відповідальності та санкцій щодо конкретних суб'єктів (інститутів), із вини яких відбулися відхилення від визначених показників;

- моніторинг фактичного досягнення визначених таргетів, порогових значень макроекономічних показників та їх корегування у відповідь на зміни внутрішнього та зовнішнього економічного середовища.

Отже:

- Усвідомлення ролі інформації про державне регулювання як ресурсу економічного розвитку охоплює кілька етапів: 1) формування уявлень про обернений зв'язок між інформованістю суб'єктів та ефективністю державного регулювання; 2) обґрунтування ідеї «нейтральність» інформації; 3) визнання вирішального впливу інформації про державне управління на ефективність державного управління.

- Вплив інформації на ефективність державного управління опосередкований нагромадженням соціального капіталу й економією на витратах реалізації управлінських рішень, яка досягається за скорочення витрат опортуністичної поведінки та витрат від негативних наслідків дискреційних змін у частині ефектів витіснення.

- Теоретичний інструментарій пояснення впливу інформації про державне регулювання може бути урізноманітненим за рахунок модифікованої виробничої функції з інформацією як аргумент, параметром змін загального випуску за змінами інформації про державне управління та відображенням екстернальних ефектів від поширення інформації про державне управління.
- Здатність інформації про державне управління впливати на ефективність управління визначається змістом інформації. Суттєвий вплив на таку здатність мають такі елементи інформації, як: таргети та правила державного регулювання економіки, що стають впливовими чинниками за певних умов. Зокрема, такими умовами для таргетування є передбачуваність економічних змін, стабільність очікувань економічних суб'єктів та орієнтованість урядових рішень на тривалу перспективу.
- Правила державного регулювання – формалізовані та відображені в законодавчих актах вимоги до діяльності уряду у фінансовій, монетарній і зовнішньоекономічній сферах – зменшують дискретність і збільшують передбачуваність дій уряду, сприяючи зростанню ефективності державного регулювання. Сучасні тенденції в застосуванні правил державного регулювання пов'язані з їх більш послідовною інституціалізацією, розширенням сфер використання та більшими вимогами до дотримання кількісних співвідношень величин та їх порогових значень.

### Список використаних джерел

1. EUROPE 2020. A Strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – COM (2010) 2020 from 03.03.2010. – European Commission, 2010. – 32 p.
2. *Barro R.* Rational expectation and the role of monetary policy // *Journal of Monetary Economics*, 1976, №2, P. 1-32.
3. Community Action Programme to Combat Social Exclusion 2002-2006. Decision N 50/2002/EC of the European Parliament and the Council of 7 December 2001 – 01, L10 of 12.01.2002.
4. *Адам Ф.* Социальный капитал в европейских исследованиях / Ф. Адам, Д. Подменик // *Социологические исследования*. – 2010. – №11. – С. 35-48.
5. Governance for sustainable human development; A UNDP policy document / *United nations Development Program*. – January 1997. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magnet.undp.org/policy/default.htm>
6. Українське суспільство 1992-2009. Динаміка соціальних змін: за ред. М. Ворони, Д. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2009. – 560 с.
7. *Олсон М.* Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур / Пер. з англ. А. Іщенка / М. Олсон. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 174 с.
8. *Romer P.M.* Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*, Oct. 1990. – V.98. – №5. – P. 71-102.
9. *Kenneth J. Arrow* The Economics of Information: An Exposition // *Empirica* 23, 1996. – pp. 119-128.

10. *Lucas R.* On the mechanics of economic development // *Journal of Monetary Economics*, 1988, №22. – P. 3-42.
11. *Mishkin F., Schmidt-Hebbel K.* Decade of inflation targeting in the world series of central banking, analysis and economic policies. Central Bank of Chile, 2002.
12. *Mishkin F.* International experiences with different monetary policy regimes. Working Paper 7044. NBER, 1999, Mishkin F. Speech : Comfort zones, shmumfort zones // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [federalreserve.gov/newsevents/speech/mishkin2008327a.htm](http://federalreserve.gov/newsevents/speech/mishkin2008327a.htm)
13. *Clarida R., Gali J., Gertler M.* Monetary policy rules and macroeconomic stability: evidence and some theory. Working Paper 6442. NBER, 1997.
14. *Neupauerova M., Vravec J.* Monetary strategies from the perspective of intermediate objectives // *Panoeconomicus*, 2007, №2. – P. 219-233.
15. *Blanchard O., Fischer S.* Lectures on macroeconomics – MIT Press Cambridge, Massachusetts, 1990. – 650 p.
16. *Taylor J.* How the rational expectation revolution has changed macroeconomic policy research // *Advances in Macroeconomics (International Association Conference Volume) Jacques Dreze (Ed.)*, Palgrave 2001. – P.79-112.
17. *Carlin W, Soskice D.* Macroeconomics. Imperfection, institutions, and policies // Oxford University Press, 2006. – 670 p.
18. Regulation (EU) No 1173/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area// *Official Journal of the European Union*. – 2011/L 306. – Vol.54. – 23 November 2011. – P. 1-7.
19. Regulation (EU) No 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area // *Official Journal of the European Union*. – 2011/L 306. – Vol.54. – 23 November 2011. – P. 8-11.
20. Regulation (EU) No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies // *Official Journal of the European Union*. – 2011/L 306. – Vol. 54. – 23 November 2011. – P. 12-24.
21. Regulation (EU) No 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances // *Official Journal of the European Union*. – 2011/L 306. – Vol.54. – 23 November 2011. – P. 25-32.
22. Council Regulation (EU) No 1177/2011 of 8 November 2011 Amending Regulation (EC) No 1467/97 on Speeding up and Clarifying the Implementation of the Excessive Deficit Procedure // *Official Journal of the European Union*. – 2011/L 306. – Vol.54. – 23 November 2011. – P. 33-40.
23. Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States // *Official Journal of the European Union*. – 2011/L 306. – Vol.54. – 23 November 2011. – P. 41-47.



24. Закон України від 19 червня 2003 р. №964-IV «Про основи національної безпеки України» (зі змінами за Законом №3200-IV від 15 грудня 2005 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №39. – 2006. – №14.

25. Методика розрахунку рівня економічної безпеки. – Наказ Міністерства економіки України від 2 березня 2007 р. №64.

### **1.3. Державне регулювання інтелектуального капіталу та соціальних інновацій**

Економічна конвергенція країн Євросоюзу, що полягає у зближенні параметрів їх макроекономічного розвитку, – одна з концептуальних основ процесу євроінтеграції, визначена Лісабонським договором, і об'єктивно необхідна умова для побудови інноваційноємної, високо-конкурентоспроможної та зростаючої на сталій основі економіки Євросоюзу, що передбачено Стратегією зростання та зайнятості ЄС «Європа-2020». У контексті конвергенційних процесів у Євросоюзі особливе значення має конвергенція інтелектуального капіталу (ІК) його держав-учасниць, що вимагає застосування відповідних інструментів загальноєвропейської політики. Важливу роль, урахувавши загострення в умовах економічної рецесії Європи проблем її соціального розвитку, також відіграють соціальні інновації, мета яких полягає в поліпшенні якості життя населення та стимулюванні соціальної динаміки через створення і реалізацію нововведень [1].

Вивчення досвіду ефективної державної політики Євросоюзу щодо продукування інтелектуального капіталу, сприяння соціальним інноваціям і прискорення конвергенційних процесів є досить актуальними для України, урахувавши законодавчо закріплені євроінтеграційні пріоритети розвитку нашої держави.

Протягом останніх років у ЄС спостерігається позитивна конвергенційна тенденція: рівень економічного добробуту його новоінтегрованих країн, переважна більшість із яких – постсоціалістичні, поступово наближається до середньоєвропейського. Так, за даними Євростату, у 2010 р. обсяг ВВП (за ПКС) на душу населення Словенії досяг 87% аналогічного показника країн ЄС-27, Чехії – 80%, Словаччини – 74%, Угорщини – 64%, Польщі – 62%, країн Прибалтики – у середньому 58%, Румунії – 46%, Болгарії – 43%, хоча ще у 2000 р. відповідні показники зазначених країн були на 7-24 в.п. нижчими [2].

Вирішальну роль у вказаному конвергенційному процесі відіграв перехід постсоціалістичних країн ЄС на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку та поступове нарощування ними людського й інтелектуального капіталу. Саме з цих позицій фахівцями Світового банку [3] і Європейської Комісії [4] обґрунтовано значний позитивний вплив побудови економіки знань на динаміку економічної конвергенції

держав ЄС, і серед основних стимулюючих чинників цього процесу для «наздоганяючих» європейських країн названо ті, що безпосередньо стосуються акумуляції національного ІК:

- освоєння різноманітних нових технологій, наявність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та їх активне використання;
- розвиток людських ресурсів, підвищення якості освіти та професійної підготовки працівників;
- посилення інноваційного потенціалу шляхом забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, доступності венчурного капіталу, підвищення якості виробничих зв'язків між науково-дослідними установами та підприємствами і фірмами тощо.

Зважаючи, що в сучасних умовах економічна конвергенція в Євросоюзі напряму залежить від конвергенції інтелектуального капіталу його держав-учасниць, доцільним видається з'ясування поточних результатів і ключових чинників, що впливають на динаміку останнього із зазначених процесів.

У цьому зв'язку цікавими є результати нещодавнього дослідження іноземних учених С. Лін і Л. Едвінсон [5], якими на основі даних за 1995-2008 рр. зроблено оцінку та ранжування національного інтелектуального капіталу 40 країн світу, у тому числі – 17 країн ЄС, із них 3 – новоінтегровані постсоціалістичні держави: Чехія, Угорщина, Польща. Учені розглядали інтелектуальний капітал вказаних держав у контексті глобальної конкурентоспроможності, визначаючи його як інтелектуальну сировину (у вигляді знань, інформації, інтелектуальної власності, досвіду) для створення економічного добробуту та коріння можливостей для отримання прибутку в майбутньому, і структурно виділили 5 його компонент, кожна з яких характеризується відповідними індикаторами:

1) людський капітал (індикатори систем середньої та вищої освіти, витрат держбюджету на освіту, чисельності інтернет-користувачів);

2) ринковий капітал (індикатори рівня оподаткування, венчурного капіталу, зовнішньої торгівлі, іміджу країни);

3) капітал ініціювання процесів (індикатори розвитку конкурентного середовища для бізнесу, ефективності діяльності уряду, захисту прав інтелектуальної власності, легкості започаткування бізнесу, чисельності користувачів комп'ютерів, мобільного зв'язку);

4) капітал поновлення (індикатори витрат бізнесу та держави на НДДКР, чисельності вчених, результативності фундаментальних досліджень та співпраці між науковими та бізнес-структурами, кількість патентів);

5) фінансовий капітал (логарифм показника макроекономічного добробуту).

За авторською методикою, на основі цих індикаторів С. Лін і Л. Едвінсон розраховано 5 індексів, що характеризують відповідні компоненти ІК, а також узагаль-

нений індекс національного інтелектуального капіталу, за якими зроблено ранжування 40 досліджуваних країн. За підсумками рейтингування, більшість (10 із 17) досліджуваних країн ЄС знаходиться на самому початку зазначеного рейтингу (Фінляндія та Швеція посіли 1 і 2 місце відповідно) чи у першій його половині, що свідчить про дуже високий ступінь розвитку їх національного інтелектуального капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтингова оцінка національного інтелектуального капіталу та його компонент для окремих країн ЄС (серед 40 країн світу)**

Країна ЄС	Індекс людського капіталу		Індекс ринкового капіталу		Індекс капіталу ініціювання процесів		Індекс капіталу поновлення		Індекс фінансового капіталу		Узагальнений індекс національного ІК	
	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг
Фінляндія	7,79	4	6,61	5	7,71	1	7,36	3	9,56	18	39,03	1
Швеція	7,89	2	6,31	10	7,18	4	7,78	2	9,63	13	38,89	2
Данія	8,15	1	6,62	4	7,42	2	5,81	7	9,69	9	37,69	4
Нідерланди	6,89	11	6,95	3	6,79	10	5,21	8	9,73	5	35,56	8
Австрія	6,89	12	6,25	13	6,52	13	4,60	16	9,70	8	33,96	12
Ірландія	6,42	17	7,21	2	6,58	11	3,87	20	9,70	7	33,77	13
Німеччина	6,31	20	5,55	23	6,12	16	5,88	6	9,62	14	33,48	15
Бельгія	7,01	9	5,86	18	5,79	18	4,66	15	9,64	12	32,97	16
Велика Британія	6,18	21	5,62	21	6,13	15	4,57	17	9,61	15	32,11	19
Франція	6,50	15	4,67	35	5,51	20	4,96	10	9,60	17	31,24	20
Іспанія	5,98	24	5,39	24	5,16	21	2,50	25	9,47	20	28,51	22
Угорщина	6,33	19	5,68	19	4,71	27	2,34	26	8,94	27	27,99	23
Італія	6,07	23	4,60	36	5,07	23	2,62	23	9,54	19	27,90	24
Португалія	5,94	25	5,26	26	4,95	24	1,91	31	9,22	25	27,28	26
Чехія	5,34	29	5,56	22	4,51	28	2,57	24	9,16	26	27,15	27
Греція	5,43	28	4,82	32	4,32	29	1,96	29	9,36	23	25,87	29
Польща	5,61	26	4,04	39	3,23	35	1,95	30	8,77	28	23,59	33

Джерело: [5].

Дані вищенаведеного рейтингу національного ІК для 17 країн Євросоюзу свідчать про досить слабку конвергенцію показників їх інтелектуального капіталу: якщо Фінляндія, Швеція, Данія очолюють цей рейтинг, то Греція й Польща знаходяться ближче до його кінця. Така ж ситуація спостерігається й щодо окремих

компонент узагальненого індексу національного ІК – високорозвинені держави ЄС (Фінляндія, Швеція, Данія, Австрія, Бельгія, Німеччина, Франція) переважно лідирують за відповідними індексами, тоді як менш розвинені (Греція, Португалія, Польща) – відстають.

Навьяність проблем у сфері конвергенції країн об'єднаної Європи за показником інтелектуального капіталу відмічають й інші науковці. Зокрема, дослідники з нідерландського Університету прикладних наук Д. Ендріссен і К. Стейм [6; 7] зробили порівняльну оцінку ІК 19-ти країн Євросоюзу в контексті реалізації Лісабонської стратегії, що мала на меті до 2010 р. побудувати в ЄС найбільш конкурентоспроможну у світі та динамічно зростаючу економіку знань.

Першорядне значення для досягнення цієї мети має акумуляція ІК, який науковці розглядали як поєднання трьох видів капіталу: людського (знання, освіта та компетенції людей у реалізації національних завдань і цілей), структурного (технологічні, інформаційні та комунікаційні системи, у тому числі обладнання, програмне забезпечення, бази даних, лабораторії, організаційні структури, необхідні для поширення знань) та реляційного (система міжособистісних відносин, необхідних у формуванні ІК). Оцінка Д. Ендріссеном і К. Стеймом інтелектуального капіталу 19-ти країн Євросоюзу (ЄС-27 за винятком Болгарії, Кіпру, Мальти, Румунії, Словенії та трьох прибалтійських країн) ілюструє, що завдання конвергенції їх ІК ще далеке від завершення. Так, протягом досить тривалого періоду (1995-2007 рр.) зберігався чіткий поділ 19-ти досліджуваних європейських країн на 3 групи, які значно відрізняються за рівнем національного ІК.

Провідна група складається з країн Північної Європи (Фінляндія, Швеція, Данія), що характеризується дуже високим рівнем інтелектуального капіталу. До групи із середнім рівнем ІК належать країни Західної Європи (Бельгія, Люксембург, Німеччина, Франція, Ірландія, Велика Британія, Нідерланди, Австрія). Групу «відстаючих», із низьким рівнем ІК, представляють країни Південної Європи (Італія, Іспанія, Греція, Португалія), а також новоінтегровані держави ЄС: Чехія, Польща, Угорщина, Словаччина.

Окрім наведених результатів розвідок окремих зарубіжних учених, значний науковий інтерес становлять тематичні звіти міжнародних і європейських інституцій, що, як правило, містять оцінки не безпосередньо інтелектуального капіталу держав, а пов'язаних із ним макроефектів, насамперед тих, які характеризують формування інформаційного суспільства, економіки знань, а також розвиток національних інноваційних систем.

Так, Світовий банк, застосовуючи спеціальну методологію оцінки знань (Knowledge Assessment Methodology), на основі 69 змінних, які характеризують соціально-економічний та інституційний розвиток, освіту і підготовку кваліфікованих людських ресурсів, інформаційну інфраструктуру, інноваційну систему країни тощо,

розраховує кілька взаємопов'язаних індексів [8]. Ключовими з них є індекс знань (Knowledge Index), що описує національний потенціал розвитку знань, пов'язаний із розвитком сфери освіти, науки та поширення ІКТ, та індекс економіки знань (Knowledge Economy Index), що характеризує загальний рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях.

Порівняльна оцінка індексу знань для країн ЄС дає підстави твердити про загальноєвропейський прогрес протягом останніх років у формуванні потенціалу розвитку знань: середнє значення індексу по ЄС-27 зросло на 0,8% – із 7,57 у 1995 р. до 7,63 у 2009 році. Найбільш відчутний прорив у накопиченні національного потенціалу розвитку знань за вказаний п'ятнадцятирічний період зробили прибалтійські країни – їхній індекс знань зріс у 2009 р. порівняно з 1995 р. у середньому на 14,2%, а також Румунія (+8,3%) та Чехія (+5,5%). Водночас, найбільше скорочення індексу знань спостерігалось у Франції (-5,3%), Бельгії (-4,8%), Португалії (-4,2%) та Великій Британії (-3,7%).

Значна різниця значень Індексу знань у ЄС, що за підсумками 2009 р. становила понад 1,5 раза (від 9,57 у Швеції до 6,25 у Румунії), вказує на слабкість конвергенційного зближення інтелектуального капіталу в Євросоюзі. До країн-членів, що є відстаючими в цьому процесі, можна віднести Грецію, Латвію, Польщу, Словаччину, Португалію, Болгарію та Румунію, індекс знань яких у вказаному періоді був нижчим, аніж середній по ЄС.

До аналогічних висновків щодо гальмування конвергенції ІК в об'єднаній Європі дає підстави дійти аналіз динаміки індексу економіки знань. Різниця між державами ЄС-27, що є лідерами й аутсайдерами в побудові національної економіки знань, хоча й поступово скорочується – із 1,65 раза у 1995 р. до 1,5 раза у 2009 р. – наразі залишається досить значною. Загалом у ЄС середнє значення індексу економіки знань за цей період зросло на 1,7%, однак за результатами 2009 р. більше половини його країн-учасниць знаходилося нижче цього рівня, у тому числі практично всі, за винятком Естонії, новоінтегровані країни.

Відповідні уявлення щодо процесу конвергенції інтелектуального капіталу серед країн Євросоюзу (у частині реалізації ІК) також дає порівняльна оцінка підсумкового індексу інновацій (Summary Innovation Index) у підготовленому Єврокомісією звіті «Табло Інноваційного Союзу-2010» [9]. Це композиційний індикатор, що розраховується на основі 12 показників, які характеризують поширеність отримання вищої освіти та наукових ступенів, підготовку наукових публікацій, обсяг витрат держави та бізнесу на НДДКР, інтенсивність отримання прибутку від ліцензій і патентів на світовому ринку, експорт високотехнологічної продукції та наукоємних послуг, і визначає розвиток інноваційної сфери певної країни ЄС як одного з генераторів ІК.

Результати міждержавного порівняння підсумкового індексу інновацій за 2010

р. вказують на помітну неоднорідність інноваційного розвитку 27 країн об'єднаної Європи, яких автори вказаного звіту поділили на 4 групи:

1) «лідери інновацій», які мають високі показники інноваційної діяльності, що на понад 20% перевищують аналогічні середні показники ЄС (Швеція, Нідерланди, Фінляндія, Німеччина);

2) «послідовники інновацій», відповідні показники яких наближаються до середніх по ЄС (Велика Британія, Бельгія, Австрія, Нідерланди, Франція, Кіпр, Ірландія, Люксембург, Словенія, Естонія);

3) «поміrkовані інноватори», що на 10-50% відстають від середніх показників по ЄС (Італія, Португалія, Чехія, Іспанія, Греція, Мальта, Угорщина, Польща, Словаччина);

4) «наздоганяючі інноваторів», показники яких на понад 50% нижчі середньоєвропейського рівня (Румунія, Литва, Болгарія, Латвія).

Головна проблема полягає в тому, що неоднорідність інноваційного розвитку держав ЄС уже тривалий період не згладжується – у звіті Єврокомісії відмічається уповільнення в останні роки процесів зближення в цьому напрямі поміж ними загалом, пов'язане з наявністю конвергенції лише між країнами перших двох груп та її відсутністю між лідерами (першими двома) та відстаючими (останніми двома) групами європейських держав. Це фактично вказує на те, що новоінтегровані країни ЄС є і в найближчі роки залишатимуться певним бар'єром на шляху інноваційного прориву Євросоюзу, передбаченого Стратегією зростання та зайнятості «Європа-2020».

Ураховуючи вищенаведені результати оцінки ІК держав Євросоюзу, а також висновки європейських дослідників [4; 10], можна виокремити головні причини слабкої конвергенції інтелектуального капіталу країн ЄС-27 протягом останніх років. Це, зокрема, значна різниця між постсоціалістичними та високорозвиненими базовими країнами ЄС за такими параметрами, як:

- вихідні умови для формування інтелектуального капіталу. На відміну від країн інтеграційного ядра Євросоюзу, що здійснюють акумуляцію ІК в умовах ринкової економіки та розвинених європейських інституцій, нові держави-учасниці ЄС із колишнього соцтабору повинні були пройти складний шлях трансформації постпланової економіки, створення нових інституцій, упровадження європейських норм і стандартів в економічну та соціальну практику, а також ліквідувати успадковані від попередньої системи недоліки, що стосуються вихідних умов для формування ІК і побудови економіки знань: технологічне відставання в переважній більшості галузей економіки; нерозвинений сектор послуг; відсутність малого та середнього бізнесу у сфері інновацій; слабка науково-дослідницька база; недосконала законодавча система тощо.

- здатність до ефективного освоєння нових технологій. З огляду на різні вихід-

ні умови для формування ІК переважна більшість новоінтегрованих держав ЄС мають нижчу спроможність, порівняно з його високорозвиненими країнами, до ефективного освоєння нових технологій (що, зокрема, залежить від інвестиційного клімату, який стимулює створення та розширення фірм, які застосовують більш сучасні (новітні) технологічні процеси й технології; доступу до капіталу, у тому числі венчурного; державної підтримки в поширенні новітніх технологій тощо);

- величина національного інноваційного потенціалу. Освоєння постсоціалістичними державами ЄС нових технологій стримується через їх слабший інноваційний потенціал, і відповідно, слабші позиції порівняно з базовими країнами ЄС, за показниками розвитку власної науково-дослідної бази, наявності технологічних парків та інших інноваційних структур, ефективності стимулювання інноваційної активності, розвитку товарних ринків, стану конкурентного середовища, гарантування прав інтелектуальної власності тощо;

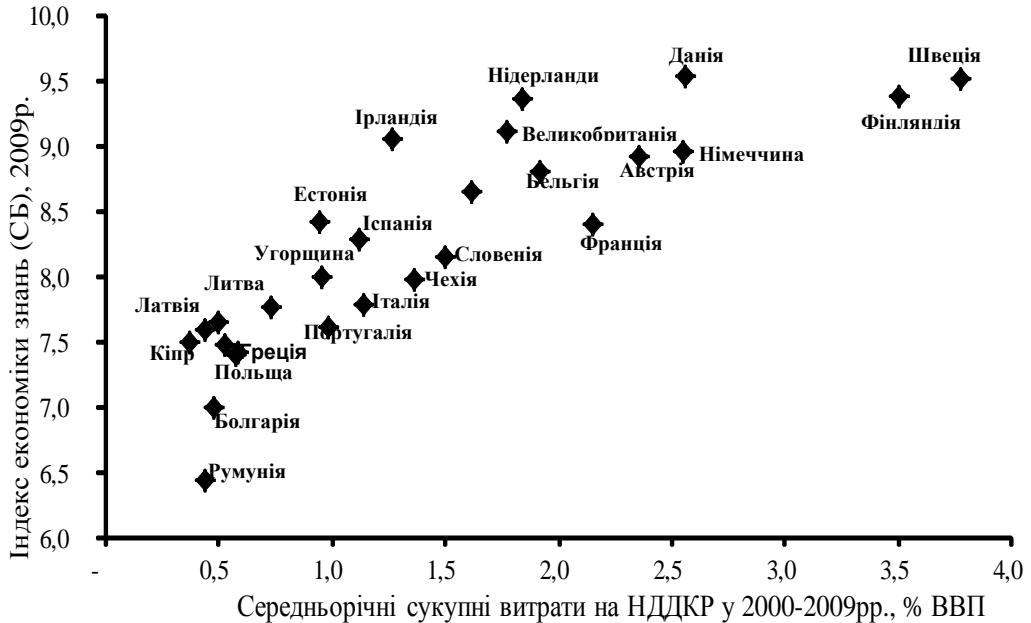
- рівень фінансування НДДКР. Слабкість конвергенції індикатора питомих витрат на розвиток науково-дослідницької сфери в Євросоюзі проявляється у тому, що різниця між лідируючими за цим показником країнами (Швеція та Фінляндія, які у 2000-2009 рр. витрачали на це 3,5-3,8% ВВП), і відстаючими (Литва, Болгарія, Румунія, Кіпр, Мальта, які відповідно, витрачали 0,4-0,5% ВВП) є 9-тикратною.

Крім того, за цей період три чверті країн-членів ЄС (20 із 27 держав) мали рівень сукупних внутрішніх витрат на науку та дослідження, нижчий за середньоєвропейський. У 2010 р. у третини країн ЄС витрати на НДДКР не перевищували 1% ВВП, що втричі нижче орієнтира, визначеного Стратегією «Європа-2020» [2].

Такий стан гальмує конвергенцію інтелектуального капіталу та побудову інформаційного суспільства на загальному просторі ЄС. Підтвердженням цьому є те, що для переважної більшості країн Євросоюзу спостерігається пряма залежність між обсягом сукупних внутрішніх витрат на НДДКР (у % ВВП) протягом 2000-2009 рр. й значенням індексу за 2009 р., що характеризує процес формування економіки знань (рис.).

Як показано на рис. 1, лідерами в побудові економіки знань (за оцінкою Світового банку) у Європі є країни з високим рівнем витрат на науково-дослідницьку сферу (2,5-3,8% ВВП) – Швеція, Фінляндія, Данія, Німеччина. Тоді як відстаючі у формуванні ІК та економіки знань європейські країни – Румунія, Болгарія, Греція, Польща, Словаччина, Мальта й Кіпр, протягом останніх десяти років інвестують у цю сферу лише 0,4-0,6% ВВП.

- структура фінансування НДДКР. Основним інвестором для науково-дослідної сфери базових країн-членів ЄС виступає приватний бізнес, тоді як для новоінтегрованих – держава. Так, у 2009 р. в технологічно розвинених державах Євросоюзу обсяг витрат, спрямованих у науково-дослідницьку сферу приватним сектором, був у 1,5-2,5 рази вищим, ніж спрямований державним сектором. Зокрема,



Джерело: розраховано автором за даними [2; 8]

Рис. 1. Залежність витрат на НДДКР у 2000-2009 рр. та індексу економіки знань країн ЄС-27, розрахованого Світовим банком, за 2009 р.

у Швеції у 2009р. держава забезпечила 1,06% ВВП інвестицій у НДДКР, тоді як приватний бізнес – 2,54% ВВП, для Фінляндії ці показники відповідно становили 1,14 і 2,79% ВВП; Данії – 0,99 і 2,03% ВВП; Австрії – 0,80 і 1,95% ВВП; Німеччини – 0,90 і 1,92% ВВП; Франції – 0,81 і 1,39% ВВП; Бельгії – 0,62 і 1,35% ВВП [11]. Водночас, у Греції та всіх нових країнах ЄС, за винятком Угорщини та Чехії, спостерігалася протилежна тенденція. Така ситуація, насамперед, пояснюється тим, що для старих держав-учасниць Євросоюзу характерним є давно сформована, ефективна система виробничих зв'язків і співпраці науки та бізнесу, у тому числі у формі технопарків та інших інноваційних структур, налагоджений доступ до ринків збуту наукоємної продукції, активне використання венчурного капіталу, гарантований захист прав інтелектуальної власності тощо;

- різношвидкісна інтеграція в ЄС. Формування Євросоюзу, як єдиного політичного, економічного та інституційного об'єднання, характеризується шістьма інтеграційними хвилями, останні з яких мали місце у 2004 і 2007 роках. Очевидно, що країни ЄС, що увійшли до його складу раніше, є глибше інтегрованими порівняно з тими, які приєдналися нещодавно. І в процесі формування інтелек-



туального капіталу старі члени Євросоюзу мають певні переваги над новими, що змушені витратити час і значні ресурси на реалізацію національних планів реформ, спрямованих на досягнення цілей інноваційного розвитку; забезпечення переходу на технічні, споживчі, екологічні та інші стандарти ЄС; гармонізацію національної та загальноєвропейської законодавчих систем та імплементацію актів *Acquis communautaire* (правової системи Європейського Союзу); інтеграцію в єдиний європейський ринок; формування інфраструктури, необхідної для акумуляції та реалізації інтелектуального капіталу, у тому числі такої його складової, як людський капітал; отримання доступу до бюджетної підтримки ЄС, зокрема, коштів структурних фондів та інших джерел фінансування.

Розуміючи визначальну роль, яку відіграє в побудові загальноєвропейської економіки знань конвергенція інтелектуального капіталу країн ЄС, Євросоюз застосовує комплексні підходи для прискорення цього процесу. На поточному етапі вони реалізуються в межах інноваційної, науково-технічної, промислової, підприємницької та ін. видів політики державного регулювання ЄС.

Протягом останніх 5 років за цими напрямками Євросоюз розпочав упровадження кількох стратегічних ініціатив наднаціонального рівня. Так, у 2006 р. спеціальна експертна група Єврокомісії підготувала звіт «Створення інноваційної Європи» [12], визначивши такі пріоритети в досягненні цієї мети:

- формування інноваційно-дружнього ринку для бізнесу в ЄС, що характеризується мінімумом бар'єрів для інвестування в наукові дослідження та інновації, з наступними пріоритетними сферами: охорона здоров'я, фармацевтика, енергетика, екологія, транспорт і логістика, безпека людей, цифрові технології;
- забезпечення необхідних ресурсів для створення високого рівня розвитку науки, промислових науково-прикладних досліджень, зв'язків науки та бізнесу, з одночасним підвищенням продуктивності НДДКР, а також збільшенням на зазначені цілі видатків із структурних фондів ЄС;
- підвищення мобільності: людських ресурсів – шляхом спрощення питань, що стосуються міжкордонних перетинів; фінансових ресурсів – шляхом створення ефективного сектору венчурного капіталу та нових фінансових інструментів для потреб економіки знань; організаційних і знанневих ресурсів – шляхом упровадження інструментів Європейської технологічної платформи та кластерів.

Одним із практичних кроків у цьому напрямі стало створення в березні 2008р. Європейського інституту інновацій і технологій зі штаб-квартирою в Будапешті, діяльність якого спрямована на прискорення акумуляції інноваційного потенціалу в країнах ЄС шляхом практичного втілення результатів європейських досліджень і ноу-хау, а також забезпечення інтеграції наукових досліджень, вищої освіти та інновацій у бізнес-процесах.

У червні 2010 р. було ухвалено нову десятирічну Стратегію ЄС щодо зростання

та зайнятості «Європа-2020», одним із пріоритетів якої є «розумне зростання», тобто розвиток економіки, заснованої на знаннях та інноваціях. Для досягнення цього стратегічного пріоритету передбачено здійснення ЄС відповідної політики, що базуватиметься на таких керівних принципах, як: оптимізація підтримки НДДКР та інновацій; зміцнення «трикутника знань» (знання – наука – інновації) і реалізація потенціалу цифрової економіки; підвищення ефективності систем освіти та навчання на всіх рівнях і розширення системи вищої освіти. Наближення до стратегічної мети – побудови в об'єднаній Європі інноваційного суспільства – згідно з пріоритетами Стратегії «Європа-2020», передбачає кілька етапних кроків [13]:

- до 2014 р. – формування Європейського науково-дослідницького простору, що сприятиме мобільності та кар'єрним перспективам європейських науковців, а також залученню до досліджень і розробок їх іноземних колег, посиленню захисту інтелектуальної власності, підвищенню ефективності фінансування наукових досліджень та інновацій, залученню венчурного капіталу, упровадженню схем інноваційних досліджень для МСП;

- до 2015 р. – створення Єдиного цифрового ринку ЄС, що, зокрема, сприятиме прискореному впровадженню високошвидкісного Інтернету, а також поширенню інформаційно-комунікаційних технологій, електронної торгівлі, е-урядування тощо;

- до 2020 р. – створення Інноваційного Союзу Європи як стратегічного, комплексного підходу до формування всеохоплююче інноваційної та висококонкурентоспроможної економіки Євросоюзу.

Рухаючись у напрямі інноваційних макропріоритетів ЄС, у червні 2011 р. Європейський інститут інновацій і технологій подав звіт «Стратегічні інновації на порядку денному – інвестиції в інновації після 2014 року» [14], у якому окреслено 6 нових потенційних тем для впровадження інновацій у загальноєвропейському просторі у вказаному періоді:

- 1) «Життя і здоров'я людини»;
- 2) «Навчання та навчальне середовище»;
- 3) «Продовольство для майбутнього»;
- 4) «Виробництво загалом і для творчого людського буття зокрема»;
- 5) «Охорона та безпека»;
- 6) «Мобільність та інтелектуальні міста».

Зазначені теми цілком відповідають встановленим пріоритетам сучасної науково-технічної політики ЄС, що передбачають розроблення: нанотехнологій (у тому числі технологій нових матеріалів, мікротехнологій); біотехнологій; аграрних і харчових технологій; біомедичних технологій і технологій з охорони здоров'я; ІКТ; транспортних (у тому числі аерокосмічних) технологій; енергетичних технологій; технологій у сфері безпеки та оборони [15].

Для більш швидкого й ефективного досягнення цілей інноваційного розвитку об'єднаної Європи ЄС застосовуються відповідні організаційно-фінансові інструменти (політики, рамкові програми, фонди тощо). Зокрема, на поточний момент реалізуються:

– Рамкова Програма з конкурентоспроможності та інновацій на 2007-2013 роки, із загальним обсягом фінансування передбачених заходів 3,6 млрд. євро, що спрямована на підтримку інноваційних МСП, а також стимулювання більш широкого використання поновлюваних джерел енергії, інформаційно-комунікаційних та енергоефективних технологій;

– Сьома Рамкова Програма у сфері досліджень, технологічного розвитку та демонстраційної активності з бюджетом понад 53 млрд. євро, спрямована на підтримку наукових досліджень і технологічного розвитку на всій території ЄС, що здійснюється в межах 4 спеціальних підпрограм: «Співпраця», «Ідеї», «Люди», «Можливості», а також підтримку досліджень у галузі ядерної енергії.

Бюджет підпрограми «Ідеї» становить 7,5 млрд. євро, або 14% загального бюджету Сьомої Рамкової Програми, й розподіляється Європейською дослідницькою радою (European Research Council), місія якої полягає в підтримці талановитих учених і стимулюванні вагомих фундаментальних досліджень у ЄС. Станом на початок 2011 р. за підтримки цієї інституції, у 450 престижних науково-дослідних установах Європи реалізовано понад 1400 дослідницьких проектів. Лише у 2010 р. Європейська дослідницька рада надала більше 700 різних грантів на суму понад 1,1 млрд. євро [16].

Наразі на період 2014-2020 рр. Єврокомісія вже розробила нову програму ЄС, що прийде на зміну Сьомій Рамковій Програмі, з назвою «Горизонт-2020 – Рамкова програма з наукових досліджень та інновацій», і передбачила її фінансування на рівні 80,2 млрд. євро, що майже в 1,5 раза більше порівняно з еквівалентами витрат на такі цілі у 2007-2013 роках.

Примітною рисою сучасної інноваційної політики ЄС є акцентування уваги на її соціальних пріоритетах і завданнях, що повинно забезпечити прискорення соціальної динаміки й економічної конвергенції його держав-учасниць. Зокрема, шляхом масштабного впровадження соціальних інновацій та екологічно-орієнтованих інновацій сталого розвитку.

Практика Євросоюзу в останні роки показує, що з точки зору повноти суспільного розвитку, макроекономічний вимір інновацій, які відіграють надзвичайно важливу роль у забезпеченні національної конкурентоспроможності, повинен доповнюватися соціальним виміром, у контексті якого розглядається поняття «соціальні інновації». Цей термін науковцями трактується в межах постіндустріальної парадигми та передбачає соціальне спрямування технологічних і економічних інновацій, необхідне для забезпечення соціальних змін на краще, поліпшення якості

життя людей і розвитку суспільства в цілому, ураховуючи виклики глобалізації. У зв'язку з цим, соціальні інновації стосуються не тільки процесів і тенденцій розвитку громадянського суспільства, а й державного управління, діяльності політичних, правових, економічних інститутів, асоціацій соціальних партнерів, мистецько-культурного мейнстріму.

Соціальні інновації в сучасній об'єднаній Європі орієнтовані, перш за все, на вирішення низки соціальних та екологічних проблем: зміна клімату, безробіття, злочинність, соціальне відчуження, матеріальна бідність, міграція, нерівність у розподілі добробуту, старіння населення тощо. До того ж, у сучасних умовах соціальні інновації не мають фіксованих меж, охоплюють усі сектори економіки (державний, приватний, некомерційні організації, домогосподарства) і зачіпають найрізноманітніші галузі, у тому числі енергетику, житлове господарство, охорону здоров'я, освіту, науку, культуру та мистецтво. Спектр дії соціальних інновацій у ЄС досить значний – від нових моделей навчання, соціального захисту чи догляду за людьми похилого віку до нових способів зменшення кількості екологічно шкідливих речовин і відходів, переходу до низьковуглецевої економіки, розширення прав і можливостей громад тощо [17].

Важливо, що ідея поширення соціальних інновацій у Євросоюзі активно підтримується на рівні провідних європейських політиків. Протягом останніх трьох років поняття «соціальні інновації» міцно закріпилося в регуляторній діяльності головних інституцій ЄС [18]:

- у січні 2009 р. у Брюсселі на семінарі, організованому Бюро європейських політичних радників (ВЕРА), Президент Єврокомісії Ж.М. Баррозу заявив, що фінансова й економічна кризи роблять інноваційну діяльність у цілому та соціальні інновації зокрема ще більш важливими для забезпечення стійкого зростання, збереження робочих місць і підвищення конкурентоспроможності Європейського Союзу;

- у 2010 р. соціальні інновації як галузь досліджень включені до Тематичної програми соціальних і гуманітарних наук Сьомої Рамкової програми у сфері досліджень, технологічного розвитку та демонстраційної активності. Важливо, що соціальним інноваціям відведено провідну роль у Стратегії ЄС «Європа-2020» як джерелу акумуляції соціального капіталу об'єднаної Європи;

- із 2011 р. Європейська Комісія підтримує широку програму досліджень щодо соціальних інновацій у державному секторі та висвітлює їх результати за допомогою Інноваційного табло ЄС.

Саме в контексті розвитку соціальних інновацій у 2011 р. було визначено такі дві сфери для реалізації загальноєвропейської Ініціативи інноваційного партнерства [19]:

- 1) пом'якшення наслідків зміни клімату та збереження навколишнього середо-

вища (у тому числі за рахунок впровадження технологій використання поновлюваних джерел енергії);

2) старіння населення.

Наразі ці сфери становлять особливий інтерес для Європи та потребують уваги з боку наднаціональних органів ЄС, оскільки жодна з країн-учасниць не може самостійно забезпечити вирішення пов'язаних із ними проблем.

Водночас, пам'ятаючи уроки нещодавньої світової фінансової кризи, шляхом впровадження інноваційної моделі суспільних послуг керівництво Євросоюзу прагне забезпечити більш повне задоволення соціальних потреб своїх громадян. Останніми роками в країнах ЄС соціальні видатки бюджету становлять у середньому 27% ВВП, і, зважаючи на бюджетні обмеження, спричинені негативним впливом економічної рецесії, саме соціальні інновації можуть забезпечити вирішення гострих соціальних проблем і водночас сприяти більш ефективному використанню наявних ресурсів Євросоюзу [20].

Наразі, визнаючи важливість цієї теми, Європейська Комісія обирає найбільш оптимальні варіанти політики, спрямовані на сприяння соціальній інноваційній діяльності на загальноєвропейському рівні. Кожен із варіантів майбутніх стратегічних дій на рівні ЄС у сфері соціальних інновацій розробляється її фахівцями з урахуванням таких моментів [21]:

- розвиток навичок для соціальних інновацій (у галузі освіти й професійної підготовки);
- оцінка політичних та інших ризиків реалізації соціальних інновацій;
- проведення кампаній із підвищення обізнаності громадськості з питань соціальних інновацій;
- створення інструментів та інфраструктури для соціальних інновацій (у тому числі бази даних, парки соціальних інновацій, ІКТ тощо);
- забезпечення фінансування соціальних інновацій: надання грантів, залучення інвестицій, створення інформаційних мереж і обмінів, підтримка інноваційних проектів тощо.

На сьогодні чимало ініціатив та інструментів реалізації соціальних інновацій уже впроваджуються ЄС на практиці. Зокрема, йдеться про заходи, що реалізуються за рахунок коштів Європейського соціального фонду та мають на меті створення необхідного інституційного потенціалу ЄС на всіх рівнях. Соціальні інноваційні фонди на національному рівні також відіграють дуже важливу роль у просуванні соціально орієнтованих інновацій. Окремі країни Євросоюзу, незважаючи на досить короткий проміжок часу, вже змогли накопичити позитивний досвід роботи таких фондів, що може слугувати орієнтиром для інших країн-учасниць [17]:

1) SITRA, Фінляндія. Цей фонд створений на базі Фінського інноваційного

фонду та є незалежним громадським фондом під контролем парламенту країни. Мета діяльності SITRA полягає у сприянні системним змінам шляхом заохочення стійкого та збалансованого розвитку Фінляндії, якісного й кількісного зростання її економіки та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. На сьогодні фонд SITRA реалізує п'ять основних програм: інновацій, охорони здоров'я, продовольства та харчування, захисту довкілля та підтримки машинобудування. Річний бюджет фонду становить близько 40 млн. євро та поповнюється в основному за рахунок внесків приватних корпорацій;

2) Естонський фонд розвитку (Argengufond). Діяльність Естонського фонду розвитку спрямована на ініціювання та підтримку позитивних змін в економіці країни шляхом інноваційних проектів і венчурних інвестицій. Фонд орієнтований на інноваційні ініціативи з міжнародним потенціалом і наразі забезпечує підтримку чотирьох проектів, пов'язаних з інформаційними технологіями та сервісною економікою;

3) Фонд соціальних інвестицій підприємств, Велика Британія. Фонд соціальних інвестицій підприємств підтримує соціальний інвестиційний бізнес від імені Міністерства охорони здоров'я Великої Британії. Фонд був створений у 2007 р. для сприяння інноваціям у сфері охорони здоров'я та соціального захисту. Фінансування проектів надається насамперед некомерційним структурам, діючим соціальним підприємствам, а також працівникам сфери охорони здоров'я.

Європейськими країнами також накопичено позитивний досвід щодо створення інших інституцій, необхідних для підтримки впровадження соціальних інновацій. Такими прикладами є:

- Парк соціальних інновацій, Іспанія. Саме ця країна має перший у світі досвід у створенні «соціально-орієнтованої силіконової долини». У червні 2010 р. Іспанський центр соціальних та корпоративних інновацій DENOKINN відкрив перший у Європі Парк соціальних інновацій, розташований у м. Сантурсе, що на півночі Іспанії. Проект підтримується місцевими органами влади й Урядом Іспанії та має початковий бюджет у розмірі 6 млн. євро. Передбачається, що в роботі Парку візьмуть участь понад 50 міжнародних компаній і асоціацій, надаючи можливість створення нових соціальних підприємств із доступом до навчання та наставництва (спеціальна підготовка буде здійснюватися на базі Академії соціальних інновацій);

- Національний інститут соціальних інновацій, Нідерланди. Ця структура заснована у 2006 р. асоціаціями роботодавців, профспілками, двома університетами та незалежними організаціями з метою стимулювання соціальних інновацій на робочих місцях, що повинно стати підґрунтям для підвищення якості та продуктивності праці робітників, а також накопичення інноваційного потенціалу. На сьогодні Інститут здійснює діяльність за такими трьома основними напрямками [22]:

1) поширення знань, що здійснюється за допомогою веб-сайту, де розміщують-

ся описи інноваційних практик і публікуються випуски щорічного Монітору інноваційної діяльності та конкурентоспроможності;

2) стимулювання розвитку навчальних ресурсів через залучення ігрових інструментів, зокрема, таких як командна гра «Teambrian», у якій щорічно беруть участь команди з приватних компаній і державних служб;

3) організація круглих столів як платформи для обміну знаннями між представниками приватних компаній, малого та середнього бізнесу, профспілок, наукових установ, регіональної влади та проведення консультацій щодо впровадження інновацій, спрямованих на поліпшення якості робочих місць.

Як виявилось, світова криза 2008-2009 рр. надала об'єднаній Європі можливість відігравати провідну роль у галузі впровадження соціальних інновацій. Довгострокові негативні наслідки цієї кризи можуть проявитися в тому, що під загрозою виявиться не тільки потенціал конкурентоспроможності економіки Євросоюзу, а й його інституційна стійкість та ефективність. Ураховуючи це, керівні інституції ЄС у своїй діяльності орієнтовані на те, що в посткризових умовах соціальні інновації повинні реалізуватися в усіх соціальних сферах (освіта, охорона здоров'я, державна політика, адміністрування), і, водночас, не розглядатися як заміна широкоформатної соціальної політики.

Стратегічні рекомендації щодо державного регулювання, які дають змогу вирішити актуальні завдання щодо соціальних інновацій у Євросоюзі, були підготовлені за підсумками проведення у січні 2009 р. тематичного семінару, організованого в Бюро європейських політичних радників за участю близько 40 європейських учасників, представників економічного та соціального комітетів Єврокомісії, соціальних партнерів, бізнесу, наукових експертів та ін. Зокрема, було запропоновано такі стратегічні ініціативи на рівні ЄС [20]:

- узгодження з державами-членами більш гнучких підходів у використанні структурних фондів ЄС із тим, щоб забезпечити ширші можливості для фінансування соціальних інновацій;
- розроблення конкретних правових рамок для забезпечення фінансування та формування потенціалу соціальних інновацій у Євросоюзі;
- залучення венчурного капіталу для допомоги у фінансуванні пілотних соціально орієнтованих інноваційних проектів; використання механізмів державно-приватного партнерства між Європейським інвестиційним банком і Єврокомісією для підтримки проектів, що стосуються старіння населення, зміни клімату та відродження міст у Європі;
- розроблення методології моніторингу та комплексного оцінювання соціальних інновацій, поширення успішного досвіду їх впровадження;
- запровадження стимулів для реалізації соціальних інновацій у системі державного управління;

- підтримка створення інкубаторів соціальних інновацій (у певних сферах державної політики) по всій Європі та поширення їхнього позитивного досвіду серед країн-членів ЄС;
- створення цифрової платформи «відкритих інновацій», де ідеї та підходи до вирішення соціальних проблем можуть бути висунуті не лише політиками, а й громадянами та іншими зацікавленими сторонами;
- створення мережі центрів соціальних інновацій по всій Європі, а на їх основі – Соціальної біржі інновацій Євросоюзу, що об'єднуватиме партнерів із різних країн Європи, у тому числі транснаціональні компанії, агентства з розвитку, некомерційні громадські організації, науково-дослідні установи тощо;
- заснування щорічної Європейської Нагороди за впровадження соціальних інновацій (у різних сферах політики) з метою підвищення інформованості громадян ЄС і зміцнення мереж соціальних інновацій;
- створення інноваційної моделі стимулювання національних, регіональних і місцевих органів влади для надання фінансових та інших ресурсів на підтримку соціальних інновацій;
- розроблення національних планів стимулювання соціальних інновацій на регіональному (міському) рівні країн ЄС, з обов'язковим урахуванням найбільш ефективних методів їх фінансування;
- поширення ідеї підтримки творчості та інновацій у всіх сферах суспільного життя країн Європейського Союзу.

Важливо, що практичну реалізацію більшості із зазначених ініціатив уже розпочато країнами-технологічними лідерами ЄС. Саме вони протягом останніх років упроваджують якісно новий механізм – стали інноваційну політику (Sustainable Innovation Policy), що приходить на заміну традиційній політиці регулювання в інноваційній сфері. Так, у 2010 р. ученими Фінського інноваційного фонду SITRA підготовлено спеціальний аналітичний звіт «Сталі інновації. Нова ера інновацій та інноваційної політики Фінляндії» [23], що містить виклад основних засад і підходів сталої інноваційної політики. Дослідники зазначають: головна відмінність між традиційною та сталою інноваційною політикою полягає в тому, що кінцевою метою першої є забезпечення економічного зростання, зокрема, шляхом підвищення продуктивності праці, тоді як другої – забезпечення соціального добробуту, що потребує сталого суспільного розвитку. Якщо традиційна інноваційна модель ґрунтується на засадах зростання економіки, то стала модель – на засадах сталого розвитку.

Потреба в переході до новітньої моделі інноваційної політики Євросоюзу виникла у зв'язку з тим, що традиційна політика у цій сфері вже не здатна вирішити існуючі протиріччя – практика показує, що навіть тривале зростання економіки в багатьох країнах ЄС не призвело до суттєвого зростання добробуту їх громадян,



навпаки, з часом соціальні проблеми отримали тенденцію до загострення. І в умовах глобалізації та посткризового розвитку світової економіки, що виявили нові серйозні виклики для конкурентоспроможності ЄС, ці проблеми потребують ефективного врегулювання, що планується забезпечити шляхом переходу Євросоюзу на нову модель інноваційної політики.

Порівняння параметрів традиційної та сталої інноваційної політики ЄС (табл. 2) дає уявлення про переваги останньої, особливо в контексті соціетального розвитку об'єднаної Європи.

Таблиця 2

**Відмінності між традиційною та новітньою сталою інноваційною політикою Європейського Союзу**

№	Традиційна інноваційна політика	Новітня стала інноваційна політика
1.	Основна мета – забезпечення економічного зростання країни (ЄС)	Основна мета – забезпечення сталого розвитку та підвищення добробуту населення. Економічне зростання розглядається лише як інструмент
2.	Основний елемент – національна інноваційна система	Основний елемент – інноваційна екосистема
3.	Управління та контроль за принципом «зверху вниз»	Через включення стихійних процесів, експериментів, конкуренції, управління та контроль – за принципом «знизу вверх»
4.	Творче накопичення, базові інновації	Творче руйнування, радикальні інновації
5.	Інноваційна «ізоляція» державних установ	Системний розвиток і соціальні інновації
6.	Орієнтація на пропозицію	Орієнтація на попит, кінцевий споживач – у центрі уваги
7.	Парадигма закритості інновацій	Парадигма децентралізованих інновацій
8.	Корпоративні моделі бізнесу: підхід «замовник-виконавець»	Мережева модель бізнесу – партнерський підхід
9.	Акцент на технології	Акцент на знання і компетенції
10.	Центральне поняття – продукт	Центральне поняття – послуга
11.	Домінує національний рівень	Регіональний рівень отримує автономію
12.	Національне поле діяльності	Глобальне поле діяльності
13.	Культура перебуває поза межами уваги інноваційної політики, інновації обмежуються звичайним промисловим дизайном	Культура як основна та динамічна частина інноваційного середовища. Розвивається індустрія творчості та дизайн мислення

Джерело: [23, с. 138].

Новітня політика Євросоюзу в інноваційній сфері акцентує особливу увагу на питаннях розвитку особистості (насамперед, професійно-освітнього), акумуляції соціального капіталу та забезпечення соціальної стабільності в суспільстві. Усі зазначені складові позитивно впливають на процес конвергенції між країнами – лідерами й аутсайдерами економічного розвитку, пришвидшуючи економічне зростання та посилюючи конкурентоспроможність останніх. Практичним свідченням такого впливу є конвергенція розвинених (ЄС-15) і більшості новоінтегрованих європейських держав за показниками продуктивності праці, соціального вирівнювання та справедливості розподілу доходів у суспільстві протягом 2007-2010 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

**Конвергенція показників соціально-економічного розвитку країн ЄС  
за 2007 і 2010 роки (дані Євростату)**

	Продуктивність праці одного зайнятого, за ПКС, ЄС-15=100		Частка населення, що має ризик опинитися в бідності чи соціальній ізоляції, % заг. чисельності населення		Коефіцієнт Джині, %	
	2007 р.	2010 р.	2007 р.	2010 р.	2007 р.	2010 р.
ЄС-27	90,8	91,6	24,4	23,4	30,6	30,4
ЄС-15	100	100	21,6	21,6	30,2	30,5
Новоінтегровані країни ЄС	нд	нд	35,0	30,3	31,8	30,3
Болгарія	34,0	38,3	60,7	41,6	35,3	33,2
Чехія	69,3	67,3	15,8	14,4	25,3	24,9
Естонія	60,5	63,5	22,0	21,7	33,4	31,3
Латвія	46,7	50,0	35,8	38,1	35,4	36,1
Литва	54,1	57,1	28,7	33,4	33,8	36,9
Угорщина	60,9	65,2	29,4	29,9	25,6	24,1
Польща	56,5	61,2	34,4	27,8	32,2	31,1
Румунія	39,4	44,9	45,9	41,4	37,8	33,3
Словенія	75,5	73,7	17,1	18,3	23,2	23,8
Словаччина	69,4	75,3	21,5	20,6	24,5	25,9

Як свідчать дані таблиці 3, за вказаний період відбулося зближення рівнів продуктивності праці між ЄС-15 та Угорщиною, Польщею, Словаччиною, країнами Прибалтики. Водночас, в окремих країнах мало місце значне скорочення частки бідного населення: у новоінтегрованих членах ЄС загалом – із 35% у 2010 р. до 30,3% у 2007 р.; у Болгарії – відповідно, із 60,7% до 41,6%; Румунії – із 45,9% до 41,4%; Польщі – із 34,4% до 27,8%. Також за цей період розподіл суспільних до-

ходів став більш справедливим, що засвідчує зменшення коефіцієнта Джині, у нових країнах-учасниках ЄС: Чехія, Естонія, Угорщина, Польща, Болгарія, Румунія.

Негативна динаміка зазначених показників для інших новоінтегрованих європейських держав свідчить про неоднорідність і спричинене кризою гальмування конвергенційних процесів у економіці Євросоюзу.

Резюмуючи вищевикладене, варто зазначити, що протягом останніх років має місце певне, однак не дуже значне зближення показників, що характеризують можливості, рівень та ефективність використання інтелектуального капіталу країн ЄС. Однак після нещодавньої світової фінансової кризи процес конвергенції інтелектуального капіталу в Євросоюзі загальмувався та його активізація потребує вжиття відповідних заходів державного регулювання, пов'язаних, насамперед, із підвищенням освітньо-професійного рівня робочої сили, прискоренням розвитку науково-дослідної сфери, стимулюванням інноваційної активності, створенням необхідної виробничої інфраструктури, поширенням ІКТ, поліпшенням системи ліцензування та захисту майнових прав на інтелектуальну власність тощо. Саме в цих напрямках, у контексті Стратегії «Європа-2020» реалізується сучасна політика ЄС, спрямована на побудову інформаційного суспільства та конкурентоспроможної економіки знань в об'єднанні Європі.

Крім того, ефективним інструментом у розв'язанні нинішніх соціальних проблем Євросоюзу та забезпечення економічної конвергенції його країн-учасниць є реалізація сталої інноваційної політики та державного стимулювання соціальних інновацій. Із урахуванням необхідності більш швидкого просування України євроінтеграційним шляхом, видається доцільною відповідна адаптація всіх вищезазначених підходів до українських умов, а зати́м – упровадження в практику вітчизняного державного регулювання інноваційного та макроекономічного розвитку.

### Список використаних джерел

1. Кучко Е.Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации / Е.Е. Кучко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – № 941. – 2011. – С. 27-33.
2. Eurostat [Електронний ресурс]. – Eurostat, 2011. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
3. Pradeep M. Innovation, Inclusion and Integration: from Transition to Convergence in Eastern Europe and the Former Soviet Union / M. Pradeep. – World Bank, 2008. – 142 p.
4. Veugelers R. The Knowledge Economy and Catching-up Member States of the European Union / R. Veugelers, M. Mrak // Report prepared for Commissioner's Potocnik's Expert Group «Knowledge for Growth». – European Commission, 2009. – 49 p.
5. Lin C.Y.-Y. National Intellectual Capital: A Comparison of 40 Countries / C.Y.-Y. Lin, L. Edvinsson. – New York: Springer, 2011. – 392 p.

6. *Stam C.* Intellectual capital of the European Union 2008: Measuring the Lisbon Strategy for Growth and Jobs / C. Stam, D. Andriessen // *Electronic Journal of Knowledge Management*. – August 2009. – Vol.7, Is.4. – P. 489-500.
7. *Andriessen D.G.* The Intellectual Capital of the European Union. Measuring the Lisbon agenda. Version 2004 / D.G. Andriessen, C.D. Stam. – Centre for Research in Intellectual Capital, Netherlands, 2005. – 32 p.
8. KEI and KI Indexes. Knowledge for Development (K4D) [Електронний ресурс]. – World Bank Group, 2011. – Режим доступу: <http://info.worldbank.org/>
9. Innovation Union Scoreboard - 2010. – Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT), European Commission, February 2011. – 74 p.
10. *Fagerberg J.* Innovation, Growth and Economic Development: Have the Conditions for Catch-Up Changed? / J. Fagerberg, B. Verspagen // *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*. – 2007. – Vol. 1. – P. 13-33.
11. Innovation Union Competitiveness Report - 2011. – European Commission, 2011. – P. 59.
12. Creating an Innovative Europe. Report of the Independent Expert Group on R&D and Innovation. – European Commission, 2006. – 25 p.
13. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union. – SEC(2010)1161. COM (2010) 546 final from 06.10.2010. – European Commission, 2010. – 43 p.
14. Investing in Innovation beyond 2014: the EIT's Strategic Innovation Agenda (SIA). [Електронний ресурс]. – European Institute of Innovation and Technology, 2011. – Режим доступу: <http://eit.europa.eu/activities/sia.htm>
15. Research Policy EU [Електронний ресурс]. – The Community Research and Development Information Service (CORDIS). – European Commission, 2011. – Режим доступу: <http://cordis.europa.eu/erawatch/>
16. Annual Report on the ERC activities and achievements in 2010. – European Commission, ERC Executive Agency, 2011. – 64 p.
17. *Caulier-Grice J.* Study on Social Innovation / J.Caulier-Grice, L.Kahn, G.Mulgan, L.Pulford, D.Vasconcelos / A paper prepared by the Social Innovation eXchange (SIX) and the Young Foundation for the Bureau of European Policy Advisers. – Bureau of European Policy Advisers, Young Foundation, 2010. – 127 p.
18. Die Analyse sozialer Innovationen als gesellschaftliche Praxis. – In: Hochgerner J. Zentrum für Soziale Innovation. Pendeln zwischen Wissenschaft und Praxis. ZSI-Beiträge zu sozialen Innovationen / J.Hochgerner. – Vienna and Berlin: LIT, 2011. – P. 173-189.
19. Addressing societal challenges. – In issue: Innovation Union Competitiveness Report 2011. Analysis. Part III: Towards an innovative Europe – contributing to the Innovation Union. – European Commission, 2011. – P. 411-430.
20. *Hubert A.* Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union / A. Hubert. – Bureau of European Policy Advisers, European Commission, 2010. – 131 p.
21. *Basset J.* Social Innovation in Europe Mobilising People and Resources. Report / J.Basset.

– Innovation Policy Workshop # 6, 25-26 March 2010, Brussels. – Global Review of Innovation Intelligence and Policy Studies. A PRO INNO Europe Project. – European Commission, 2010. – 31 p.

22. *Dhondt S.* Social Innovation Europe Launch Event / S.Dhondt, M.Gramberen, F.Keuken, F.Pot, P.Totterdill, F.Vaas / Workshop E: Workplace Innovation, 17th March 2011. – European Commission, 2011. – 4 p.

23. *Hautamaki A.* Sustainable Innovation. A New Age of Innovation and Finland's Innovation Policy / A. Hautamaki / SITRA Reports №87. – SITRA, Helsinki, 2010. – 144 p.

## **1.4. Інформаційно-комунікаційні технології в розвитку національних інноваційних систем**

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) – один із основних ресурсів сучасного розвитку. Результати вивчення національних інноваційних систем (НІС) розвинених країн свідчать, що ключовим елементом в інноваційному процесі є потоки технологій та інформації, що існують між підприємствами, університетами, дослідними інститутами й дослідниками.

У центрі структурної перебудови економіки провідних промислово розвинутих країн перебуває інформаційно-технологічний комплекс, що включає виробництво обчислювальної техніки, засобів цифрового зв'язку, виробництво програмного забезпечення та інформаційних послуг. За деякими оцінками, у 2010 р. частка зайнятих у секторі ІКТ у розвинених країнах перевищить 50%.

Телекомунікації є новою галуззю економіки – інформаційної економіки, що почала активно розвиватися в останні десятиліття. Однак, незважаючи на це, нині ця галузь впливає на сучасну економіку та суспільство. Наявні тенденції розвитку світової економіки, пов'язані з використанням ІКТ, формуванням глобальної комп'ютерної мережі, дають змогу зробити висновок, що в суспільстві й економіці формується інформаційна цивілізація, основу якої становлять виробництво та споживання різних інформаційних цінностей.

Інформаційна економіка – термін, використовуваний нами для позначення двох понять. По-перше, інформаційна економіка як сучасна стадія розвитку цивілізації, що характеризується переважною роллю творчої праці та інформаційних продуктів. По-друге, інформаційна економіка – це економічна теорія інформаційного суспільства, у якій більша частина ВВП забезпечується діяльністю щодо виробництва, обробки, зберігання й поширення інформації та знань, причому в цій діяльності беруть участь більше половини зайнятих.

Провідні світові держави переконливо демонструють, що створення, розвиток нових інформаційних і телекомунікаційних технологій, формування глобальної

комп'ютерної мережі, створення потужного міжгалузевого комплексу з виробництва інформаційного устаткування, товарів і надання різних інформаційних послуг, прямо й безпосередньо впливають не тільки на розвиток різних галузей економіки, а й відіграють вирішальну роль у формуванні НІС, удосконаленні умов розвитку фундаментальної й прикладної науки, освіти та професійної підготовки фахівців.

Перетворення в сучасному суспільстві, спричинені глобальним проникненням сучасних інформаційних технологій у повсякденне життя та в усі сфери діяльності людини, – це об'єктивний процес, обумовлений діалектичними законами розвитку суспільства та створенням усе більш удосконалених і продуктивних засобів виробництва, а також формуванням відповідних виробничих відносин. Однак процеси трансформації суспільного розвитку, що відбуваються нині під впливом ІКТ, настільки фундаментальні та глобальні, що, крім позитивних аспектів, несуть із собою серйозні проблеми, загрози й ризики для всіх, хто не сприйняв і не оцінив нових факторів і умов. А темпи й швидкість перетворень настільки високі та динамічні, що той, хто сьогодні не врахує характер цих глобальних змін, завтра виправити складну ситуацію вже не зможе.

Слід зазначити, що проблематика формування та розвитку інформаційного суспільства НІС за своєю сутністю багатогранна й торкається всіх сторін прояву: технологічної, соціальної, культурної, етичної, філософської тощо.

Незважаючи на безліч різних підходів до розвитку ІКТ у різних країнах, роль, що їм приділяється, як правило, зводиться до двох напрямів (підходів):

- ІКТ як сектор виробництва. Під цим підходом розуміється політика посилення і/або розвитку виробництв, пов'язаних з ІКТ;
- ІКТ (інформатизація) як каталізатор соціально-економічного розвитку. Цей підхід припускає прийняття загальної стратегії, що зачіпає велику кількість секторів економіки з метою максимальної інформатизації економіки та суспільства.

Глобальний ринок інформаційних технологій розвивається швидкими темпами. Нині обсяг світового ринку інформаційних технологій становить приблизно 1 трлн. доларів. Найважливішою особливістю інформаційного суспільства є більш високі темпи зростання обсягів послуг порівняно з темпами зростання матеріального виробництва, що обумовлює не тільки істотну зміну питомої ваги галузей економіки у формуванні ВВП, а й зміну пропорцій усередині сектора ІКТ. Так, у європейських країнах більше половини (55%) обороту коштів в інформаційній індустрії припадає на створення інформаційних продуктів і технологій і лише 45% – на виробництво техніки. В індустрії зв'язку розрив ще радикальніший: 80% становлять телекомунікаційні послуги і тільки 20% – виробництво засобів комунікації.

Вражаючим є приклад азіатських країн, які зробили ставку на розвиток виробництва ІКТ і змогли вивести свою економіку на передові позиції світового ринку. Загальновідомі успіхи Японії та Кореї, чії всесвітньовідомі компанії символізують

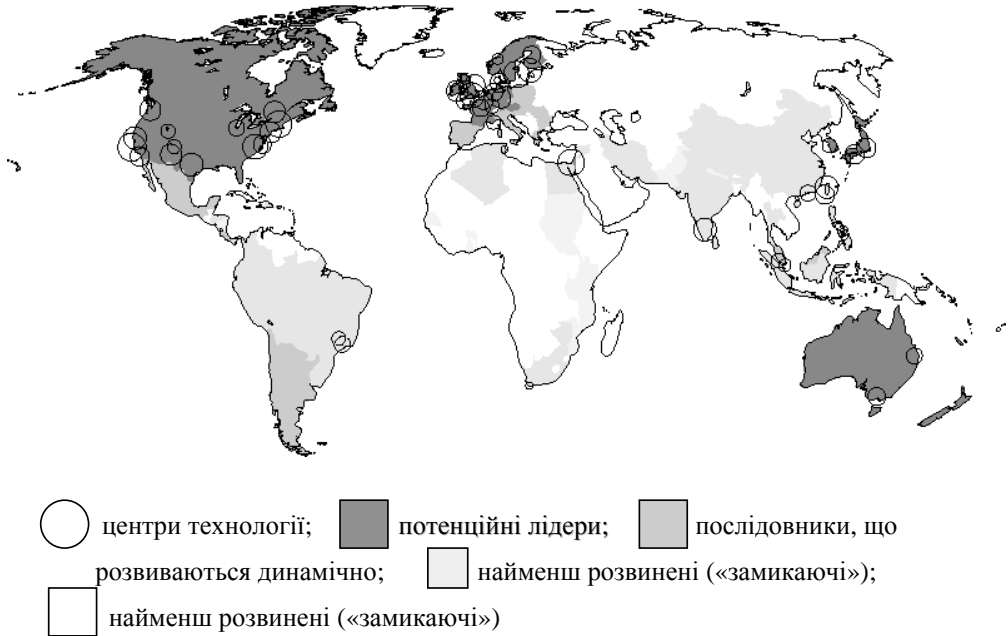
прогрес в інформаційних технологіях. Цілеспрямована державна політика Індії в галузі виробництва програмного продукту за замовленнями іноземних компаній дала можливість довести його обсяг до 10 млрд. дол. і вивела країну в ряд нових лідерів світового ринку ІКТ. Останнім часом швидкими темпами розвиває виробництво у сфері ІКТ Китай, чия продукція та послуги починають конкурувати з традиційними виробниками.

Очевидно, що існуючий «електронний розрив» є собою багатоаспектним поняттям, яке не тільки визначає межу між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Серед держав, економіка яких може бути охарактеризована як економіка країн, що розвиваються, або найменш розвинених країн, існують значні розбіжності в рівні використання цифрових технологій, а також ступеня участі в електронній комерції та економіці, заснованій на електронних технологіях. Ці розбіжності частково відображають зусилля держав, спрямовані на стимулювання інноваційної діяльності на місцях і розширення електронних асортиментів послуг, а також сприяння розвитку системи інтелектуальної власності для захисту національної промисловості.

Важливість винахідництва і творчості в сприянні економічному розвитку є загально визнаною. У нових умовах економіки, заснованої на цифрових технологіях, джерелами добробуту та національного багатства все більше стає інтелектуальний капітал на противагу матеріальному капіталу. Наприклад, саме технічні інновації, що традиційно стимулюються через патентну систему, визначають еволюцію цифрових технологій і забезпечують залучення інвестицій.

У своїй книзі «Розрив у винахідництві» Томас Хомер-Діксон досліджує наслідки розбіжностей між потребою суспільства в інноваціях для вирішення своїх проблем і припливом ідей у відповідь на ці проблеми. Він відзначає наявність «розриву в рівні творчості», що обумовлює «електронний розрив», який може бути подоланий за рахунок прогресу інформаційних технологій. Далі Хомер-Діксон пише: «Радикальні технологічні зміни є найбільш відчутним доказом чарівної сили людської здатності винаходити». Аналогічно, деякі фахівці у своїх коментарях говорять про необхідність для країн, що розвиваються, «визволити» творчість та інтелектуальний потенціал своїх народів і використати інформаційні та комунікаційні технології для подолання проблем «електронного розриву». Водночас, дуже важливою є наявність систем інтелектуальної власності, які дали б змогу країнам зберегти їхню інтелектуальну спадщину, включаючи музику, мистецтво, медицину; гарантувати захист від недобросовісного використання; одержати вигоду в рамках світової економіки. Той факт, яку увагу кожна країна приділяє винахідництву та його охороні, відображає не просто питання економічного розвитку, а й результат прийняття відповідним урядом політичних рішень і визначення правильних пріоритетів. Вплив реалізованої політики у сфері інтелектуальної власності демонструє наведена схема.

Географія технологічних інновацій і досягнень. Звіт ПРООН з розвитку людських ресурсів



Як зазначається у звіті ПРООН про програму розвитку, в аналізі, проведеному журналом *Wired Magazine*, наведено рейтинги різних географічних місць у світі залежно від їхньої значимості в галузі інформаційних технологій із урахуванням таких чотирьох показників:

- 1) можливості навчання кваліфікованих кадрів або розроблення нових технологій;
- 2) наявність відомих компаній і мультинаціональних корпорацій для забезпечення експертної підтримки й економічної стабільності;
- 3) дух підприємництва у населення;
- 4) наявність венчурного капіталу.

Було виявлено 46 місць, що підходять під статус технологічних центрів, вони позначені на карті чорними колами<sup>1</sup> Так, серед лідерів у галузі технології виді-

<sup>1</sup> 36 місць, виявлені як технологічні центри, включають (у порядку перерахування їх значимості) такі: Силіконова долина (США), узбережжя Стокгольма (Швеція), Ізраїль, гора Часовні Св. Ралей Дурхама (США), Лондон (Велика Британія), Гельсінкі (Фінляндія) Сан-Франциско (США), Тайпей (Тайвань, провінція Народної Республіки Китай), Бангалор (Індія), Нью-Йорк (США), Альбукверк (США), Монреаль (Канада), Сіетл (США), Кембридж (Велика Британія), Дублін (Ірландія), Лос-Анджелес (США), Мальмо (Швеція), Копенгаген (Данія), Баварія (Німеччина), Фландрія (Бельгія),



ляється ряд країн, що розвиваються, зокрема Бразилія, Гонконг (Китай), Індія, Малайзія, Південна Африка, Тайвань (провінція Народної Республіки Китай) і Туніс. Серед країн, що є потенційними лідерами, показаними на карті, можна відмітити такі країни, що відносяться до країн, що розвиваються, або країн із перехідною економікою: Аргентина, Болгарія, Чехія, Угорщина, Мексика, Румунія, Словаччина та Словенія. Серед «динамічних послідовників» знаходяться як країни, що розвиваються, так і найменш розвинені країни: Алжир, Болівія, Китай, Колумбія, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипет, Ель-Сальвадор, Гондурас, Індія, Індонезія, Іран, Ямайка, Панама, Парагвай, Перу, Філіппіни, Шрі-Ланка, Сирія, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Туніс, Уругвай і Зімбабве.

Існує тісний зв'язок між заходами щодо заохочення та захисту інвестицій, вкладених у технологічний розвиток, і системою інтелектуальної власності. Ефективні національні закони в галузі інтелектуальної власності забезпечують стимул для іноземних інвестицій, сприяють проведенню досліджень і розробок у країні, створюючи середовище, у якому інвестиції та результати технологічних розробок захищені. Аналіз Світового банку щодо країн із перехідною економікою в Східній Європі та Центральній Азії показав, що зарубіжна торгівля й інвестиції є ключовим чинником у передаванні технології та поліпшенні доступу до Інтернету для країн та їхніх національних підприємств.

Розвиток людських ресурсів, особливо в частині підготовки кадрів, проведення досліджень і підвищення кваліфікації в галузі інформаційних і комунікаційних технологій зарекомендувало себе як ключовий фактор у звуженні «електронного розриву» між країнами, а також між різними верствами населення. Такі країни, як Індія, взяли курс на самодостатність у підготовці технічних кадрів і стали експортерами високоосвічених фахівців. Щорічно технічні коледжі Індії закінчують понад 73 тисячі кваліфікованих спеціалістів. Уповільнення темпів розвитку економіки в розвинених країнах спричинило повернення великої кількості висококваліфікованих фахівців у країни, що розвиваються, які принесли із собою цінний досвід, накопичений за кордоном у формі передавання технологій за допомогою людського спілкування. Водночас, існує значний дефіцит професіоналів у галузі інформаційних технологій, здатних забезпечити функціонування інфраструктур і застосування прикладних програм, призначених для здійснення електронної комерції. Прогнозується, що потреба у фахівцях у сфері інформаційних технологій,

---

Токіо (Японія), Кіото (Японія), Хсинху (Тайвань, провінція Народної Республіки Китай), Вірджинія (США), Долина Темзи (Велика Британія), Париж (Франція), Баден-Вюртемберг (Німеччина), Оулу (Фінляндія), Мельбурн (Австралія), Гонконг (Суверенна Автономна Республіка Китай), Чикаго (США), Квінсленд (Австралія), Сан-Пауло (Бразилія), Солт-Лейк-Сіті (США), Санта Фе (США), Глазго, Единбург (Велика Британія), Саксонія (Німеччина), Софія Антиполіс (Франція), Іншон (Республіка Корея), Куала-Лумпур (Малайзія), Кампінас (Бразилія), Сінгапур, Трондхейм (Норвегія), Ель-Газала (Туніс), Гаутенг (Південна Африка). Джерело інформації: Хілнер 2000.

зокрема в США, як і раніше перевершуватиме пропозицію. Країни, що обрали шлях інвестування в освіту, спрямований на підвищення «електронної грамотності» та підготовки кваліфікованих співробітників, перебувають у вигідному становищі, користуючись існуючою потребою в кадрах як у рамках регіону країн, що розвиваються, так і за їхніми межами.

Побудова інформаційного суспільства неможлива без формування єдиного інформаційного простору, який базується на інформаційній економіці, що реалізує сучасні ІКТ.

Перехід до інформаційного суспільства несе із собою сукупність принципово нових взаємозалежних змін у соціально-економічному устрої, обумовлених розвитком і об'єктивним впливом нових, більш удосконалених і продуктивних засобів виробництва, створюваних на основі широкого та повсюдного використання в усіх видах і сферах діяльності людини інформаційних технологій і цифрової обробки інформації, а також нових, мережевих виробничих відносин, що формуються людиною для практичної реалізації та застосування нових засобів виробництва.

Як основні фактори й умови формування інформаційного суспільства можна визначити створення:

а) інформаційної інфраструктури з метою забезпечення ефективного функціонування всіх елементів і сегментів інформаційного суспільства;

б) глобальної інформаційної мережі Інтернет, на базі якої в інформаційному суспільстві здійснюється інформаційний обмін між усіма його елементами;

в) інформаційної економіки на базі широкого впровадження цифрових методів обробки інформації в різних галузях економіки, що об'єктивно призводить в інформаційному суспільстві до:

- підвищення точності та якості виконання виробничих операцій;
- підвищення продуктивності виробничого устаткування;
- зниження трудомісткості людської праці, використовуваної у виробництві промислових виробів і товарів;
- створення повністю автоматизованих виробництв за рахунок комп'ютеризації та роботизації виробничих операцій;
- істотного скорочення строків промислового виробництва кінцевих виробів і товарів за рахунок скорочення строків розроблення, випробувань і постановки на серійне виробництво створюваних промислових виробів і товарів, а також безпосередньо їхнього серійного виготовлення;
- зниження собівартості, підвищення рентабельності виробництва створюваних промислових виробів і товарів;
- підвищення конкурентоспроможності промислових виробів і товарів за рахунок підвищення їхньої якості, а також функціональних і експлуатаційних характеристик;

г) принципово нових інформаційних технологій, що здійснюють автоматизований об'єктивний прогноз розвитку існуючих знань і одержання нових (на основі семантичного аналізу оброблюваних масивів синтаксичної (текстової) інформації).

Таким чином, нині ІКТ є основним двигуном соціально-економічного розвитку у світі та використовуються для вирішення важливих загальнонаціональних завдань – створення НІС. Інформаційна революція в США та інших розвинених країнах відбулася значною мірою з ініціативи та за активної позиції державної влади, що виступила найбільш великим замовником і споживачем ІКТ. Тим самим було створено умови для розвитку галузі ІКТ і стимулювання бізнес-співтовариства до розширення використання інформаційних технологій, підвищення його технологічної оснащеності до рівня, досягнутого державою.

Глобалізація економіки та посилення конкуренції на світових ринках спонукали бізнес перейти до інноваційної стратегії розвитку, пошуку нових способів підвищення конкурентоспроможності за рахунок використання можливостей ІКТ.

Організація Об'єднаних Націй в особі Міжнародного союзу електрозв'язку проводить моніторинг розвитку ІКТ у різних країнах світу, результатом якого є визначення рейтингу розвитку країн у сфері ІКТ-ICT Development Index. Останній індекс розвитку ІКТ порівнює досягнення в цій галузі в 154 країнах за п'ятирічний період із 2002 по 2007 рік. Індекс зводить 11 показників у єдиний критерій, використовуваний як інструмент порівняльного аналізу на глобальному, регіональному та національному рівнях. Ці показники стосуються доступу до ІКТ, їхнього використання, а також практичного знання цих технологій, зокрема: кількість стаціонарних і мобільних телефонів на 100 жителів країни; кількість домашніх господарств, що мають комп'ютер; кількість користувачів Інтернету; рівні грамотності тощо.

Країни Північної Європи, а також Республіка Корея досягли найбільших успіхів у галузі ІКТ. Лідером рейтингу, відповідно до індексу розвитку ІКТ, є Швеція. Далі – Республіка Корея, Данія, Нідерланди, Ісландія, Норвегія. За ними розмістились, в основному з високим рівнем економічного розвитку, країни Європи, Азії та Північної Америки. Західна та Північна Європа, а також Північна Америка є регіонами з найвищими балами по ICT Development Index, а більшість держав із цих регіонів перебувають у першій двадцятці країн із розвиненими ІКТ. Бідні й особливо найменш розвинені країни залишаються в нижній частині індексу, оскільки мають обмежений доступ до інфраструктури ІКТ, включаючи фіксовану й рухливу телефонію, Інтернет і широкополосний зв'язок.

#### **Перша десятка країн у рейтингу**

1. Швеція
2. Республіка Корея
3. Данія

4. Нідерланди
5. Ісландія
6. Норвегія
7. Люксембург
8. Швейцарія
9. Фінляндія
10. Велика Британія

Росія та Україна (з індексом 3,83) займають 50-е місце в рейтингу після Уругваю. Незважаючи на досягнуті темпи розвитку ринку, у цілому за рівнем проникнення ІКТ Росія відстає від багатьох розвинених країн, економіка яких пройшла індустріальний етап розвитку. Для порівняння: Японія – 12-е місце, Німеччина – 13-е, США – 17-е, Італія – 22-е, Франція – 23-е, Естонія – 26-е, Ізраїль – 29-е, Греція – 34-е, Латвія – 36-е, Польща – 39-е, Чехія – 40-е, Болгарія – 45-е, Аргентина – 47-е, Білорусь – 54-е, Туреччина – 59-е, Бразилія – 60-е, Китай – 73-е, Мексика – 75-е, Іран – 78-е, Грузія – 80-е, Азербайджан – 86-е, Киргизстан – 93-е, Таджикистан – 106-е, Узбекистан – 110-е, Індія – 118-е місце.

Найнижчими є показники в таких африканських країнах: Гвінея-Бісау (152-е місце), Чад (153-е), Нігер, що займає останнє – 154-е місце.

За останні п'ять років усі країни підвищили свої рівні ІКТ, причому деякі з них – досить значно, порівняно з іншими. Країни Східної Європи вирізняють не тільки високі темпи відносного зростання, а й одне з найзначніших збільшень рівня індексу. Цей регіон можна розглядати як найбільш динамічний з огляду на розвиток ІКТ, за вказаний період. Зокрема, це стосується країн Балтії, а також Румунії. До країн, що значно підвищили свої рівні розвитку ІКТ, варто віднести Люксембург, Об'єднані Арабські Емірати, Ірландію, Макао (Китай), Японію, Італію та Францію. Єдиною державою, де було відзначено регрес інформаційного розвитку, є М'янма (119-е місце).

Найбільшого прогресу досягнуто відносно доступу до ІКТ, що включає фіксовану й рухливу телефонію, домашні господарства, що користуються комп'ютером і мають доступ до Інтернету. Що стосується використання ІКТ, що включає осіб, які користуються послугами Інтернету фіксованого та рухливого широкополосного зв'язку, то прогрес є набагато меншим. Зокрема, широкополосний зв'язок, що відноситься до однієї з нових технологій, тільки збираються впроваджувати в багатьох країнах.

Країни з низьким рівнем розвитку ІКТ, а отже, з низьким рангом індексу, є такими, що розвивається. З огляду на тісний зв'язок між рівнем розвитку ІКТ і ВВП, найбідніші країни, зокрема в Африці, перебувають ще нижче в рейтингу, причому значних змін у цьому ранжуванні за період із 2002 року не спостерігалося.

У цілому, як розвинені, так і країни, що розвиваються, за п'ятирічний період на понад 30% підвищили свої рівні розвитку ІКТ. Останні (Саудівська Аравія, Китай і В'єтнам) досить суттєво поліпшили свій індекс за цей час, що частково пояснюється швидким зростанням мобільного зв'язку в поєднанні зі збільшенням кількості користувачів Інтернету. Разом з тим, країни, що розвиваються, як і раніше відстають у доступі до ІКТ і їх використанні. Порівняння рівнів розвитку ІКТ з рівнем доходу на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) указує на стійкий зв'язок між доходом і впровадженням ІКТ за деякими винятками, що викликають певний інтерес. Окремі країни з найбільш розвиненими ІКТ мають більш високі рівні, ніж очікувалося, виходячи з їхніх рівнів доходу. Так, наприклад, Республіка Корея домоглася високих результатів при значно вищих рівнях розвитку ІКТ, ніж очікувалось. Це свідчить про те, що послідовна і цілеспрямована політика може бути поштовхом до розвитку інформаційного суспільства в країнах з відносно низьким рівнем доходу.

Дані за ключовими показниками розвитку ІКТ свідчать, що позначився явний перехід від фіксованої телефонії до рухливої стільникової телефонії, та вже до кінця 2008 р. кількість абонентів рухливого стільникового зв'язку у світі більш ніж утричі перевищила кількість абонентів фіксованого. Водночас, дві третини з них проживають у країнах, що розвиваються, а у 2002 р. їх було менше половини. Виходячи з оцінних даних, у 2009 р. 23 зі 100 жителів у світі користувались Інтернетом. Однак рівень проникнення в країнах, що розвиваються, залишається низьким. Так, Африка з 5-процентним проникненням значно відстає. Що стосується широкополосного проникнення, то тут показники є ще нижчими.

Одна з основних цілей ICT Development Index – виміряти масштаби й тенденції в зміні глобального «цифрового розриву». Виходячи з поняття, що «цифровий розрив» є відносним, що має на увазі порівняння прогресу в розвитку ІКТ між різними країнами, можна зробити висновок, що загальна величина глобального «цифрового розриву» в період з 2002 по 2007 р. залишалася незмінною. Незважаючи на значне поліпшення становища в країнах, що розвиваються, розрив між країнами з розвиненими ІКТ і з нерозвиненими ІКТ зберігається.

Поділивши всі держави світу на чотири групи (залежно від рівнів розвитку ІКТ), можна констатувати незначне зменшення «цифрового розриву» між країнами, що перебувають у групі з «високорозвиненими» ІКТ, і країнами, що відносяться до інших груп. Можливо, насамперед це пояснюється збільшенням рівнів проникнення рухливого стільникового зв'язку в багатьох країнах, що належать до груп із менш розвиненими ІКТ. Результати показують також, що «цифровий розрив» між країнами «з високим» і країнами з «середнім» і «низьким» рівнями розвитку ІКТ дещо збільшився.

У 2009 р. ціни на послуги ІКТ становили в середньому 15% рівня доходу, що

припадає на душу населення у відповідній країні, у той час як загальне «розкидання» цього показника становило від 1,6% у розвинених країнах до 20% у тих, що розвиваються. Тобто, між країнами існують значні розходження, спричинені рівнями доходу. Країни з високими рівнями доходу платять відносно мало за послуги ІКТ, а з низькими рівнями доходу платять порівняно більше. Часто це пояснюється дуже високими тарифами на послуги фіксованого широкополосного Інтернету в деяких країнах, що розвиваються.

Найнижчою вартість послуг ІКТ є в Сінгапурі та США, наступними є Люксембург, Данія, Гонконг (Китай), Об'єднані Арабські Емірати, Тайвань, Швеція, Норвегія та Фінляндія. З огляду на рівні доходів цих країн, вони пропонують найдоступніші у світі послуги ІКТ, вартість яких становить від 0,4% до 0,6% щомісячного доходу на душу населення. У всіх 25 країнах із найбільш розвиненими ІКТ на оплату послуг цих технологій припадає менше 1% щомісячного доходу. Якщо порівняти, то вартість кошика цін на послуги ІКТ 25 країн, що перебувають на нижньому щаблі рейтингу, коливається в межах від 40% до 72% щомісячного доходу. Це свідчить про те, що послуги ІКТ у ціновому відношенні є неприйнятними для більшої частини населення вказаних країн. Росія за цим показником перебуває на 39-у місці, вартість послуг ІКТ у країні становить 1,8% щомісячного доходу на душу населення.

З метою підвищення рівня та масштабності використання ІКТ практично всі розвинені та багато країн, що розвиваються, почали розроблення та реалізацію національних програм формування інформаційного суспільства. Перша подібна програма – «Національна інформаційна інфраструктура» – з'явилася на початку 1990-х рр. минулого століття у США. Європа належним чином оцінила ініціативи Америки, і для подолання відставання, що намітилося, запропонувала проект «Технології інформаційного суспільства», що одержав свій розвиток в ініціативі Європейської Комісії 1999 р. «Електронна Європа», яка була покликана активізувати діяльність із формування загальноєвропейського інформаційного суспільства.

Ключова мета цих програм – досягнення лідируючих позицій в економіці та соціальному розвитку суспільства. Вони мають чітко виражену соціально-економічну спрямованість, а головним їхнім об'єктом є людина, її цінності та потреби. Пріоритетні напрями, визначені в програмах, практично збігаються між собою в галузях правового розвитку, кадрових питань, удосконалення інформаційно-комунікаційної інфраструктури і становлення «електронних урядів». Велику увагу в них приділено зміцненню довіри громадян до ІКТ, підтримці розвитку малого та середнього бізнесу в цій сфері та моніторингу якості й конкурентоспроможності «людського капіталу».

Відмінна ознака більшості західних програм і стратегій їх реалізації полягає

в тому, що всі використовувані інформаційні технології, електронну комерцію, електронний уряд, електронний бізнес тощо вони розглядають не як самостійні ізольовані сфери діяльності, а як інтегроване середовище, що становить єдиний фундамент для переходу до інформаційної економіки, НІС.

Інформаційно-комунікаційні технології є технологіями загального призначення і в цілому широко впливають на економіку. Вони вносять нову парадигму в конфігурацію економічної діяльності, радикально інший підхід до використання технологій з метою розвитку. Основні аспекти цієї нової парадигми можна охарактеризувати так:

- економічний вплив ІКТ важливіший, з погляду зовнішніх ефектів їх використання і застосування в різних секторах економіки, ніж безпосередній внесок у ВВП як виробничий сектор;
- найважливішим зовнішнім ефектом є нова модель організації виробництва та споживання, у результаті використання якої з'являються ресурсозберігаючі операції, а також прискорення і поліпшення зв'язку між економічними суб'єктами;
- швидкі темпи розвитку інноваційної діяльності в самому секторі ІКТ значно знизили витрати на доступ до них, що сприяло зростанню доступності та більшої демократизації їх використання, особливо з боку малозабезпечених верств населення;
- ІКТ сприяли появі нових видів послуг у формі електронної торгівлі, фінансування, державного управління тощо. Ці послуги роблять значний внесок у підвищення економічної ефективності, однак, при цьому виникають нові проблеми, пов'язані з питаннями довіри, інформаційної безпеки в ході здійснення транзакцій у межах нових електронних послуг.

ІКТ вимагають певної кваліфікації, у зв'язку з чим освіта та професійна підготовка, які, у свою чергу використовують ІКТ як інструмент, відіграють винятково важливу роль у формуванні економіки, заснованої на знаннях.

Однак, лише освоєння сучасних ІКТ наразі недостатньо. Державна політика повинна доповнювати розвиток сектору ІКТ шляхом створення та нарощування національного інституційного потенціалу для формування та поширення знань. На міжнародному рівні необхідним є ефективніше передавання сучасних технологій та обмін знаннями, чого можна досягти завдяки більш гнучким режимам прав інтелектуальної власності, відкритому доступу до знань і міжнародному партнерству. Між тим, партнери щодо процесу розвитку також можуть сприяти зменшенню «цифрового розриву», у тому числі шляхом надання технічної допомоги та фінансування інфраструктури в галузі ІКТ.

Застосування нової політики у сфері ІКТ в інтересах економічного розвитку країн, дослідження внеску ІКТ у формування та поширення знань, аналіз використання ІКТ для генерації інновацій, спрямованих на поліпшення життя

населення і підвищення конкурентоспроможності продукції, а також проблеми «цифрового розриву» між розвиненими країнами і тими, що розвиваються, стали метою і змістом Доповіді ЮНКТАД (United Nation Conference on Trade and Development – UNCTAD) про інформаційну економіку на 2007-2008 рр.: «Наука і техніка на службі розвитку, нова парадигма інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)».

У доповіді зазначено, що рівень поширення та використання ІКТ постійно зростає, за винятком держав Східної Азії. Проте країни, що розвиваються, як і раніше, відстають від розвинених держав у сфері впровадження ІКТ та їх використання підприємствами.

Серед різних типів ІКТ найбільшого поширення у світі набули мобільні телефони. За останні п'ять років кількість абонентів мобільного зв'язку в країнах, що розвиваються, збільшилася майже утричі, нині в них зосереджено 58% усіх абонентів мобільного зв'язку у світі. У більшості цих країн, що розвиваються, починає формуватись і, як очікується, у перспективі зростатиме так звана м-торгівля (купівля та продаж товарів і послуг із використанням мобільного зв'язку). Здійснення платежів і банківських операцій за допомогою мобільних телефонів сприятиме зростанню м-торгівлі за умови наявності сприятливого нормативно-правового середовища.

У всьому світі продовжує збільшуватися кількість користувачів Інтернетом і показників його проникнення. Хоча на розвинені країни припадає більшість користувачів Мережею, і там вона має найвищий показник проникнення в життя, проте країни, що розвиваються, їх упевнено наздоганяють. Якщо у 2002 р. показник проникнення Інтернету в суспільство в розвинених країнах у 10 разів перевищував аналогічний показник у країнах, що розвиваються, то вже в 2006 році воно стало шестиразовим. У період з 2002 по 2006 роки найвищі щорічні темпи зростання проникнення Інтернету у життя суспільства мали країни з перехідною економікою. Серед заходів щодо збільшення показників доступу до Мережі слід застосовувати такі: об'єднання політики використання Інтернету з метою розвитку, спрямованої на поліпшення доступу до ІКТ; підвищення кваліфікації; посилення конкуренції; залучення інвестицій в інфраструктуру й у сектор ІКТ.

У сфері широкополосних мереж тенденція до зростання кількості їхніх абонентів не змінюється, однак розвинені країни все ще домінують у цій сфері: починаючи з 2002 р., розрив між ними й країнами, що розвиваються, збільшується. Це здебільшого пов'язане з тим, що в країнах, які розвиваються, відмінні інфраструктурні та ринкові умови призвели до цінової політики, що перешкоджає більш активному впровадженню широкополосних технологій.

Використання ІКТ у бізнес-процесах може також сприяти генеруванню до-



ходів і підвищенню продуктивності праці. Однак, активне впровадження ІКТ підприємствами країн, що розвиваються, стримується недостатньою поінформованістю про потенційні вигоди використання ІКТ, а також інвестиційними та впроваджувальними витратами. У середньому всього 34% європейських підприємств мають системи автоматизованої інтеграції внутрішніх бізнес-процесів. На думку експертів, важливу роль у зростанні використання ІКТ можуть відіграти національні уряди шляхом заохочення підприємств до використання послуг електронного державного управління для підвищення ефективності їх діяльності.

Поширення засобів ІКТ у країнах світу є показником їхнього соціально-економічного розвитку.

У таблицях 1-9 наведено статистичну інформацію, що ілюструє поширення засобів ІКТ в 15-ти країнах світу (добірка зі 195-ти країн-членів ООН за матеріалами Доповіді ЮНКТАД, що містить по п'ять країн-лідерів серед провідних (розвинених країн), країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою).

Таблиця 1

**Поширення мобільних телефонів: абсолютні показники в мільйонах абонентів і зміни за роками (у %)**

Країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
Розвинені країни									
Німеччина	59 128 000	9,6	64 800 000	10,1	71 316 000	11,1	79 200 000	6,4	84 300 000
Данія	4 508 461	6,6	4 805 917	7,5	5 165 546	6,7	5 511 878	6,9	5 890 900
Канада	11 872 000	11,4	13 228 000	13,3	14 984 396	10,8	16 600 000	2,5	17 017 000
США	142 566 848	11,3	158 721 984	15,8	183 787 136	9,7	201 650 000	17,3	236 451 800
Швеція	7 949 000	10,7	8 801 000	-0,2	8 785 000	3,4	9 087 000	–	–
Країни, що розвиваються									
Гонконг (КНР)	6 395 725	14,9	7 349 202	10,9	8 148 685	6,0	8 635 532	8,3	9 356 400
Китай	206 004 992	31,0	269 952 992	24,0	334 824 000	17,5	393 428 000	17,2	461 058 000
Індія	12 687 637	106,1	26 154 404	80,8	47 300 000	60,7	76 000 000	118,5	166 050 000
Республіка Корея	32 342 492	3,9	3 591 760	8,9	36 586 052	4,8	38 342 323	4,8	40 197 100
Сінгапур	3 344 800	4,0	3 477 100	11,0	3 860 600	13,6	4 384 600	9,2	4 788 600
Країни з перехідною економікою									
Білорусь	462 630	141,7	1 118 000	100,3	2 239 300	83,0	4 097 997	45,4	5 960 000
Болгарія	2 597 548	34,8	3 500 869	35,1	4 729 731	32,0	6 244 693	32,2	5 253 400
Росія	17 610 000	107,3	36 500 000	103,9	74 420 000	61,2	120 000 000	–	–
Румунія	5 110 591	37,8	7 039 898	45,1	10 215 388	30,7	13 354 138	–	–
<b>Україна</b>	<b>3 692 700</b>	<b>76,0</b>	<b>6 498 423</b>	<b>111,4</b>	<b>13 735 000</b>	<b>23,5</b>	<b>17 214 280</b>	<b>185,1</b>	<b>49 076 200</b>

Таблиця 2

## Поширення мобільних телефонів: телефони на 100 осіб і зміни за роками (у %)

Країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
Розвинені країни									
Німеччина	71,6	9,6	78,5	10,1	86,4	10,8	95,8	6,4	101,9
Данія	83,2	6,0	88,2	7,3	94,6	6,3	100,6	6,5	107,1
Канада	37,7	10,4	41,6	12,1	46,7	9,7	51,2	2,0	52,2
США	48,8	10,3	53,8	14,7	61,7	8,0	66,7	16,2	77,5
Швеція	88,9	10,2	98,0	-0,5	97,5	3,1	100,5	–	–
Країни, що розвиваються									
Гонконг	94,2	14,6	107,9	9,1	117,8	3,9	122,4	6,1	129,8
Китай	15,9	30,2	20,8	23,3	25,6	16,8	29,9	16,8	34,9
Індія	1,2	103,0	2,4	78,1	4,4	58,3	6,9	1 15,3	14,8
Республіка Корея	67,9	3,4	70,2	8,4	76,1	4,3	79,4	4,4	82,9
Сінгапур	80,4	3,7	83,4	10,8	92,4	9,1	100,8	8,5	109,3
Країни з перехідною економікою									
Білорусь	4,7	142,9	11,3	101,5	22,8	83,9	42,0	46,3	61,4
Болгарія	33,1	35,6	44,9	35,8	61,0	32,5	80,8	33,2	107,6
Росія	12,1	108,3	25,2	104,9	51,7	61,2	83,4	–	–
Румунія	23,5	38,5	32,5	45,2	47,1	31,1	61,8	–	–
<b>Україна</b>	<b>7,7</b>	<b>77,9</b>	<b>13,7</b>	<b>112,2</b>	<b>29,0</b>	<b>26,4</b>	<b>36,7</b>	<b>1 86,8</b>	<b>105,2</b>

Таблиця 3

## Ранжування 195 країн за поширенням мобільних телефонів: абоненти на 100 мешканців і зміни за роками (у %)

Ранг і країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
1. Люксембург	105,1	14,0	119,8	17,2	140,4	11,5	156,5	-3,0	151,9
2. Литва	47,3	33,0	62,9	57,7	99,2	28,0	126,9	8,7	138,0
4. Гонконг (КНР)	94,2	14,6	107,9	9,1	117,8	3,9	122,4	6,1	129,8
6. Естонія	64,7	19,7	77,4	20,0	92,9	15,4	107,3	15,0	123,4
7. Італія	96,0	2,2	98,1	10,3	108,2	13,8	123,1	-0,1	123,0
...									
148. Швеція	88,9	10,2	98,0	-0,5	97,5	3,1	100,5	–	–
144. Голландія	75,9	9,1	82,8	10,3	91,3	6,4	97,1	–	–
151. Росія	12,1	108,3	25,2	104,9	51,7	61,2	83,4	–	–
152. Ліхтенштейн	35,6	112,6	75,8	-1,0	75,0	4,8	78,6	–	–
157. Румунія	23,5	38,5	32,5	45,2	47,1	31,1	61,8		–

Продовження табл. 3

...									
175. Киргизстан	1,1	158,9	2,7	114,8	5,9	74,7	10,3	–	–
184. Таджикистан	0,2	251,9	0,7	194,3	2,1	90,0	4,1	–	–
187. Узбекистан	0,7	69,5	1,3	64,0	2,1	31,8	2,7	–	–
190. Туркменія	0,2	11,9	0,2	437,6	1,0	114,4	2,2	–	–
195. Муанмар	0,1	38,3	0,1	35,4	0,2	95,4	0,4	–	–

Таблиця 4

Інтернет-користувачі: абсолютні показники та зміни за роками (у %)

Країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
Розвинені країни									
Німеччина	28 000 000	17,9	33 000 000	6,7	35 200 000	6,5	37 500 000	2,9	38 600 000
Данія	2 415 500	3,9	2 509 000	9,9	2 757 000	4,7	2 887 000	11,0	3 205 200
Канада	15 200 000	15,8	17 600 000	13,6	20 000 000	10,0	22 000 000	–	–
США	159 727 000	1,7	162 459 400	14,4	185 931 000	6,9	198 780 600	5,1	208 980 600
Швеція	5 125 000	4,1	5 655 000	20,2	6 800 000	1,3	6 890 000	1,3	6 981 200
Країни, що розвиваються									
Гонконг (КНР)	2 918 800	10,1	3 212 800	8,3	3 479 700	1,3	3 526 200	6,9	3 770 400
Китай	59 000 000	34,5	79 500 000	18,2	94 000 000	18,1	111 000 000	23,4	137 000 000
Індія	16 580 000	11,5	18 481 044	89,4	35 000 000	71,4	60 000 000	–	–
Республіка Корея	26 270 000	11,2	29 220 000	8,1	31 580 000	4,5	33 010 000	3,4	34 120 000
Сінгапур	2 100 000	1,7	2 135 034	13,4	2 421 782	-28,5	1 731 600	-0,8	1 717 100
Країни з перехідною економікою									
Білорусь	808 481	72,2	1 391 903	76,8	2 461 093	37,9	3 394 421	61,4	5 477 500
Болгарія	630 000	–	–	–	1 234 000	29,0	1 591 705	17,5	1 870 000
Росія	6 000 000	100,0	12 000 000	54,2	18 500 000	17,8	21 800 000	17,8	25 688 600
Румунія	2 200 000	81,8	4 000 000	12,5	4 500 000	6,1	4 773 000	6,1	5 062 500
<b>Україна</b>	<b>900 000</b>	<b>177,8</b>	<b>2 500 000</b>	<b>50,0</b>	<b>3 750 000</b>	<b>21,6</b>	<b>4 560 000</b>	<b>21,6</b>	<b>5 545 000</b>

Таблиця 5

Поширення Інтернету: кількість абонентів на 100 осіб і зміни за роками (у %)

Країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
Розвинені країни									
Німеччина	33,9	17,9	40,0	6,7	42,7	6,3	45,4	2,9	46,7
Данія	44,6	3,3	46,0	9,7	50,5	4,3	52,7	10,6	58,3
Канада	48,3	14,7	55,4	12,5	62,3	8,9	67,9	–	–

Продовження табл. 5

США	54,7	0,7	55,1	13,3	62,5	5,3	65,7	4,2	68,5
Швеція	57,3	9,8	63,0	19,8	75,5	1,0	76,2	1,0	77,0
Країни, що розвиваються									
Гонконг (КНР)	43,0	9,7	47,2	6,6	50,3	-0,6	50,0	4,7	52,3
Китай	4,6	33,7	6,1	17,5	7,2	17,4	8,4	23,0	10,4
Індія	1,6	9,8	1,7	86,5	3,2	68,9	5,4	–	–
Республіка Корея	55,2	10,7	61,1	7,6	65,7	4,1	68,4	3,0	70,4
Сінгапур	50,5	1,4	51,2	13,2	57,9	-31,3	39,8	-1,5	39,2
Країни з перехідною економікою									
Білорусь	8,2	73,0	14,1	77,9	25,1	38,6	34,8	62,4	56,5
Болгарія	8,0	–	–	–	15,9	29,5	20,6	18,4	24,4
Росія	4,1	101,0	8,3	54,9	12,9	17,8	15,1	19,0	18,0
Румунія	10,1	82,7	18,5	12,6	20,8	6,4	22,1	6,0	23,4
<b>Україна</b>	<b>1,9</b>	<b>180,9</b>	<b>5,3</b>	<b>50,6</b>	<b>7,9</b>	<b>22,6</b>	<b>9,7</b>	<b>22,3</b>	<b>11,9</b>

Таблиця 6

**Ранжування 195 країн за поширенням Інтернету:  
кількість абонентів на 100 осіб і зміни за роками (у %)**

Ранг і країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
1. Голландія	50,6	3,1	52,2	18,1	61,6	20,1	74,0	20,1	88,8
2. Норвегія	30,7	12,5	34,6	2,7	39,0	88,9	73,6	19,3	87,8
3. Нова Зеландія	48,4	10,3	53,4	10,3	58,9	16,0	68,3	15,3	78,8
4. Швеція	57,3	9,8	63,0	19,8	75,5	1,0	76,2	1,0	77,0
5. Австралія	53,5	6,3	56,8	14,9	65,3	7,8	70,4	6,7	75,1
...									
79. Мексика	10,7	11,9	12,0	11,8	13,4	30,1	17,4	16,7	20,3
–									
82. Греція	13,5	11,3	15,0	17,5	17,6	2,2	18,0	2,2	18,4
83. Росія	4,1	101,0	8,3	54,9	12,9	17,8	15,1	19,0	18,0
84. Молдова	3,5	92,6	6,8	40,0	9,5	37,4	13,1	32,3	17,3
86. Туреччина	6,1	37,6	8,4	68,0	14,2	8,2	15,3	8,2	16,6
...									
169. Туркменістан	–	–	0,4	77,4	0,7	37,2	1,0	32,2	1,3
187. Бангладеш	0,2	16,9	0,2	21,2	0,2	21,1	0,3	16,7	0,3
190. Таджикистан	0,1	14,8	0,1	26,0	0,1	277,4	0,3	–	–
194. Ірак	0,1	16,7	0,1	15,6	0,1	-0,8	0,1	-11,8	0,1
195. М'янма	0,0	5 635,5	0,0	-0,4	0,0	163,8	0,1	-0,7	0,1

Таблиця 7

**Користувачі мереж широкополосного доступу:  
абсолютні показники та зміни за роками (у %)**

Країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
Розвинені країни									
Німеччина	3 205 000	40,4	4 500 000	53,3	6 900 000	55,1	10 700 000	31,6	14 085 200
Данія	451 297	59,2	718 299	42,1	1 020 893	32,9	1 356 283	28,2	1 738 500
Канада	3 515 000	28,4	4 513 000	20,0	5 416 000	23,8	6 706 699	14,4	7 675 500
США	19 904 281	41,8	28 230 149	34,2	37 890 646	30,4	49 391 060	17,9	58 254 900
Швеція	716 085	10,7	793 000	56,0	1 237 000	56,1	1 931 000	21,5	2 346 300
Країни, що розвиваються									
Гонконг (КНР)	1 038 996	22,0	1 267 966	19,9	1 519 837	9,2	1 659 098	8,3	1 796 200
Китай	5 367 000	107,7	11 147 000	123,2	24 875 000	50,8	37 504 000	35,8	50 916 000
Індія	82 409	70,3	140 362	67,4	235 000	453,2	1 300 000	76,9	2 300 000
Республіка Корея	10 405 486	7,4	11 178 499	6,6	11 921 440	2,3	12 190 711	15,2	14 042 700
Сінгапур	270 000	56,2	421 700	21,5	512 400	29,9	665 500	19,1	796 500
Країни з перехідною економікою									
Білорусь	20	515,0	123	509,8	750	108,5	1 564	623,9	11 400
Болгарія	–	–	–	–	–	–	165 469	132,3	384 310
Росія	11 000	–	–	–	675 000	135,4	1 589 000	82,5	2 900 000
Румунія	15 800	1 141,2	196 106	95,2	382 783	96,2	751 060	–	–
Узбекистан	–	–	2 757	99,5	5 500	50,9	8 300	–	–

Таблиця 8

**Користувачі мереж широкополосного доступу:  
кількість абонентів на 100 осіб і зміни за роками (у %)**

Країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
Розвинені країни									
Німеччина	3,9	40,4	5,5	53,4	8,4	54,7	12,9	31,6	17,0
Данія	8,3	58,3	13,2	41,9	18,7	32,4	24,7	27,7	31,6
Канада	11,2	27,2	14,2	18,8	16,9	22,6	20,7	13,9	23,6
США	6,8	40,5	9,6	32,9	12,7	28,4	16,3	16,8	19,1
Швеція	8,0	10,2	8,8	55,5	13,7	55,6	21,4	21,1	25,9
Країни, що розвиваються									
Гонконг (КНР)	15,3	21,7	18,6	18,0	22,0	7,0	23,5	6,0	24,9

Продовження табл. 8

Китай	0,4	106,4	0,9	121,8	1,9	49,9	2,9	35,3	3,9
Індія	0,0	67,7	0,0	64,9	0,0	445,0	0,1	74,4	0,2
Республіка Корея	21,9	6,9	23,4	6,1	24,8	1,8	25,2	14,8	29,0
Сінгапур	6,5	55,8	10,1	21,2	12,3	24,8	15,3	18,9	18,2
Країни з перехідною економікою									
Білорусь	0,0	518,1	0,0	513,5	0,0	109,6	0,0	633,4	0,1
Болгарія	–	–	–	–	–	–	2,1	134,1	5,0
Росія	0,0	–	–	–	0,5	135,3	1,1	84,3	2,0
Румунія	0,1	1147,5	0,9	95,3	1,8	96,8	3,5	–	–
Узбекистан	–	–	0,0	92,9	0,0	50,3	0,0	–	–

Таблиця 9

**Ранжування 195 країн за поширення мереж широкополосного доступу:  
кількість абонентів на 100 осіб і зміни за роками (у %)**

Ранг і країна	2002	2002/03	2003	2003/04	2004	2004/05	2005	2005/06	2006
1. Бермудські острови	–	–	–	–	–	–	28,9	25,6	36,3
2. Голландія	6,6	84,9	12,2	61,9	19,8	27,3	25,2	26,1	31,7
3. Данія	8,3	58,3	13,2	41,9	18,7	32,4	24,7	27,7	31,6
4. Ісландія	8,4	66,5	13,9	36,4	19,0	41,6	26,9	8,7	29,2
5. Республіка Корея	21,9	6,9	23,4	6,1	24,8	1,8	25,2	14,8	29,0
6. Швейцарія	6,3	70,3	10,7	54,0	16,4	41,0	23,1	23,6	28,6
...									
57. Мексика	0,2	82,4	0,4	135,7	1,0	117,8	2,2	59,8	3,4
58. Бразилія	0,4	61,7	0,7	85,6	1,2	44,5	1,8	76,9	3,1
61. Росія	0,0	–	–	–	0,5	135,3	1,1	84,3	2,0
63. Венесуела	0,3	46,9	0,5	76,4	0,8	66,1	1,3	48,0	2,0
66. Перу	0,1	165,7	0,3	45,8	0,5	150,8	1,2	36,7	1,7
...									
79. Грузія	0,0	54,9	0,0	35,9	0,0	27,7	0,1	1035,2	0,6
83. Молдова	0,0	43,5	0,0	304,0	0,1	334,1	0,2	109,7	0,5
87. Єгипет	0,0	407,5	0,0	860,6	0,1	134,5	0,2	71,2	0,3
91. Індія	0,0	67,7	0,0	64,9	0,0	445,0	0,1	74,4	0,2
93. Білорусь	0,0	518,1	0,0	513,5	0,0	109,6	0,0	633,4	0,1

Сектор ІКТ є ринком динамічним, таким, що швидко змінюється, та при цьому має у перспективі в країнах, що розвиваються, значний потенціал для зростання. Як ключовий виробник технологій він сприяє загальному зростанню продуктивності виробництва та збільшенню обсягу ВВП, відіграє важливу роль у формуванні конкурентоспроможної інформаційної економіки в цих державах. Швидкі темпи зростання виробництва, торгівлі й інвестицій у секторі ІКТ останніми роками збереглися і, на думку експертів, мають тенденцію до зростання. При цьому в країнах, що розвиваються, і країнах із перехідною економікою ці показники вищі, ніж у розвинених, зокрема, у країнах ОЕСР.

Частка доданої вартості сектору ІКТ у сукупній доданій вартості всього виробничого сектора продовжує зростати в усьому світі. На послуги, пов'язані з ІКТ, у країнах ОЕСР припадає більше двох третин доданої вартості всього сектору ІКТ. При цьому найдинамічнішими секторами є комунікаційні послуги та послуги в галузі програмного забезпечення. Зростає зайнятість у секторі ІКТ, а також частка робочої сили, що припадає на цей сегмент економіки. Водночас тенденція до зростання цих показників зберігається.

Торговельні потоки, пов'язані з продукцією ІКТ, останніми роками зростали високими темпами, що зрівнялися з темпами зростання торгівлі продукцією обробної промисловості в цілому і перевищують середні темпи зростання торгівлі послугами на базі ІКТ. Протягом 2000-2005 рр. експорт послуг із підтримкою ІКТ мав темпи зростання, що перевищують темпи зростання сукупного експорту послуг. Так, у 2005 р. вартісний обсяг експорту послуг на базі ІКТ становив 1,1 трлн. дол. і склав близько 50% сукупного експорту послуг порівняно з 37% в 1995 році. При цьому, до 2004 р. провідними експортерами послуг на базі ІКТ виступали тільки розвинені країни, а з 2005 р. експорт таких послуг почала здійснювати Індія.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) у секторі ІКТ зростають швидкими темпами, особливо у сфері виробництва готової продукції ІКТ і послуг на їхній базі. Разом з тим, країни, що розвиваються, починають переходити в розряд пріоритетних держав призначення таких потоків ПІІ.

Найбільшими у світі гравцями у сфері експорту товарів і послуг на базі ІКТ є Китай та Індія. Швидкі темпи зростання сектору ІКТ відіграли вирішальну роль у розширенні економіки обох країн. У 2004 р. Китай витіснив США з позиції найбільшого виробника та експортера товарів на базі ІКТ. Водночас, Індія стала найбільшим у світі експортером послуг на базі ІКТ і послуг із підтримкою ІКТ, а також головним постачальником послуг із аутсортингу бізнес-процесів. Іноземні інвестиції та розміщення міжнародних замовлень на постачання відіграють важливу роль в економічному зростанні Китаю та Індії. Експерти вважають, що найближчим часом ці країни не тільки збережуть свої позиції найголовніших отримувачів ПІІ й міжнародних замовлень на постачання, а й самі збільшуватимуть ці замовлення,

які вони розміщують в інших країнах, що розвиваються. Зараз обидві країни переорієнтовуються із трудомістких товарів і послуг на ті, що містять знання. Тому варто очікувати, що вони створять великомасштабні внутрішні ринки й унаслідок цього зовнішня торгівля стане для них менш значимою, ніж для інших країн, що розвиваються. Ці дві держави акумулюватимуть значний обсяг знань, а також розроблятимуть нові технології й тим самим сприятимуть глобальним зрушенням у виробництві, торгівлі й зайнятості в секторі ІКТ.

Тенденція, що спостерігається в міжнародному розподілі виробництва товарів і послуг на базі ІКТ, на думку експертів, збереже свою спрямованість, адже країни, що розвиваються, мають більший потенціал для розміщення на своїх територіях таких виробництв, а вплив на зайнятість у секторі ІКТ у розвинених країнах у цілому незначний. Водночас, конкуренція посилюватиметься, і країнам, що прагнуть залучити ПІІ та контракти на аутсортинг бізнес-процесів, доведеться більше інвестувати в підвищення кваліфікації робочої сили в телекомунікаційну інфраструктуру, а також покращувати свій інвестиційний клімат.

Важливу роль у розвитку сектору ІКТ може відіграти державна інноваційна політика. Зокрема, у сфері телекомунікаційної інфраструктури та послуг державна інноваційна політика може сприяти створенню більш конкурентного ринку шляхом зниження цін і підвищення якості надаваних послуг. Уряди можуть також підвищити рівень технічної освіти та професійної підготовки з метою створення ланки висококваліфікованої робочої сили для індустрії інформаційних технологій і забезпечити стабільне регулятивне й загальне сприятливе середовище для залучення контрактів на аутсортинг бізнес-процесів і стимулювання створення центрів електронної підтримки.

На міжнародному рівні угода СОТ щодо технологій уже зробила внесок у спрощення процедур торгівлі товарами на базі ІКТ, із яких 93% наразі імпортується на безмитній основі. Переглядаючи цю угоду з метою узгодження товарного охоплення на основі міжнародних класифікацій і урахування динамічного характеру ринку ІКТ, необхідно повною мірою оцінити наслідки для країн, що розвиваються.

Нижче наведено статистичні дані, що характеризують виробничий сектор ІКТ і використання їх бізнесом для розглянутої вище групи країн.

*Примітка:* розшифровка індикаторів.

A1 – рік проведення аналізу; A2 – частка підприємств, що використовують комп'ютери; A3 – частка службовців, які використовують комп'ютери; A4 – частка підприємств, що використовують Інтернет; A5 – частка службовців, які використовують Інтернет; A6 – частка підприємств, у яких є власні веб-сайти; A7 – частка підприємств, що використовують Інтранет; A8 – частка підприємств, що працюють із он-лайнним розміщенням замовлень; A9 – частка підприємств, що розміщують



Таблиця 10

**Ключові індикатори використання ІКТ у бізнесі та секторі ІКТ**  
(індикатори А1-А14 розшифровані в примітці до таблиці)

Країна	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14
Розвинені країни														
Велика Британія	2006	96,0	51,0	93,0	42,0	81,0	34,0	19,0	62,0	37,0	33,0	16,0	83,0	2,0
Німеччина	2006	96,0	56,0	95,0	39,0	77,0	41,0	19,0	54,0	4,0	38,0	13,0	77,0	7,0
Данія	2006	98,0	68,0	98,0	61,0	85,0	35,0	35,0	59,0	4,0	17,0	17,0	84,0	10,0
Ісландія	2006	98,8	57,9	97,0	46,0	71,7	36,1	7,1	12,6	10,2	13,4	63,9	21,5	5,3
Швеція	2006	96,0	66,0	96,0	53,0	90,0	43,0	23,0	70,0	18,0	17,0	30,0	92,0	28,0
–														
Країни, що розвиваються														
Аргентина	2005	100,0	39,7	95,8	24,8	74,4	47,0	45,6	44,6	15,4	–	–	–	9,6
Гонконг (КНР)	2006	87,8	58,0	82,8	45,9	51,5	28,9	2,9	21,6	3,6	–	93,4	10,2	10,6
Китай	2005	–	–	47,4	–	23,7	–	12,4	9,6	13,6	6,0	–	–	–
Республіка Корея	2005	96,6	–	95,9	–	58,9	37,3	7,9	33,9	0,7	0,8	–	98,2	0,2
Сінгапур	2006	92,8	–	91,0	–	75,0	74,1	14,8	33,9	27,0	24,7	73,0	19,2	15,0
–														
Країни з перехідною економікою														
Азербайджан	2006	38,4	9,1	8,7	1,7	32,6	–	–	–	67,3	4,8	12,1	5,1	17,8
Болгарія	2006	89,6	21,2	74,8	14,5	43,8	35,0	4,7	8,4	26,4	10,9	26,5	6,0	19,1
Росія	2005	91,1	29,8	53,3	12,4	27,8	–	23,6	30,7	–	–	–	–	–
Румунія	2005	77,3	22,4	58,4	15,9	41,2	23,2	4,1	11,0	33,8	11,8	86,4	7,8	42,4

замовлення в Інтернеті; А10 – частка підприємств, що мають доступ до Інтернету через аналоговий модем; А11 – частка підприємств, що мають доступ до Інтернету через ISDN; А12 – частка підприємств, що мають доступ до Інтернету зі швидкістю до 2Мbps; А13 – частка підприємств, що мають доступ до Інтернету зі швидкістю понад 2Мbps; А14 – частка підприємств, що мають інші типи доступу до Інтернету.

Таблиця 11

## Використання Інтернету для підтримки бізнес-діяльності

Країна	Рік	Частка підприємств, що використовують Інтернет								
		Е-mail	Інформація про товари і послуги	Інформація про органи влади	Інша інформація	Інтернет-банкінг і фінансові послуги	Транзакції із владою	Надання послуг клієнтам	Отримання товарів в он-лайн	Інші види діяльності
Розвинені країни										
Велика Британія	2006	–	–	–	53,0	73,0	52,0	–	–	–
Німеччина	2006	–	–	–	67,0	77,0	49,0	–	–	–
Данія	2006	–	–	–	53,0	94,0	87,0	–	–	–
Італія	2006	–	–	–	66,0	81,0	84,0	–	–	–
Швеція	2006	–	–	–	72,0	92,0	80,0	–	–	–
Країни, що розвиваються										
Аргентина	2005	97,2	88,1	74,9	40,2	83,7	56,6	43,0	6,1	54,9
Гонконг (КНР)	2006	96,9	96,0	72,6	–	42,2	–	23,4	43,2	53,0
Китай	2005	80,4	65,0	46,1	38,9	–	37,4	35,2	11,0	–
Республіка Корея	2005	88,6	60,9	53,5	77,5	67,4	43,4	34,5	13,2	2,4
Сінгапур	2006	95,1	90,6	82,3	90,6	55,5	85,0	–	35,0	–
Країни з перехідною економікою										
Азербайджан	2006	–	–	25,8	–	25,5	26,4	–	–	–
Болгарія	2006	–	–	57,3	46,9	53,4	61,4	–	–	–
Росія	2005	91,6	54,7	42,5	–	14,9	–	4,5	5,2	–
Румунія	2005	93,9	–	64,9	65,3	51,7	10,2	8,7	3,6	–

Таблиця 12

Підприємства, що мають доступ через Інтранет, Екстранет або ЛВС  
(у % загальної кількості)

Країна	Рік	Інтранет	Екстранет	ЛВС
Розвинені країни				
Велика Британія	2006	34,0	10,0	–
Німеччина	2006	41,0	24,0	–

Продовження табл. 12

Данія	2006	35,0	22,0	–
Канада	2006	38,9	16,7	–
Швеція	2006	43,0	20,0	–
–				
Країни, що розвиваються				
Аргентина	2005	44,2	19,3	76,8
Гонконг (КНР)	2006	28,9	10,1	60,7
Китай	2005	–	–	16,3
Республіка Корея	2005	37,3	–	66,5
Сінгапур	2006	28,5	12,4	60,1
–				
Країни з перехідною економікою				
Азербайджан	2006	–	–	11,5
Білорусь	2005	–	–	41,1
Болгарія	2006	35,0	4,1	52,8
Росія	2005	–	–	52,4
Румунія	2005	23,2	19,1	45,1

Таблиця 13

**Експорт товарів ІКТ в 1995-2005 рр.  
Ранжування країн за обсягом експорту (млн. дол.)**

Країна	1996	2000	2005	Сукупний приріст за 1996-2005 рр., %	Сукупний приріст за 2000-2005 рр., %
1. Китай	18 584	46 996	235 167	32,6	38,0
2. США	123 802	182 262	154 917	2,5	-3,2
3. Японія	103 213	123 548	121 474	1,8	-0,3
4. Гонконг (КНР)	37 643	55 313	118 237	13,6	16,4
5. Сінгапур	67 742	77 345	106 576	5,2	6,6
...					
36. Індія	659	714	1 424	8,9	14,8
37. Естонія	161	996	1 403	27,2	7,1
39. Росія	794	799	1 157	4,3	7,7
40. Мальта	908	1 565	1 121	2,4	-6,4
42. Румунія	37	552	770	39,9	6,9
...					

Продовження табл. 13

44. Литва	192	199	661	14,7	27,2
<b>52. Україна</b>	<b>144</b>	<b>283</b>	<b>302</b>	<b>8,6</b>	<b>1,3</b>
56. Білорусь	–	138	199	–	7,6
58. Латвія	49	31	139	12,4	34,9
67. Казахстан	–	55	34	–	-8,9
81. Молдова	12	8	11	-1,8	6,9
89. Вірменія	–	6	5	–	-5,6
101. Азербайджан	3	5	2	-5,2	-15,8
105. Киргизстан	5	4	2	-11,7	-15,6
108. Грузія	1	1	1	7,9	5,8
...					

Таблиця 14

**Імпорт товарів ІКТ в 1995-2005 роках.  
Ранжування країн за обсягом експорту (млн. дол.)**

<b>Країна</b>	<b>1996</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>Сукупний приріст за 1996-2005 рр., %</b>	<b>Сукупний приріст за 2000-2005 рр., %</b>
1. США	150 475	237 943	256 770	9,1	6,9
2. Китай	16 850	50 597	183 025	6,7	3,8
3. Гонконг (КНР)	44 831	64 403	119 967	12,9	11,2
4. Німеччина	48 736	65 268	99 100	15,7	26,9
5. Сінгапур	50 429	59 769	80 415	5,8	1,1
...					
30. Польща	2 989	5 107	9 070	8,8	9,7
31. Фінляндія	4 214	6 293	9 063	–	–
32. Росія	2 979	1 883	8 859	7,2	0,1
33. Туреччина	2 567	6 035	8 240	5,7	5,8
36. Норвегія	3 206	3 642	5 381	27,9	30,6
...					
<b>51. Україна</b>	<b>418</b>	<b>416</b>	<b>1 739</b>	<b>4,6</b>	<b>-0,7</b>
55. Естонія	355	1 028	1 469	8,0	20,1
60. Литва	287	306	1 077	-1,8	19,4
63. Казахстан	–	348	900	17,2	33,1
71. Білорусь	–	249	555	8,4	9,8

Продовження табл. 14

72. Латвія	150	245	551	15,8	28,6
87. Азербайджан	52	124	242	17,9	26,8
94. Грузія	24	52	142	12,2	85,3
103. Молдова	29	43	98	17,5	23,8
109. Вірменія	–	59	72	15,1	12,8
114. Киргизстан	47	25	49	–	–
...					

Таблиця 15

Рейтинг 50 топ-експортерів ІКТ-послуг у 1996-2005 рр. (млн. дол.)

Рейтинг і країна	1996	2000	2005	Сукупний приріст за 1996-2005 рр., %	Сукупний приріст за 2004 2005 рр., %
1. США	84 793	127 234	184 691	9,0	7,7
2. Велика Британія	49 896	77 418	132 848	11,5	11,4
3. Німеччина	34 934	36 849	73 836	8,7	14,9
4. Японія	34 757	33 483	52 469	4,7	9,4
5. Ірландія	1 962	14 331	46 574	42,2	26,6
...					
22. Ізраїль	2 977	7 869	9 933	14,3	4,8
23. Бразилія	2 307	5 514	7 845	14,6	7,3
24. Росія	2 456	2 410	7 549	13,3	25,7
25. Австралія	3 873	5 385	6 471	5,9	3,7
26. Угорщина	1 839	1 486	6 026	14,1	32,3
...					
46. Чилі	913	986	1 628	6,6	10,5
47. Хорватія	394	543	1 414	15,3	21,1
48. Кувейт	94	91	1 412	35,2	79,2
49. Філіппіни	11 007	660	1 225	-21,6	13,2
<b>50. Україна</b>	<b>494</b>	<b>448</b>	<b>1 192</b>	<b>10,3</b>	<b>21,6</b>

Здатність використання інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і забезпечення умов для їхнього ефективного застосування населенням, бізнесом і урядом визначає електронну готовність країни.

Практика показала, що чим більше країна використовує он-лайнкові технології, тим більшою є ймовірність того, що її економіка ставатиме прозорішою й резуль-

тативнішою. Наведені нижче результати ранжування дають змогу урядам порівняти досягнення своїх технологічних ініціатив з ініціативами інших країн. Крім того, компанії, які планують інвестувати в он-лайн технології та операції, мають можливість обирати напрями найперспективніших інвестицій.

Ранжування електронної готовності національних економік (69 країн) здійснювалося за виваженою сукупністю 100 кількісних і якісних критеріїв, об'єднаних у шість різних категорій, за якими вимірюють ті чи інші компоненти соціального, політичного, економічного й технологічного розвитку країни. Головний принцип, закладений в основу ранжування, полягає в тому, що цифрові технології є основою бізнесу. Електронна готовність національних економік визначається не тільки кількістю комп'ютерів, ліній широкополосного зв'язку і мобільних телефонів у країні, а й тим, наскільки громадяни можуть уміло використовувати ці технології, яким є рівень прозорості систем бізнесу, як уряди заохочують використання цифрових технологій у країні.

Методика проведення ранжування та відповідні критерії викладено у звіті Economist Intelligence Unit за 2007 рік. У цілому всі показники об'єднані в шість категорій, кожна з яких має своє значення в узагальненому показнику ранжування, що оцінюється за десятибальною шкалою. Ці категорії включають:

1. Можливості з'єднання й технологічну інфраструктуру (Connectivity and technology infrastructure), вага 20%. Основні показники містять: поширення широкополосних мереж; доступність широкополосних мереж; поширення мобільного зв'язку; поширення Інтернету; поширення персональних комп'ютерів; поширення WiFi; ступінь безпеки Інтернету; електронну ідентифікацію ID.

2. Бізнес-середовище (Business environment), вага 15%. До основних показників входять: загальне політичне середовище; макроекономічне середовище; ринкові можливості; політика стосовно приватних підприємств; політика стосовно іноземних інвестицій; зовнішня торгівля й режими обміну; податковий режим; фінансування; ринок праці.

3. Соціальне та культурне середовище (Social and cultural environment), вага 15%. Основні показники: рівень освіти; рівень грамотності використання Інтернету; ступінь розвитку підприємництва; технічна кваліфікація робочої сили; показники інноваційності.

4. Юридичне середовище (Legal environment), вага 10%. Основні показники: ефективність традиційних правових регламентів; законодавство, що охоплює Інтернет; рівень цензури; легкість реєстрації нового бізнесу.

5. Урядова політика та бачення (Government policy and vision), вага 15%. До основних показників входять: витрати уряду на ІКТ, у вигляді частки валового внутрішнього продукту; стратегія цифрового розвитку; стратегія розвитку електронного уряду; розвиток он-лайн державних закупівель.

6. Адаптація користувачів і бізнесу (Consumer and business adoption), вага 25%. Основні показники: питомі (на душу населення) витрати на ІКТ; рівень розвитку електронної комерції; рівень он-лайнної торгівлі; готовність надання он-лайнних послуг громадянам і бізнесу.

У таблиці 16 наведено інтегральні дані ранжування електронної готовності у вигляді балів для основних регіонів світу (2006-2007 рр.).

Таблиця 16

**Інтегральні дані ранжирування електронної готовності регіонів (у балах)**

Регіон світу	Значення бала, 2006 р.	Значення бала, 2007 р.
Північна Америка	8,58	8,62
Західна Європа	7,99	8,07
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	6,10	5,77
Центральна та Східна Європа	5,35	5,07
Латинська Америка	5,21	4,91
Середній Схід і Африка	5,02	4,76

Основний висновок із наведених даних полягає в тому, що цифрова відмінність у глобальному світі, як і раніше, зберігається. Це також підтверджується цифрами з наведеної нижче таблиці 17, у якій подано інтегральні бали (за тією ж десятибальною шкалою) для трьох груп країн, кожна з яких містить по 20 обраних країн: перша група відповідає верхньому рівню електронної готовності, друга – середньому рівню і третя – нижньому. Оцінки наведено для двох років – 2006 і 2007.

Таблиця 17

**Інтегральні бали за десятибальною шкалою для трьох груп країн**

Рівень електронної готовності	2006 р.	2007 р.
Верхній	2,17	4,12
Середній	1,99	3,94
Нижній	1,74	3,54

У таблиці 18 наведено дані з ранжування 69 конкретних країн, що були об'єктами дослідження у 2007 р., а також аналогічні дані, отримані для цих же країн у 2006 році.

Таблиця 18

**Ранжування 69 досліджуваних країн у 2006-2007 роках**

Ранжування електронної готовності в 69 країнах				
Ранг 2007	Ранг 2006	Країна	Бал у 2007 р.	Бал у 2006 р.
1	1	Данія	8,88	9,00
2	2	США	8,85	8,88

Продовження табл. 17

2	4	Швеція	8,85	8,74
4	10	Гонконг (КНР)	8,72	8,36
5	3	Швейцарія	8,61	8,81
6	13	Сінгапур	8,60	8,24
7	5	Велика Британія	8,59	8,64
8	6	Нідерланди	8,50	8,60
9	8	Австралія	8,46	8,50
10	7	Фінляндія	8,43	8,55
11	14	Австрія	8,39	8,19
12	11	Норвегія	8,35	8,35
13	9	Канада	8,30	8,37
15	20	Бермудські острови	8,15	7,81
16	18	Південна Корея	8,08	7,90
17	23	Тайвань (КНР)	8,05	7,51
18	21	Японія	8,01	7,77
19	12	Німеччина	8,00	8,34
20	17	Бельгія	7,90	7,99
21	16	Ірландія	7,86	8,09
22	19	Франція	7,77	7,86
23	22	Ізраїль	7,58	7,59
24	-	Мальта	7,56	-
25	25	Італія	7,45	7,14
26	24	Іспанія	7,29	7,34
27	26	Португалія	7,14	7,07
28	27	Естонія	6,84	6,71
29	28	Словенія	6,66	6,43
30	31	Чилі	6,47	6,19
31	32	Чехія	6,32	6,14
32	29	Греція	6,31	6,42
33	30	Об'єднані Арабські Емірати	6,22	6,32
34	32	Угорщина	6,16	6,14
35	35	Південна Африка	6,10	5,74
36	37	Малайзія	5,97	5,60



Продовження табл. 17

37	39	Латвія	5,88	5,30
38	39	Мексика	5,86	5,30
39	36	Словаччина	5,84	5,65
40	34	Польща	5,80	5,76
41	38	Литва	5,78	5,45
42	45	Туреччина	5,61	4,77
43	41	Бразилія	5,45	5,29
44	42	Аргентина	5,40	5,27
45	49	Румунія	5,32	4,44
46	43	Ямайка	5,05	4,67
46	46	Саудівська Аравія	5,05	5,03
48	44	Болгарія	5,01	4,86
49	47	Таїланд	4,91	4,63
50	48	Венесуела	4,89	4,47
51	49	Перу	4,83	4,44
52	54	Йорданія	4,77	4,22
53	51	Колумбія	4,69	4,25
54	53	Індія	4,66	4,04
54	56	Філіппіни	4,66	4,41
56	57	Китай	4,43	4,02
57	52	Росія	4,27	4,14
58	55	Єгипет	4,26	4,30
59	58	Еквадор	4,12	3,88
60	61	Україна	4,02	3,62
61	59	Шрі-Ланка	3,93	3,75
62	60	Нігерія	3,92	3,69
63	67	Пакистан	3,79	3,03
64	64	Казахстан	3,78	3,22
65	66	В'єтнам	3,73	3,12
66	63	Алжир	3,63	3,32
67	62	Індонезія	3,39	3,39
68	68	Азербайджан	3,26	2,92
69	65	Іран	3,08	3,15

У таблиці 19 наведено показники електронної готовності національних економік країн за окремими категоріями ранжування.

Таблиця 19

**Електронна готовність національних економік країн  
за окремими категоріями показника ранжування, 2007 рік**

Ранжування електронної готовності 69 країн за окремими категоріями 2007 р.							
	Загальний бал	Можливість з'єднання	Бізнес-середовище	Соціальне і культурне середовище	Юридичне середовище	Урядова політика й бачення	Адаптація користувачів і бізнесу
<b>Важливість категорії</b>		<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>15%</b>	<b>25%</b>
<b>Країна</b>	<b>Значення балів за категоріями</b>						
Данія	8,88	8,40	8,65	8,60	8,50	9,85	9,15
США	8,85	8,10	8,59	8,80	9,00	9,00	9,50
Швеція	8,85	8,60	8,40	8,20	8,50	9,70	9,35
Гонконг (КНР)	8,72	8,50	8,62	6,80	9,70	9,10	9,50
Швейцарія	8,61	9,60	8,53	7,60	8,25	9,00	8,40
Сінгапур	8,60	8,10	8,67	7,00	8,55	9,40	9,45
Велика Британія	8,59	8,30	8,65	7,80	8,50	8,65	9,25
Нідерланди	8,50	8,30	8,58	7,60	8,50	9,35	8,65
Австралія	8,46	8,10	8,39	8,60	9,40	8,70	8,20
Фінляндія	8,43	7,80	8,65	7,80	8,25	9,00	8,90
Австрія	8,39	7,90	8,09	7,40	8,50	9,05	9,10
Норвегія	8,35	7,30	8,04	8,20	8,25	9,35	8,90
Канада	8,30	7,90	8,69	7,40	8,95	8,40	8,60
Нова Зеландія	8,19	7,30	8,22	8,20	8,85	8,35	8,50
Бермудські о-ви	8,15	7,80	8,41	6,40	9,15	8,35	8,80
Південна Корея	8,08	7,10	7,47	8,20	7,80	8,75	8,85
Тайвань (КНР)	8,05	8,00	7,96	8,00	7,80	8,15	8,20
Японія	8,01	7,50	7,16	8,00	8,00	9,05	8,30
Німеччина	8,00	7,10	8,25	8,20	8,25	7,85	8,45
Бельгія	7,90	8,00	8,10	6,80	8,25	8,35	7,95
Ірландія	7,86	6,80	8,59	7,80	8,50	7,50	8,25
Франція	7,77	6,90	7,97	7,40	8,25	8,15	8,15

Продовження табл. 19

Ізраїль	7,58	8,00	7,61	7,20	7,00	7,05	8,00
Мальта	7,56	6,65	7,76	6,60	8,00	8,25	8,15
Італія	7,45	6,90	6,85	7,40	8,50	7,90	7,60
Іспанія	7,29	6,70	7,84	7,00	8,00	7,25	7,35
Португалія	7,14	7,00	7,33	6,60	8,00	6,75	7,35
Естонія	6,84	6,00	7,78	6,00	7,35	6,25	7,60
Словенія	6,66	6,40	7,21	6,60	6,50	5,75	7,20
Чилі	6,47	4,60	7,99	6,20	8,00	6,80	6,40
Чехія	6,32	5,45	7,44	6,00	7,05	5,55	6,70
Греція	6,31	4,70	6,68	6,60	7,95	6,90	6,20
Об'єднані Арабські Емірати	6,22	5,20	7,54	6,00	5,55	6,45	6,50
Угорщина	6,16	5,20	7,11	6,00	6,80	4,85	7,00
Південна Африка	6,10	4,30	6,84	5,00	6,60	7,05	7,00
Малайзія	5,97	5,30	7,38	4,60	5,55	6,45	6,35
Латвія	5,88	5,95	7,06	5,60	6,45	4,55	5,85
Мексика	5,86	3,55	7,06	5,20	7,40	6,80	6,20
Словаччина	5,84	4,50	7,48	6,00	6,50	4,55	6,35
Польща	5,80	5,10	7,18	5,60	7,05	4,70	5,80
Литва	5,78	4,80	6,93	5,60	6,50	4,70	6,35
Туреччина	5,61	4,00	6,66	6,00	5,10	5,75	6,15
Бразилія	5,45	3,10	6,88	5,60	7,40	6,10	5,20
Аргентина	5,40	4,00	6,21	5,60	7,15	5,40	5,20
Румунія	5,32	4,20	6,73	5,00	6,45	5,60	4,95
Ямайка	5,05	3,70	6,17	5,20	7,40	5,10	4,40
Йорданія	4,77	3,40	6,27	5,40	5,10	5,25	4,15
Колумбія	4,69	3,60	6,27	4,40	6,30	5,40	3,70
Індія	4,66	2,90	6,25	5,20	5,50	4,60	4,50
Філіппіни	4,66	2,70	6,43	4,40	4,65	5,05	5,10
Китай	4,43	3,50	6,37	4,80	3,60	3,70	4,55
Росія	4,27	3,90	6,08	4,80	4,45	2,85	3,95
Єгипет	4,26	2,75	6,04	5,00	4,00	5,10	3,55
Еквадор	4,12	2,85	5,04	4,20	6,05	4,25	3,70
<b>Україна</b>	<b>4,02</b>	<b>2,95</b>	<b>5,27</b>	<b>4,60</b>	<b>4,45</b>	<b>2,85</b>	<b>4,30</b>
Шрі-Ланка	3,93	1,80	5,90	4,40	5,40	3,75	3,70

Продовження табл. 19

Нігерія	3,92	2,00	5,08	4,40	5,15	4,40	3,70
Пакистан	3,79	2,90	5,34	3,00	4,65	3,90	3,65
Казахстан	3,78	2,40	5,93	4,20	3,40	2,85	4,05
В'єтнам	3,73	2,25	5,98	3,60	4,05	4,25	3,20
Алжир	3,63	3,20	5,17	4,00	3,30	3,20	3,20
Індонезія	3,39	2,10	6,33	3,20	2,80	3,40	3,00
Азербайджан	3,26	2,70	5,39	3,00	2,60	2,85	3,10
Іран	3,08	2,80	4,17	4,60	2,10	2,50	2,50

У таблиці 20 наведено кількісні дані за основними показниками ІКТ – оснащеності ряду країн світу, підготовлені у 2008 р. Департаментом економічного і соціального розвитку ООН (UN Global E-Government Survey 2008. From E-government to Connected Governance – United Nations, Department of Economic and Social Affairs Division for Public Administration and Development Management, New York, 2008).

Таблиця 20

**ІКТ-оснащеність обраних країн світу, питомі показники,  
вимірювані кількістю на 100 користувачів, 2008 рік**

Країна	Інтернет	Персональні комп'ютери	Мобільні абоненти	Фіксовані абоненти	Абоненти широкополосного зв'язку
Австралія	75,12	76,61	97,02	48,81	19,15
Австрія	51,19	61,12	112,80	43,44	17,40
Азербайджан	9,79	2,31	39,23	14,03	0,03
Алжир	7,38	1,06	62,95	8,52	0,59
Андорра	32,65	0,00	96,14	52,78	15,40
Аргентина	20,91	9,07	80,52	24,17	4,01
Бельгія	45,66	37,62	92,55	45,21	19,13
Болгарія	24,38	6,34	107,59	32,28	5,01
Боснія і Герцеговина	24,28	5,43	48,25	25,28	1,02
Бразилія	22,55	16,09	52,90	20,54	3,14
Бутан	3,09	1,60	4,67	4,04	0,00
Велика Британія	56,03	76,52	116,39	56,15	21,71
Угорщина	34,75	14,90	98,95	33,27	9,70
Венесуела	15,21	9,25	69,04	15,49	1,97
В'єтнам	17,21	1,39	18,17	18,81	0,61

Продовження табл. 20

Німеччина	46,67	60,47	101,92	65,53	17,03
Греція	18,38	9,17	99,62	55,52	4,38
Данія	58,23	69,46	107,25	56,89	31,73
Єгипет	7,95	3,78	23,86	14,33	0,27
Ізраїль	27,74	73,40	122,74	43,88	20,75
Індія	5,44	1,54	14,83	3,64	0,21
Індонезія	7,18	1,47	28,30	6,57	0,05
Йорданія	13,65	6,22	74,40	10,52	0,83
Іран	25,54	10,53	19,38	31,19	0,66
Ірландія	34,13	52,99	111,40	49,81	12,29
Ісландія	65,30	48,30	110,58	65,21	29,53
Іспанія	42,83	28,11	106,39	42,38	15,34
Італія	49,63	36,99	123,08	43,12	14,86
Казахстан	8,42	0,00	52,86	19,77	0,21
Канада	67,89	87,31	52,51	64,12	23,57
Китай	10,35	4,22	34,83	27,79	3,85
Колумбія	14,49	4,15	64,31	17,00	1,36
Латвія	46,65	24,53	95,13	28,64	4,78
Литва	31,69	17,98	138,06	23,19	10,79
Ліхтенштейн	63,22	0,00	79,03	57,50	24,76
Люксембург	72,01	62,37	151,61	52,40	19,80
Македонія	13,15	22,17	69,56	24,10	1,79
Малайзія	43,77	21,54	75,45	16,83	3,48
Мальта	31,73	16,61	85,96	50,16	10,44
Мексика	16,90	13,08	52,63	18,33	3,44
Монако	56,34	22,69	48,76	96,41	26,59
Нігерія	5,95	0,91	24,05	1,26	0,00
Нідерланди	88,87	85,55	97,15	46,63	31,72
Нова Зеландія	78,77	51,55	87,61	42,91	14,18
Норвегія	87,76	59,41	108,57	44,27	27,54
ОАЕ	36,69	23,35	118,51	28,12	5,17
Пакистан	7,64	0,52	21,98	3,34	0,04
Перу	21,49	10,01	29,95	8,22	1,71
Польща	28,57	23,99	95,45	29,81	6,86

Продовження табл. 20

Португалія	30,47	13,40	115,95	40,12	13,85
Молдова	17,35	8,28	32,38	24,27	0,52
Росія	18,02	12,13	83,62	27,94	2,03
Румунія	32,36	12,96	80,45	19,44	8,18
Сан-Марино	56,30	90,33	63,52	77,22	4,52
Саудівська Аравія	18,66	12,82	78,05	15,68	0,87
Сербія	13,34	16,19	63,29	25,91	1,16
Сінгапур	39,21	68,02	109,34	42,32	18,19
Словаччина	41,76	35,72	90,60	21,62	5,87
Словенія	63,62	41,08	92,56	42,60	13,41
США	69,10	76,22	77,40	57,15	19,31
Таїланд	13,07	6,86	63,02	10,92	0,16
Туреччина	16,56	5,56	71,00	25,39	3,74
<b>Україна</b>	<b>12,06</b>	<b>4,61</b>	<b>106,72</b>	<b>26,84</b>	<b>0,00</b>
Філіппіни	5,48	5,37	50,75	4,30	0,15
Фінляндія	55,60	50,01	107,76	36,49	27,14
Франція	49,57	57,86	85,08	55,82	20,91
Хорватія	13,34	16,19	63,29	25,91	1,16
Чехія	34,69	27,40	119,01	31,48	10,64
Чилі	25,24	14,75	75,62	20,20	5,94
Швейцарія	60,02	86,18	102,12	69,38	29,46
Швеція	76,97	83,49	105,92	59,52	25,87
Шрі-Ланка	2,05	3,54	25,88	9,01	0,14
Еквадор	11,54	6,55	63,23	13,07	0,20
Естонія	57,36	48,91	125,19	40,90	17,22
Південна Африка	10,75	8,36	83,33	9,97	0,35
Південна Корея	71,11	53,18	83,77	55,99	29,27
Ямайка	46,48	6,75	105,78	12,03	1,70
Японія	68,27	67,45	79,32	43,02	20,09

*Примітка:* назви країн у таблиці впорядковано за алфавітом

Електронна готовність визначає той фундамент, на основі якого ІКТ поширюються та використовуються в усіх сферах життя сучасного суспільства. Як показує аналіз, чим вищі показники електронної готовності країни, тим вищою стає ефективність їхнього використання в економіці, державному управлінні, соціальній сфері та у багатьох інших галузях.

Формування й розвиток інформаційного суспільства припускає створення електронної держави, тобто способу здійснення інформаційних аспектів державної діяльності, заснованому на використанні ІКТ, підтримки за допомогою ІКТ діяльності як виконавчої влади («електронного уряду»), так і законодавчої («електронного парламенту»).

Останніми роками багато країн розпочали впровадження і використання досягнень інформаційно-комунікаційних технологій для підтримки своїх численних функцій і модернізації діяльності існуючих інститутів влади з метою:

- підвищення якості й доступності державних послуг, надаваних громадянам і організаціям; спрощення процедури та скорочення строків їх надання; зниження адміністративних витрат з боку громадян і організацій, пов'язаних з їхнім одержанням; упровадження єдиних стандартів обслуговування громадян;

- збільшення відкритості інформації про діяльність органів державної влади; розширення можливості доступу до неї та особистої участі громадян, організацій та інститутів громадянського суспільства в процедурах формування та експертизи рішень, прийнятих на всіх рівнях державного управління;

- підвищення якості адміністративно-управлінських процесів; удосконалення системи інформаційно-аналітичного забезпечення прийнятих рішень на всіх рівнях державного управління; забезпечення оперативності й повноти контролю за результативністю діяльності органів державної влади; забезпечення необхідного рівня інформаційної безпеки.

На формування електронної держави впливають такі фактори:

- потенціал, або здатність державного сектору до розгортання інфраструктури ІКТ, що дає змогу поліпшити якість послуг населенню й бізнесу, тобто готовність країни до створення електронних інститутів влади;

- готовність, що означає наявність дій з боку інститутів влади, спрямованих на забезпечення інформацією та знаннями для підвищення озброєності (або ступеня задоволеності) населення.

В огляді UN Global E-Government Survey 2008 наведено індекси готовності електронного уряду в країнах світу, що відображають характеристики доступу до нього, головним чином технологічну інфраструктуру та освітній рівень, завдяки чому можна визначати рівень використання ІКТ для національного, економічного, соціального і культурного розвитку. Індекс дає змогу порівнювати стан і аналізувати тенденції, що існують у межах країн, регіонів та між ними. Він особливо цікавий для глав урядів, політиків, фахівців, а також представників громадянського суспільства та приватного сектору, оскільки дає можливість проводити глибокий аналіз стану і позицій країни у світовому співтоваристві в галузі використання громадянами електронного уряду.

Таблиця 21

**Ранжування індексу готовності електронного уряду  
за 25 провідними країнами світу у 2008 і 2003-2005 роках**

Країна	Індекс готовності на 2008 р.	Індекс готовності на 2005 р.	Індекс готовності на 2004 р.	Ранг 2008 р.	Ранг 2005 р.	Ранг 2004 р.	Ранг 2003 р.
Швеція	0,9157	0,8983	0,8741	1	3	4	2
Данія	0,9134	0,9058	0,9047	2	2	2	4
Норвегія	0,8921	0,8228	0,8178	3	10	10	7
США	0,8644	0,9062	0,9132	4	1	1	1
Голландія	0,8631	0,8021	0,8026	5	12	11	11
Республіка Корея	0,8317	0,8727	0,8575	6	5	5	13
Канада	0,8172	0,8425	0,8369	7	8	7	6
Австралія	0,8108	0,8679	0,8377	8	6	6	3
Франція	0,8038	0,6925	0,6687	9	23	24	19
Велика Британія	0,7872	0,8777	0,8852	10	4	3	5
Японія	0,7703	0,7801	0,7260	11	14	18	18
Швейцарія	0,7626	0,7548	0,7538	12	17	15	8
Естонія	0,7600	0,7347	0,7029	13	19	20	16
Фінляндія	0,7488	0,8231	0,8239	15	9	9	10
Австрія	0,7428	0,7602	0,7487	16	16	17	21
Ізраїль	0,7393	0,6903	0,6805	17	24	23	24
Нова Зеландія	0,7392	0,7987	0,7811	18	13	13	14
Ірландія	0,7296	0,7251	0,7058	19	20	19	17
Ісландія	0,7176	0,7794	0,7699	21	15	14	15
Німеччина	0,7136	0,8050	0,7873	22	11	12	9
Сінгапур	0,7009	0,8503	0,8340	23	7	8	12
Бельгія	0,6779	0,7381	0,7525	24	18	16	23
Італія	0,6680	0,9794	0,6598	27	25	26	17
Мальта	0,6582	0,7012	0,6877	29	21	21	27
Чилі	0,5819	0,6963	0,6835	40	22	22	22
...							
Росія	0,5120	0,5329	0,5017	60	50	52	58
...							

*Примітка:* таблицю впорядковано за зниженням індексу 2008 року



Парламенти багатьох країн почали також упроваджувати та використовувати досягнення інформаційно-комунікаційних технологій для підтримки своїх численних функцій і модернізації діяльності існуючих інститутів влади. Співробітництво на міжпарламентському й міжнародному рівнях значно полегшує цей процес і допомагає парламентам упроваджувати ІКТ у сферу законодавчої влади. Однак, донедавна були відсутні оцінки глобальної перспективи та поточні характеристики використання парламентами цих технологій.

У зв'язку з цим, слід відзначити Звіт The World e-Parliament Report 2008, що став першою спробою аналізу статистичної інформації про використання ІКТ у діяльності парламентів 188 країн світу (на основі їх анкетування) з метою сприяння законодавчим органам в оцінюванні потенційних вигод від застосування ІКТ у своїй діяльності, визначення ключових цілей і пріоритетів для використання цього критично важливого ресурсу.

Звіт містить значну кількість прикладів найкращої практики, що цікавить парламенти не тільки тих, що розвиваються, а й розвинених країн.

У таблицях 22 і 23 наведено деякі статистичні дані з інфраструктури та послуг у сфері ІКТ у парламентах країн світу.

Таблиця 22

**Доступність загальних ІКТ-послуг у межах діяльності парламентів  
або аналогічних законодавчих органів влади**

Вид загальних ІКТ-послуг	Доступність послуги, %	Використання послуги членами й персоналом парламенту, %
Підтримка персональних комп'ютерів	95	54/46
Управління мережевими даними	89	59/41
Розроблення веб-сайтів	88	60/40
Системне адміністрування	88	66/33
Комп'ютерна служба допомоги (Help Desk)	87	69/31
Розроблення та супровід додатків	87	32/68
Системне програмування	74	38/62
Мовні (голосові) комунікації	56	47/53

Інформаційно-телекомунікаційні технології в усьому світі визнано ключовими технологіями ХХІ століття, які на найближчі десятиліття будуть основним двигуном науково-технічного прогресу та економічного зростання, важливим фактором соціальної стабільності в суспільстві. Збереження високого наукового потенціалу в галузі перспективних інформаційних технологій життєво важливе для забезпечення реальної технологічної незалежності та інформаційної безпеки кожної країни,

## Системи та послуги, доступні членам і персоналу парламентів, %

Вид систем і послуг	Доступність систем і послуг	
	Членам парламенту	Персоналу парламенту
Парламентська поштова скринька	77	79
Персональна поштова скринька	65	63
ПК в індивідуальному користуванні	64	85
Принтер загального користування	2	79
Персональний доступ до Інтернету	62	66
Персональний ноутбук	58	49
Факс загального користування	58	84
Персональний принтер	54	54
Персональний доступ до Інтранету	54	61
Дистанційний доступ до даних	51	45
Стільникові телефони	50	42
Загальний доступ до Інтернету	45	48
Загальний доступ до Інтранету	37	40
Персональний факс	37	20
ПК загального користування	35	38
Персональний веб-сайт	20	–
Персональний цифровий помічник	17	13
Ноутбук загального користування	14	38

а значить – майбутнього розвитку її економіки, повноправної участі у світовому співтоваристві.

Темпи росту ринку ІКТ, незважаючи на всі складності в розвитку світової економіки, становлять близько 9,5% у середньому за рік, а світовий випуск продукції та послуг ІКТ склав за підсумками 2008 р. 3,8 трлн. дол., що еквівалентно 6,4% світового ВВП. При цьому приріст ринку програмного забезпечення становить 14%. Тільки ринок офшорного програмування, найбільш відкритий щодо можливостей входження в нього, перевищив у 2005 р. 100 млрд. дол., із яких понад 40% припадає на США.

У зв'язку з цим, нині виникла додаткова потреба у фахівцях з ІКТ у світі – понад 500 тисяч осіб.

Зростаюча макроекономічна роль ІКТ, їх розвиток і впровадження докорінно

впливають на стан економіки всіх країн світу, рівень їх промислового та соціального розвитку, а отже, на світові економічні та політичні відносини. У 2010 р. частка зайнятих у секторі ІКТ у розвинених країнах повинна перевищити 50%.

Особливостями розвитку цього сектору технологій є:

- ІКТ-технології входять до першої десятки пріоритетів усіх розвинених країн;
- практично в усіх розвинених і в більшості країн, що розвиваються, прийняті національні програми створення та розвитку ІКТ, що посідають пріоритетне місце у державній політиці та законодавчій підтримці;
- недостатність розвитку ІКТ є істотним стримуючим фактором прогресу в усіх без винятку сферах;
- заходи, вживані різними країнами в галузі розвитку й упровадження ІКТ, значною мірою аналогічні, так само аналогічні й найпріоритетніші питання в межах усього спектру ІКТ;
- провідне місце в цьому секторі займають країни, що володіють високорозвиненим інтелектуальним потенціалом;
- жодна з країн світу не може розвивати ІКТ окремо від світового співтовариства;
- розвинені країни (Німеччина, США, Японія, Канада та ін.) відчують потребу у висококваліфікованих фахівцях (насамперед, програмістах із фундаментальною математичною освітою), вони орієнтуються на залучення таких фахівців з Індії, Росії, України та інших країн;
- формування ІКТ як самостійної галузі вимагає концентрації професійних знань, відповідної технологічної бази для їхнього випереджувального розвитку та спеціальної освітньої політики;
- ринок ІКТ – один із найбільших і динамічних;
- у геополітичному плані відбувається процес інформаційної глобалізації суспільства на основі розвитку інформаційно-телекомунікаційних мереж і створення єдиного світового інформаційного простору. Ступінь включення країни до цього простору визначає на сьогодні не тільки її становище у світовому співтоваристві, а й можливості для подальшого економічного, інтелектуального та науково-технічного розвитку.

Розвиток і широке застосування ІКТ останнім часом стали глобальною тенденцією світового прогресу. У сучасному світі, що динамічно розвивається, доводиться виконувати роль локомотива всієї економіки, сприяти залученню до країни інвестицій, створенню нових робочих місць, упровадженню прогресивних технологій у виробництво та управління, тобто зрештою – стабільному економічному зростанню й підвищенню рівня життя.

У розвинених країнах існує тісна кореляція між ІКТ і економічним зростанням. У країнах, що розвиваються, вплив ІКТ незначний, тому що вони починають забез-

печують зростання ВВП на душу населення лише після досягнення вищого порога у своєму розвитку. При цьому, розгортання й використання ІКТ починає впливати на економічне зростання тільки після деякого періоду адаптації.

У зв'язку з цим можна виділити такі ключові напрями впливу ІКТ на соціально-економічний розвиток суспільства:

1. Високі темпи зростання сектору ІКТ.

Цей фактор є основним і обумовлює виникнення всіх інших, наведених нижче.

2. Вплив ІКТ на ефективність ринків і внутрішньофірмове управління.

Широкий доступ громадян, які займаються бізнесом або споживчими покупками, до інформації про ціни та якість товарів на ринку через інтернет-технології допоможе їм приймати раціональні комерційні рішення й здійснювати ефективний споживчий вибір.

3. Підвищення якості та зростання доступності освіти.

Підвищення ступеня доступності різних інформаційних баз даних і впровадження дистанційних методів навчання дають можливість вирівнювати можливості одержання якісної освіти для різних верств населення і підвищують загальний рівень його грамотності.

4. Вплив ІКТ на соціальні інститути, що забезпечують підвищення ефективності державного управління та прискорений розвиток організацій цивільного суспільства.

ІКТ-галузь, від якої багато в чому залежить конкурентоспроможність країн у сучасному світі, є багатокомпонентною, різномірною системою, що динамічно розвивається, стан якої обумовлений рівнем розвитку її основних сегментів:

- матеріального (товари й устаткування),
- нематеріального (програмне забезпечення та інші об'єкти інтелектуальної власності, послуги).

До послуг відносяться такі розділи: консультування (у галузі ІКТ, бізнесу, інформаційної безпеки), інтеграція ІКТ (розроблення, мережева інтеграція, впровадження); навчання і тренінги; експлуатація (обслуговування технічних засобів, ПЗ, ІКТ-аутсорсинг). Окремо прийнято виділяти сектори телекомунікацій та Інтернету, які також містять у собі як освіту, так і ПЗ та послуги.

Розвиток ІКТ-галузі характеризують такі основні тенденції:

- бурхливе зростання мобільного зв'язку;
- розвиток технологій широкополосного доступу;
- розвиток комерційного телебачення;
- конвергенція основних підгалузей – телефонного зв'язку, Інтернету, телемовлення зі зміною бізнес-моделей надання послуг;
- розвиток електронного бізнесу, що охоплює поряд із електронною комерцією й так звані електронні ринки.

Найбільше зростання продуктивності у світі за останні п'ять років відзначалось у країнах, що виробляють продукцію ІКТ (США, Фінляндія, Ірландія, Швеція, Корея). За рахунок виробництва ІКТ тут забезпечується понад 50% усього приросту продуктивності.

Спеціалізація цих країн на випуску продукції ІКТ складалася протягом усього періоду інформатизації, починаючи з 80-х рр. минулого століття. Ними накопичено значну національну базу науково-технічних знань, вирощено кластери виробників, сформовано загально визнані у світі бренди виробників продукції ІКТ. Іншим країнам досить складно використовувати успішний досвід лідерів через високі вхідні бар'єри в галузь виробництва ІКТ. Винятками є Китай та Індія, які активно завоюють конкурентні позиції на світовому ринку.

У 2003-2008 рр. хвиля винесення складальних виробництв у держави Східної Європи вплинула на зміну структури торгівлі в країнах ОЕСР. Зокрема, цілий ряд східноєвропейських держав (Угорщина, Словаччина та ін.) на сьогодні має профіцит у зовнішній торгівлі ІКТ, в основі якого – експортна спеціалізація цих країн усередині ОЕСР на складанні комп'ютерного і телекомунікаційного устаткування. Примітним є також досвід зовнішньоторговельної спеціалізації Ірландії та Індії у сфері інформаційних послуг й інтеграції. Ці країни стали визнаними лідерами в офшорному програмуванні та заробляють на експорті послуг значні кошти (2008 р.): Ірландія – 20 млрд. дол., Індія – 25 млрд. доларів.

Тенденція до відносного зниження вартості комп'ютерного устаткування робить його більш доступним як для корпоративних клієнтів, так і для приватних осіб. Аналогічна ситуація – у галузі мережевого устаткування, копіювальної техніки й телекомунікаційного устаткування. Аналіз показує, що в країнах, де забезпеченість потенційних споживачів устаткуванням і мережами зростає, створюються сприятливі умови для розвитку інформаційних технологій, а також ємні ринки відповідного устаткування (включаючи комплектуючі та мережі). Новий вид інформаційних технологій, що швидко розвивається, – технології бездротового зв'язку. Можливість їх широкого застосування в багатьох споживчих сегментах дає змогу прогнозувати динамічний розвиток цього сектору на найближчі 3-5 років.

Згідно з прогнозом, зробленим у нещодавній доповіді ОЕСР про перспективи індустрії ІКТ, на економіку очікує негативне зростання у зв'язку з реструктуризацією сфери фінансових послуг і спадом у реальному секторі. Однак продукцію галузей, пов'язаних з Інтернетом і комунікаціями, а також їхню інфраструктуру, послуги у сфері ІКТ та індустрію програмних засобів, навпаки, – позитивне зростання. Цієї галузі економічний спад торкнеться найменше. У доповіді дається рекомендація, незважаючи на економічну кризу, продовжувати інноваційну діяльність і НДДКР у галузі й нарощувати інвестиції в зайняті в ній людські ресурси.

Інформаційна безпека ІКТ. Останнім часом чимало уваги у сфері ІКТ приді-

ляється питанням інформаційної безпеки (ІТ-безпека). Під нею розуміється захист конфіденційності, цілісності й доступності інформації.

Так, наприкінці 2009 р. Конгрес США додатково виділив 30 млн. дол. на припинення цифрового піратства (20 млн. дол. – на боротьбу з кіберзлочинністю на державному й місцевому рівнях, 8 млн. дол. – для найму нових агентів ФБР зі знаходження кіберзлочинців за ІР-адресами, 2 млн. дол. одержить Міністерство юстиції на судове переслідування хакерів). І це закономірно, адже щорічно індустрія інтелектуальної власності в США втрачає від піратства 25,6 млрд. дол., американська економіка (прямо або опосередковано) – 375 тисяч робочих місць, американські робітники – понад 16 млрд. дол. заощаджень.

Результати опитування, проведеного компанією «PricewaterhouseCoopers» (Pw), «CIO Magazine» і «CSO Magazine» в 2009 р., показують, що більшість компаній не планують скорочення витрат на інформаційну безпеку, а деякі навіть мають намір їх збільшити.

Міжнародне щорічне опитування в галузі інформаційної безпеки проводилось он-лайн. Pw проводить таке дослідження 11-й рік поспіль, останні 7 років – разом із журналами CIO і CSO. В опитуванні взяли участь 7200 осіб (виконавчих директорів, фінансових директорів, директорів ІТ, керівників підрозділів інформаційної безпеки) із понад 130 країн. Їм поставили понад 40 запитань. Північну Америку представляли 31% респондентів, 27% – Азію, 26% – Європу, 14% – Південну Америку, 2% – Близький і Далекий Схід.

Незважаючи на економічну кризу останніх десятиліть, 38% топ-менеджерів планують збільшити витрати на інформаційну безпеку, а 25% прогнозують зберегти їх на нинішньому рівні (рис. 1).

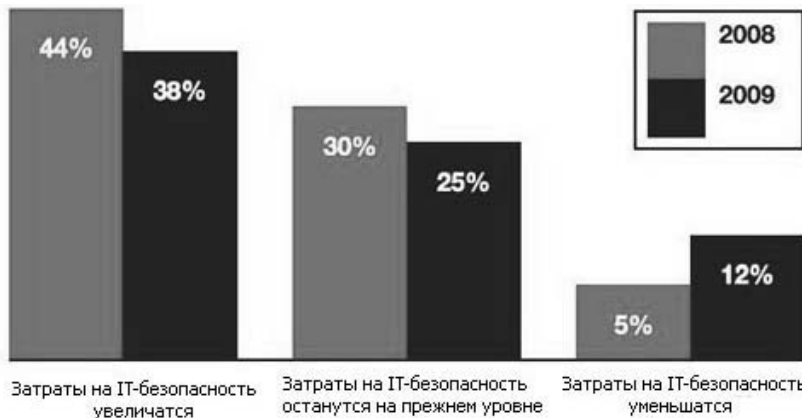


Рис. 1. Очікування керівників компаній за рівнем витрат на ІТ-безпеку на першу половину 2010 р. порівняно з оцінками 2008 р. щодо першої половини 2009 року (за даними Pw)

Серед основних висновків дослідження слід зазначити такі: у компаніях зростає кількість інцидентів щодо безпеки, зокрема витоку даних, при цьому в кожному 5 випадку його спричиняють колишні співробітники компанії; найпріоритетнішою галуззю, на думку опитаних, є захист даних і пріоритет вкладання інвестицій в інформаційну безпеку на підставі оцінки ризиків; зросла кількість респондентів, які відповіли, що використовують технології для запобігання витоку/втрати даних – із 29% до 44%. Відзначається також важливість захисту від ризиків, пов'язаних із соціальними мережами, де співробітники компаній спілкуються в робочий час, часто без відома IT-відділу й контролю з його боку.

Стрімкий прорив за рядом найважливіших напрямків НТП, насамперед у галузях електроніки, кібернетики й інформатики, став потужним поштовхом до інтенсивного збільшення процесів інформатизації всіх сфер життя суспільства. Перехід від індустріальної епохи до інформаційного суспільства, а також зміни в підходах до оцінки ролі інформації в політичному та економічному житті країни стали передумовою для виходу ІКТ на якісно новий рівень, що дає змогу без значних капітальних витрат вирішувати складні економічні та інші завдання не тільки в державному масштабі, а й на рівні підприємств, організацій, фірм.

Інформатизація суспільства – це глобальний соціальний процес виробництва та широкого використання інформації як суспільного ресурсу, що забезпечує інтенсифікацію економіки, прискорення НТП, демократизацію та інтелектуалізацію суспільства. Інформатизація передбачає масове впровадження методів і можливостей ІКТ, це дає змогу формувати високоорганізоване середовище, що охоплює всі сторони життєдіяльності суспільства.

Розвиток ІКТ у багатьох країнах світу повинен спричинити появу: сучасних державних служб, що взаємодіють із громадянами; електронних урядів і парламентів; системи електронної освіти; системи електронної охорони здоров'я; динамічного середовища електронного бізнесу; широким можливостей із доступу до високопродуктивних і широкополосних мереж за конкурентоспроможними (низькими) цінами; надійної інформаційної інфраструктури.

ІКТ сьогодні – це невід'ємна інфраструктура НІС, світової глобальної економіки, що не лише забезпечує найефективніше функціонування світових ринків, а й виконує роль локомотива в розвитку світової економіки. Не випадково уряди розвинених країн світу виділили цей напрям як стратегічний вектор економічного розвитку, основного джерела прискорення економічного зростання на сучасному етапі.

Ступінь упровадження і використання ІКТ у різних сферах життя суспільства стає вирішальним фактором поступального економічного та соціального розвитку держав.

### Список використаних джерел

1. The 2007 E-Readiness Rankings. Raising the Bar – A White Paper of the Economist Intelligence Unit, 2007.
2. Information Economy Report 2007-2008. Science and Technology for Development: the New Paradigm of ICT, UNITED NATIONS, New York and Geneva, 2007.
3. UN Global E-Government Survey 2008. From E-government to Connected Governance – United Nations, Department of Economic and Social Affairs Division for Public Administration and Development Management, New York, 2008.
4. UN Global E-Government Readiness Report 2005: From E-government to E-Inclusion – United Nations, Department of Economic and Social Affairs Division for Public Administration and Development Management, New York, 2005.
5. The World e-Parliament Report 2008. United Nations Department of Economic and Social Affairs, Inter-Parliamentary Union, Global Center for ICT in Parliament. – United Nations, 2008.
6. Комплексный анализ мировой и отечественной индустрии информационно-телекоммуникационных технологий и прогноз ее развития на 2008-2009 годы. – М.: Рос НИИ ИТ и АП, – 2008.
7. Анализ технико-экономического состояния и тенденции развития мирового и отечественного рынка информационно-телекоммуникационных технологий. – М.: Ассоциация МВТК, – 2006.
8. *Андрощук Г.О.* Інноваційна політика Європейського Союзу / Г.О. Андрощук, Р. Є. Еннан // Наука та інновації, № 5. – 2009. – С.85-96.
9. *Андрощук Г.* Інтелектуальна власність в інформаційній економіці: міграція в Інтернет / Г. Андрощук // XIV міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми інтелектуальної власності», Ялта 31 серпня-4 вересня 2009. – С.19-27.
10. *Андрощук Г.* Изобретения в цифровой экономике / Г. Андрощук // XV Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми інтелектуальної власності», м. Свалява, Закарпатська обл., 22-26 лютого 2010.
11. *Бродский Н.* Мировые тенденции развития ИКТ и опыт России / Н. Бродский. – М.: Мир Связи. – 2009.
12. *Бруснецова О.А.* Информационно-коммуникационные технологии как фактор развития национальных экономических систем / О.А. Бруснецова. – БизнесИнформ. – 2009. – №1(1). – С.15-17.
13. *Згуровський М.З.* Розвиток інформаційного суспільства в Україні: Правове регулювання у сфері інформаційних відносин / М.З. Згуровський, М.К. Родіонов, І.Б. Жилияєв. – К.: НТУУ «КПІ», 2006. – 542 с.
14. Исследование ООН: Индекс развития информационно-коммуникационных технологий в 154 странах. – «Новости гуманитарных технологий», 2009.
15. О развитии информационных и коммуникационных технологий в Российской Федерации. Материалы заседания президиума Государственного совета от 16 февраля 2006 года.



16. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Автори-упорядники: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
17. *Мельник Л.Г.* Информационная экономика / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга». – 2008. – 288 с.
18. Парламентські слухання з питань розвитку інформаційного суспільства в Україні. – К.: Парлам. вид-во. – 2006. – 175 с.
19. *Хаустов В.К.* Тенденції розвитку ринку ІТ-продукції: вплив промислової власності / В.К. Хаустов // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 4. – С. 109-123.
20. Електронне урядування в Україні: аналіз та рекомендації. Результати дослідження / О.А. Баранов, І.Б. Жиляєв, М.С. Демкова, І.Г. Малюкова / за ред. І.Г. Малюкової. – К.: Поліграф-Плюс. – 2007. – 254 с.
21. Найбільш інтернетизовані домівки нідерландців // Євробоюлетень №1, січень, 2010 – С. 24.

## **1.5. Державне регулювання соціальної сфери в процесі здійснення пенсійної реформи**

Президентом України 10 вересня 2011 року підписано прийнятий 8 липня того ж року Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» № 3668-VI. Закон набрав чинності з 1 жовтня 2011 року. Пенсійна реформа стартувала в Україні в четвертому кварталі, а не з початку року, і, тим більше, не у 2010 р. або раніше, як цього вимагав Міжнародний валютний фонд. Її відтермінування можна пояснити, в першу чергу, нерішучістю політиків перед непопулярними кроками, жорсткими кардинальними змінами.

Пенсійна реформа – найбільш довгострокова реформа, вона реалізується не роками, а десятиліттями. Розпочата українським урядом реформа закінчиться тільки через 30-40 років, коли на пенсію вийде останній випускник вузу, який почав працювати за чинної пенсійної системи. Проте реформа розпочалася, і слід з'ясувати причини її запровадження, основні проблеми та ймовірні шляхи їх вирішення.

Успішність реформування пенсійної системи визначається не політичною доцільністю прийнятих рішень, а ступенем їх соціально-економічної обґрунтованості. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває наукове обґрунтування пенсійної реформи, роз'яснення її нагальної необхідності серед населення. Для цього слід провести об'єктивний аналіз її сучасного стану та перспектив.

Проблемами доцільності, конкретних шляхів реалізації, суперечностей реформи пенсійної системи в Україні займаються не тільки і не стільки економісти-науковці, а й політики, демографи, соціологи, журналісти, фахівці різноманітних науко-

вих та науково-дослідних установ: Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, зокрема директор цієї установи Е. Лібанова, Міністерства праці та соціальної політики України, Науково-дослідного інституту праці та зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики тощо. До розгляду цієї проблеми долучилися й міжнародні експерти, зокрема представники Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН, що фінансується ЄС, співфінансується та виконується ПРООН, спеціалісти з питань пенсійної реформи Проекту USAID «Проект розвитку фінансового сектору (FINREP)», експерти Світового банку, Європейської комісії, ОЕСР, ПРООН тощо.

Серед численних публікацій, що роз'яснюють необхідність, етапність і бажані результати пенсійної реформи, відсутнє комплексне дослідження економічних, демографічних та суспільно-політичних чинників, що зумовили запровадження реформи пенсійної системи в Україні, основні проблеми та шляхи їх вирішення.

Метою цього дослідження є з'ясування причин пенсійної реформи в Україні, аналіз її наявних проблем і ймовірних шляхів вирішення.

До впровадження реформи пенсійної системи в Україні в її нинішньому варіанті міжнародні експерти, зокрема голова Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН Марчин Свенціцькі, пропонували п'ять сценаріїв реформи з відповідними соціально-економічними наслідками, де вирішальною змінною було підвищення віку виходу на пенсію українських громадян. Таке підвищення як основний елемент раціоналізації попередньої пенсійної системи вважається найкращим способом уникнути краху пенсійної системи, оскільки автоматично збільшує кількість осіб, які здійснюють пенсійні внески, і одночасно зменшує кількість пенсіонерів. Саме цей захід має найсильніший ефект для економіки в довгостроковій перспективі.

Перший сценарій означав, що нічого не повинно змінюватися і пенсійний вік залишився б на попередньому рівні – 55 років для жінок і 60 років для чоловіків. Результат – співвідношення кількості пенсіонерів до платників внесків до пенсійного фонду зростає до 125% у 2050 р., як наслідок – крах пенсійної системи, загроза розвитку економіки.

Другий сценарій передбачав поступове підвищення пенсійного віку для жінок на 5 років, що становитиме у 2021 р. вже 60 років, як і для чоловіків. Наслідки: зменшення фінансового навантаження на платників внесків із 97% до 87% у 2021 р.; відстрочення критичної дати перевищення кількості пенсіонерів над кількістю платників пенсійних внесків із 2025 на 2039 р.; співвідношення пенсіонерів і працюючого населення залишиться на нинішньому рівні (40%) у 2021 р., у той час як за першим сценарієм воно досягло б 50%.

Згідно з третім сценарієм, пенсійний вік мав підвищуватися для представників обох статей: для жінок на 7, а для чоловіків – на 2 роки. Тоді всі українці у

2011-2025 рр. виходили б на пенсію у 62 роки, як у більшості європейських країн. Наслідки: зменшення співвідношення кількості пенсіонерів до кількості платників пенсійних внесків на 16% у 2025 р. у порівнянні з першим варіантом; відтермінування моменту вирівнювання кількості пенсіонерів і платників до 2045 року.

Четвертий варіант полягав у тому, що для жінок та чоловіків вік виходу на пенсію повинен був підвищитися на 10 та 5 років відповідно. Тобто, жінки виходили б на пенсію у віці 65 років у 2011-2031 рр., а чоловіки – у 2021-2031 роках. Наслідки: зменшення фінансового навантаження на платників у Пенсійний фонд до 80% у 2031 р. порівняно зі 105% за першим сценарієм (за незмінного варіанту пенсійного віку); момент перевищення кількості пенсіонерів над числом платників відсунеться за межі прогнозованого періоду – у 2050 р. їх співвідношення становитиме 97% (тоді як за першим сценарієм – 125%).

Останній, антикризовий, як його назвали міжнародні експерти, сценарій передбачав підвищення пенсійного віку до 65 років – щороку на 6 місяців. Для жінок цей показник мав би діяти з 2011 по 2031 р., а для чоловіків – з 2011 до 2021 року. Наслідки: скорочення кількості нових пенсіонерів майже вдвічі у 2011-2021 рр.; можливість збалансувати Пенсійний фонд та державний бюджет; відтермінування вирівнювання пенсійного віку до 2031 р. [1, с. 24-35].

Отже, усі п'ять запропонованих підходів до реформи пенсійної системи базувалися на підвищенні пенсійного віку, але найбільш ефективним вважався останній, антикризовий варіант. Його перевагами називали додатковий приріст ВВП на 8% у 2050 р., збалансованість державних видатків, краще фінансове забезпечення як пенсіонерів, так і платників пенсійних внесків. Недоліком вважали лише значне підвищення пенсійного віку для жінок – на 10 років (для чоловіків – на 5).

Україна не пристала на антикризовий варіант, зважаючи на невідготовленість наших громадян прийняти такі надзвичайні зміни. Ми використали другий варіант реформи, який є найменш болісним.

Основними новаціями нинішньої реформи пенсійної системи згідно з вищезазначеним законом є таке [2]:

- поступове підвищення пенсійного віку для жінок до 60 років;
- збільшення страхового стажу до 30 років для жінок і до 35 – для чоловіків;
- підвищення пенсійного віку чоловіків-держслужбовців до 62 років. Проте вже у грудні 2011 року граничний вік перебування на державній, дипломатичній службі та на службі в органах місцевого самоврядування підвищено до 65 років [2];
- призначення пенсії науковим та науково-педагогічним працівникам за таких умов: чоловікам – після досягнення ними віку 62 роки за наявності стажу наукової роботи не менше 20 років; жінками – пенсійного віку за наявності стажу наукової роботи не менше 15 років;

- обмеження розміру максимальної пенсії для осіб, які втратили працездатність, на рівні 7640 гривень;
- зменшення з 90% до 80% заробітної плати для нарахування пенсій для державних службовців;
- створення приватних пенсійних фондів тощо.

Незважаючи на велику кількість новацій пенсійної реформи найбільше дискусій точиться стосовно підвищення пенсійного віку для українських жінок. Цей пункт реформи є вкрай непопулярним, а, отже, потребує найточнішого роз'яснення. Нагадаємо, що зазначене підвищення передбачено не одразу на 5 років, а поступово, через щорічне його збільшення на 6 місяців – до досягнення жінками 60-и років, що повністю відбудеться лише у 2021 році.

Зробимо невеликий історичний та географічний екскурс. Першою країною, що створила пенсійну систему і метою якої було надання допомоги людям, що вибули зі складу робочої сили, була Німеччина. Відповідно до закону про державне пенсійне забезпечення осіб, які працювали за наймом, прийнятому ще у 80-ті роки XIX століття в Німеччині, вони мали право на державну пенсію після досягнення віку 70 років. Прийняття цього закону відбулося як реалізація одного з пунктів соціальної програми Рейхсканцлера Рейху (імперії) Отто фон Бісмарка. Згодом під впливом дії профспілок ця межа була знижена до 65 років.

Така традиційна пенсійна система базувалася на демографічній структурі, що мала вигляд піраміди: кожне нове покоління було чисельнішим, ніж старше покоління, тому кількість тих, хто був виробником ВВП і робив внески до пенсійного фонду, перевищувала кількість пенсіонерів, які були лише споживачами ВВП. Пенсійна система працювала як страхова схема, у якій багато працівників із малими внесками підтримували незначну кількість людей, які доживали до пенсійного віку і ставали пенсіонерами.

На сьогодні механізм піраміди в Україні та більшості європейських країн більше не працює через старіння населення. Структура традиційної пенсійної системи, що підходила для зменшення бідності в минулому, не діє нині для розподілу доходу. Вона є соціально й економічно неефективною. Основним фактором, що впливав на демографічну структуру раніше, було настання смерті. У попередній структурі тривалість життя була нижчою, і багато людей вмирали ще до досягнення ними пенсійного віку (саме тому структура має вигляд піраміди). Нині тривалість життя стала значно вищою і смерть настає в більшості випадків після вибуття зі складу робочої сили.

Попередня межа пенсійного віку – 55 років для жінок і 60 років для чоловіків – була встановлена в колишньому СРСР, відповідно й в Україні, ще у 30-х рр. XX століття, за часів індустріалізації, і з того часу жодного разу у нас не переглядалася. Водночас, у європейських країнах, із яких ми часто беремо приклад, пенсійний

вік змінювався декілька разів і в подальшому ще буде підвищуватися. Нині там середньою межею пенсійного віку є 62-65 років.

Таблиця 1 дає комплексне уявлення про вік виходу на пенсію чоловіків і жінок у 50-ти країнах світу. Найраніше – у 55 років – жінки виходять на пенсію лише в декількох країнах світу: Білорусі, Росії та Узбекистані, колишніх радянських республіках. Найдовше працюють, отже, найпізніше виходять на пенсію, представники обох статей у Данії, Ісландії, Норвегії – у 67 років.

У ряді країн передбачено підвищення пенсійного віку як для чоловіків, так і для жінок. Так, в Австрії пенсійний вік для жінок зрівняється з пенсійним віком для чоловіків у 2033 р. і становитиме 65 років для обох статей. В Азербайджані пенсійний вік для чоловіків буде збільшено до 63 років у 2012 р., для жінок буде збільшуватися поступово і досягне 60 років у 2016 році.

У Великій Британії «жіночий» пенсійний вік, поступово збільшуючись, зрівняється з пенсійним віком для чоловіків у 2018 р. і становитиме 65 років. Пенсійний вік для обох статей через поступове збільшення досягне 68 років у 2046 р. або раніше.

Аналогічні зміни спостерігаються і в Естонії. Там пенсійний вік для жінок, поступово збільшуючись, зрівняється з пенсійним віком для чоловіків у 2016 році. А пізніше пенсійний вік для обох статей буде збільшуватися поступово і досягне 65 років у 2026 році.

У ряді інших країн світу пенсійний вік буде також збільшуватися поступово і досягне: в Албанії – 65 років для чоловіків і 60 років для жінок з 2012 року, в Ірландії – 68 років у 2028 р., на Мальті – до 65 років, у Нідерландах – 67 років у 2025 р., Німеччині – 67 років у 2029 р., Франції – до 68 років, Чорногорії – 65 років для чоловіків і 60 років для жінок у 2013 р., Румунії – 65 років для чоловіків і 60 років для жінок у 2014 р. (а з 2015 р. пенсійний вік для жінок буде збільшуватися поступово і зрівняється з пенсійним віком для чоловіків у 2030 р.).

Цікавим та оригінальним є досвід Словаччини й Чехії. Там пенсійний вік для жінок залежить від кількості дітей. Для словацьких жінок він буде збільшуватися поступово і досягне 62 років (уже незалежно від кількості дітей) у 2014 р., а пенсійний вік у Чехії поступово збільшуватиметься до 59-63 років для жінок і 63 років для чоловіків уже у 2013 році [4].

Таким чином, світовий досвід переконливо свідчить, що підвищення пенсійного віку є вимогою часу, цілком закономірним явищем, що зумовлене демографічними, економічними та іншими викликами.

Розглянемо основні детермінанти, що зумовили реформу пенсійної системи в Україні.

### *Підвищення тривалості життя при досягненні пенсійного віку*

Одним із головних непорозумінь у процесі визначення оптимального віку ви-

## Пенсійний вік у різних країнах світу, років

Країна	Пенсійний вік		Рік	Країна	Пенсійний вік		Рік
	чоловіки	жінки			чоловіки	жінки	
Австрія	65	60	2011	Македонія	64	62	2011
Азербайджан	62,5	57,5	2011	Мальта	61	60	2008
Албанія	64,5	59,5	2011	Молдова	65	60	2011
Бельгія	65	65	2009	Нідерланди	65	65	2011
Білорусь	60	55	2007	Німеччина	65	65	2008
Болгарія	63	60	2011	Норвегія	67	67	2011
Боснія і Герцеговина	65	65	2011	Польща	65	60	2011
Велика Британія	65	60	2011	Португалія	65	65	2011
Вірменія	63	63	2011	Росія	60	55	2011
Греція	58-65	58-65	2011	Румунія	63	58	2008
Грузія	65	60	2011	Сербія	63	58	2011
Данія	65-67	65-67	2008	Словаччина	62	55-59	2008
Естонія	63	60,5	2011	Словенія	63	61	2008
Ірландія	65-66	65-66	2008	Таджикистан	63	58	2011
Ісландія	67	67	2007	Туркменістан	62	57	2011
Іспанія	65	65	2011	Угорщина	62	62	2011
Італія	57-65	57-65	2008	Узбекистан	60	55	2011
Казахстан	63	58	2011	Україна	60	55-60	2011
Киргизстан	63	58	2011	Фінляндія	62-68	62-68	2008
Кіпр	65	65	2011	Франція	60	60	2011
Косово	65	65	2011	Хорватія	65	60	2011
Латвія	62	62	2011	Чехія	61р.10м.	56-60	2008
Литва	62,5	60	2011	Чорногорія	64	59	2011
Ліхтенштейн	64	64	2007	Швейцарія	65	64	2007
Люксембург	65	65	2011	Швеція	61-67	61-67	2011

Джерело: складено за [4]

ходу на пенсію є ототожнення двох різних показників – середньої тривалості життя при народженні та тривалості життя при досягненні особою пенсійного віку, нерозуміння різниці між ними. Часто вживається показник середньостатистичної тривалості життя громадян. Це тривалість життя від народження, тобто як довго живе дитина й особа працездатного віку, а не та, яка досягла пенсійного віку. Щодо обґрунтування останнього, то є тільки одна доречна міра тривалості життя. Це те,

як довго живе особа після досягнення нею пенсійного віку. Підміняючи другий показник першим, ми викривлюємо аналіз, робимо його необ'єктивним.

Порівнюємо ці показники. Показник тривалості життя від народження, як правило, завжди є нижчим за показник тривалості життя при досягненні особою пенсійного віку. Жінки та новонароджені іноді помирають під час пологів або невдовзі після них; водії – як чоловіки, так і жінки – можуть загинути в результаті ДТП. На тривалість життя від народження впливає й стан розвитку охорони здоров'я матері й дитини, великий рівень алкогольної та наркозалежності серед молоді, криміногенна ситуація в країні тощо. Тут ідеться про дитячу смертність, смертність у працездатному віці та інші фактори, які пенсійного віку мало стосуються. Але як тільки особа досягає пенсійного віку, ці чинники, переважно, не діють. Тобто багато факторів, що стають причинами смерті молодих людей, не впливають на тривалість життя осіб похилого віку.

За оцінками експертів [5], середня очікувана тривалість життя жінок при досягненні ними 55-річного віку становила 25 років (нагадаємо, що до введення пенсійної реформи верхня межа працездатного віку для українських жінок була 55 років). За переконанням демографів і політиків, це цілком нормальний показник, і він був підставою для того, аби підвищити пенсійний вік для українських жінок.

Таблиця 2

**Динаміка показників тривалості життя в Україні**

<b>Показники</b>	<b>Роки</b>	<b>Чоловіки</b>	<b>Жінки</b>
Вірогідність дожити до 60 років, %	2010	68	87
	2020 (прогноз)	74	89
Очікувана тривалість життя при досягненні 60-річного віку, років	2010	15	20
	2020 (прогноз)	17	21

*Джерело:* складено за [5]

Із тривалістю життя чоловіків при досягненні ними пенсійного віку, тобто 60-ти років, дещо складніше. Адже після цього вони живуть у середньому лише 15 років, а у 2020 р. цей показник підвищиться лише на 2 роки і становитиме 17 років (див. табл. 2). Зважаючи на те, що смертність серед чоловіків, які доживають до пенсійного віку, не зростає, не варто боятися того, що в Україні мало хто доживатиме до нової, «старшої», пенсії. А в майбутньому пенсійний вік, імовірно, доведеться підвищувати й українським чоловікам.

Для порівняння: у Німеччині, як уже зазначалося вище, жінки виходять на пенсію, як і чоловіки, у 65 років, маючи при цьому середню очікувану тривалість життя пенсійного віку 20 років. Для чоловіків вона становить 17 років. З огляду на зростання тривалості життя пенсійний вік у Німеччині поступово підвищують до 67 років.

*Підвищення очікуваної середньої тривалості життя при народженні*

Не можна оминати увагою показник середньої тривалості життя при народженні, незважаючи на його другорядне значення для обґрунтування необхідності пенсійної реформи та підвищення пенсійного віку. Середньостатистична очікувана тривалість життя пересічного українця в період 2009-2010 рр. перевищила 70 років: для жінок – більше 75 років, а для чоловіків – дещо більше за 65 років.

Таблиця 3 наочно демонструє тенденцію зміни очікуваної тривалості життя при народженні українських громадян залежно від фази сучасних економічних коливань. У період так званої великої української депресії 90-х рр. XX століття тривалість життя при народженні як жінок, так і чоловіків зменшилась і досягла свого критичного значення в період 1995-1996 років. Стагфляція, тривала рецесія, гіперінфляція, циклічне безробіття – усі ці вкрай небажані та небезпечні в довгостроковому періоді для економіки явища призвели до того, що тривалість життя жінок в Україні скоротилася на понад 1,5 року і становила 72,65 року, а пересічного українського чоловіка зменшилася майже на 3 роки і становила всього 61,4 р. (нагадаємо, що пенсійний вік для чоловіків починався з 60 років, тобто тривалість життя чоловіків у пенсійному віці була надзвичайно мала; це призводило до підвищення тенденції приховування ними доходів від оподаткування, до зростання прихованої зайнятості, тобто поглиблення тінізації економіки).

Таблиця 3

**Динаміка середньої очікуваної тривалості життя при народженні в Україні**

Період, за який розраховані показники	Середня очікувана тривалість життя при народженні					
	обидві статі		чоловіки		Жінки	
	років	динаміка	років	динаміка	років	динаміка
1991-1992	69,30	-	64,20	-	74,18	-
1995-1996	66,93	↓	61,40	↓	72,65	↓
2000-2001	68,33	↑	62,77	↑	74,08	↑
2004-2005	67,96	↓	62,23	↓	73,97	↓
2005-2006	68,10	↑	62,38	↑	74,06	↑
2006-2007	68,25	↑	62,51	↑	74,22	↑
2007-2008	68,27	↑	62,51	-	74,28	↑
2008-2009	69,29	↑	63,79	↑	74,86	↑
2009-2010	70,44	↑	65,28	↑	75,50	↑

↑-зростання, ↓- зменшення.

Джерело: складено за [6]

Період економічного підйому 2000-2007 рр., крім покращення основних макроекономічних показників (зростання обсягів національного виробництва, ділової активності, зайнятості тощо), ознаменувався зростанням тривалості життя українсь-



ких громадян. Виняток становить період складного неоднозначного політичного протистояння в країні 2004-2005 рр., що не тільки погіршило загальноекономічні умови – зростання інфляції, невпевненість у майбутньому тощо – а й уплинуло на незначне (на 0,37 року порівняно із 2000-2001 рр.), а таки зменшення тривалості життя українських громадян.

Цікавим є той факт, що попередня криза кінця 2008-2009 рр. та посткризовий період не змінили загальної позитивної тенденції до подовження очікуваної тривалості життя при народженні в Україні як серед чоловіків, так і жінок. У цілому можна стверджувати, що за останні 15 років українці стали жити довше.

На збільшення загальної тривалості життя при народженні в Україні впливають і позитивні зміни смертності від зовнішніх чинників протягом останніх років, що демонструє таблиця 4.

Таблиця 4

**Динаміка смертності від зовнішніх чинників в Україні (тис. осіб)**

Зовнішні чинники смертності	Роки	
	2007	2010
Усього	133,6	89,4
у т. ч.:		
• навмисне самоушкодження (самогубство)	22,7	20,5
• напади	27,8	18,7
• ДТП	23,2	11,1
• алкоголь	15,2	8,0
• утоплення	10,9	6,6
• інші фактори	33,8	24,5

*Джерело:* складено за [6]

За даними таблиці 4 можна зробити висновок, що смертність від зовнішніх чинників в Україні за період 2007-2010 рр. скоротилася на 44, 2 тис. осіб. І це також є позитивна тенденція й об'єктивна підстава для підвищення пенсійного віку для українських громадян.

*Зростання демографічного навантаження, тобто відношення кількості пенсіонерів до громадян працездатного віку*

Станом на 2010 р. – до введення пенсійної реформи – в Україні проживало 13,721 млн. пенсіонерів (у 2011 р. 13,738 млн.) і 15,2 млн. платників податків працездатного віку. Це означає, що на 100 працюючих у країні припадав 91 пенсіонер. Ще 50 років тому це співвідношення становило 23 пенсіонери на 100 працюючих громадян. За підрахунками демографів, уже у 2015 р. на кожні 100 працюючих припадатиме 100 пенсіонерів [5; 6]. Надалі пропорція тільки погіршуватиметься. За підрахунками Світового банку [7], до середини нинішнього століття, якщо змін

не буде або вони будуть незначними, в Україні на 10 працюючих припадатиме 14 пенсіонерів, тобто на 100 працюючих – 140 (!) пенсіонерів. Кількість платників податків до 2050 р. зменшиться на 25%, а кількість тих, хто отримуватиме пенсії, зросте на 8%. Такі демографічні зміни можуть призвести до краху пенсійної системи, оскільки фінансування пенсій буде просто неможливим.

У таблиці 5 відображені демографічні тенденції, розраховані головним вітчизняним статистичним органом країни – Державним комітетом статистики України.

Таблиця 5

## Демографічні тенденції в Україні, %

Показники	1995	2000	2010	2020	2030	2050
				прогноз		
Населення	100,0	95,7	89,1	85,2	81,0	72,7
Демографічне навантаження (65 і старше)/(15-64)	20,6	20,3	22,3	24,8	30,0	38,7
Населення пенсійного віку (55+/60+)/населення працездатного віку (16-54/59)	40,4	41,6	40,5	49,1	53,1	72,1

Джерело: складено за [6]

Дані таблиці свідчать, що попри тенденцію скорочення загальної кількості населення в Україні – за прогнозними показниками за півстоліття (з 2000 по 2050 рр.) майже на чверть (на 23%) – неухильно зростатиме демографічне навантаження. Це було ще однією вагомою підставою для здійснення кардинальних змін у пенсійній системі.

*Низький рівень пенсій українських пенсіонерів*

В Україні пенсії отримують три категорії людей: діти, які втратили батьків і отримують пенсію з утрати годувальника; інваліди працездатного віку, які отримують пенсію з інвалідності; люди похилого віку, які отримують пенсію за віком або за вислугою років. Ці категорії людей утримуються державою з однієї причини – вони з тих чи інших причин не можуть працювати. Проте рівень отримуваних пенсій є надзвичайно низьким. Понад дві третини пенсіонерів отримують пенсії до 1 тис. гривень. Водночас, середній розмір спеціальних пенсій щонайменше у 2,5 раза перевищує середній розмір пенсії, призначеної на загальних умовах.

Із таблиці 6 видно динаміку різних видів середнього розміру призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду України за різні роки її незалежності.

Якщо порівняти ці цифри з даними в інших країнах, то виявиться, що середня пенсія в Україні станом на початок 2011 р. становила всього 1151,9 грн. або 144 долари. Її розмір у 14 разів менший, ніж у Фінляндії, у 9 разів – ніж у США та Ні-

Таблиця 6

## Середній розмір місячної пенсії в Україні (на початок року), грн.

Роки	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду			
	усього	у тому числі:		
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника
1996	38,7	38,8	45,6	33,2
2000	68,9	69,3	82,3	52,0
2005	316,2	323,8	305,2	262,9
2009	934,3	942,7	780,7	696,6
2010	1032,6	1039,6	884,6	807,9
2011	1151,9	1156,0	1033,8	940,0

Джерело: складено за [6]

меччині, учетверо менший за пенсію у Польщі і навіть удвічі нижчий за середню російську пенсію. Крім того, в цілому середня українська пенсія менша від середньої зарплати в Україні майже у 2,5 раза (1151,9 грн. проти 2727 грн. на кінець 2011 р.).

Отже, низький рівень пенсій не може забезпечити достатній рівень життя українських пенсіонерів, а подовження працездатного віку повинно підвищити рівень отримуваних доходів і, зокрема, рівень життя в цілому.

*Одночасне повне отримання двох взаємовиключаючих видів доходів – пенсії та заробітної плати*

В Україні більше чотирьох мільйонів пенсіонерів – майже кожен четвертий – продовжують працювати і після досягнення ними пенсійного віку, отримуючи не лише зарплату, а й пенсію. Дійсно, пенсійний вік у 60 років для чоловіків і 55 – для жінок, встановлений майже століття назад, не відповідає вимогам часу. За цей час люди не тільки стали жити довше, а й якість їхнього життя покращилася. Жінка в 55 років може і хоче працювати, по-перше, для відчуття її соціальної значущості в сучасному суспільстві, по-друге, через низький рівень пенсій, про що вже йшлося вище.

Низький рівень мінімальної пенсії (734 грн. на кінець 2010 р. та 800 грн. з 1 грудня 2011 р.), яку отримує переважна більшість українських пенсіонерів (див. таблицю 7), змушує їх шукати інших джерел доходів, працювати, в кращому випадку, легально і отримувати офіційну зарплатню, або перебувати у стані прихованої зайнятості і отримувати тіньові доходи.

Найбільша частка працівників-пенсіонерів мала місце у тих видах діяльності, що надавали право дострокового виходу на пенсію, – промисловості, будівництві, охороні здоров'я, освіті, а також у дослідженнях і розробках, наданні колективних та індивідуальних послуг. Тобто пільга щодо більш раннього виходу на пенсію

Таблиця 7

## Динаміка мінімальних соціальних стандартів в Україні, грн.

Мінімальні соціальні стандарти	2010	2011			
		з 1.01	з 1.04	з 1.10	з 1.12
Мінімальна пенсія	734	750	764	787	800
Прожитковий мінімум	875	894	911	934	953
Мінімальна зарплата	922	941	960	985	1004

Джерело: складено за [6]

у зв'язку з важкими умовами праці чи особливим характером роботи фактично використовувалась як можливість раніше почати отримувати доходи за двома джерелами – пенсію й заробітну плату.

Одночасне повне їх отримання може бути виправданим, на нашу думку, лише в тому разі, коли пенсія є мінімальною – менше 1 тис. гривень. Однак, в Україні існують категорії осіб, які перебувають у привілейованому становищі: народні обранці, экс-урядовці, які отримують пенсію вищу за мінімальну в країні. До запровадження пенсійної реформи в нашій державі налічувалося близько 14400 осіб, пенсія яких перевищувала 7640 гривень. Рік утримання таких пенсіонерів обходився державній казні у 1,5-2 млрд. гривень. Найбільш комфортно в цьому сенсі жили близько 900 народним депутатам. Їх пенсія становила в середньому 15500 гривень. Пенсія понад сотні экс-урядовців дорівнювала близько 10400 гривень. Понад 5,2 тис. працівників прокуратури отримували в середньому 5700 грн., більше 1000 суддів – майже таку ж суму. Митники-пенсіонери (236 осіб) за свою колишню роботу мали 4400 гривень. Та й близько 800 колишніх працівників НБУ отримували пенсію в розмірі 4300 гривень. Для порівняння, середня пенсія у шахтарів – 2100 грн., науковців – 1900 грн., військовослужбовців – 1700 грн. [8].

Такі високі пенсійні виплати VIP-особам не дають можливості Пенсійному фонду збільшити пенсії тим, кому вони дійсно потрібні – людям похилого віку, особам із фізичними обмеженнями або тим, хто втратив годувальника, які вже не можуть працювати з огляду на вік або втрату працездатності.

Слід зазначити, що в Україні співіснують дві протилежні тенденції: з одного боку, зрівняння пенсій більшості пенсіонерів (особливо жінок) на рівні, наближеному до прожиткового мінімуму, з іншого боку – необґрунтована та несправедлива нерівність між пенсіонерами, пов'язана з неоднаковими параметрами пенсійного забезпечення для різних верств населення, зокрема з нижчим пенсійним віком для жінок та привілеями за професійною ознакою.

Підвищення пенсійного віку, заборона на отримання спецпенсій пенсіонерам, які працюють, збільшення термінів пенсійного стажу – ці новації нинішньої пенсійної реформи спрямовані на відновлення істинного поняття «пенсія» як державної

допомоги непрацездатним особам. Слід також переймати досвід більшості європейських країн, де повне отримання заробітної плати і пенсії вважається неможливим. Таку можливість також треба обмежувати в Україні.

На рис. 1 показані демографічні, економічні та суспільно-політичні чинники, що визначають необхідність і нагальність пенсійної реформи в Україні.

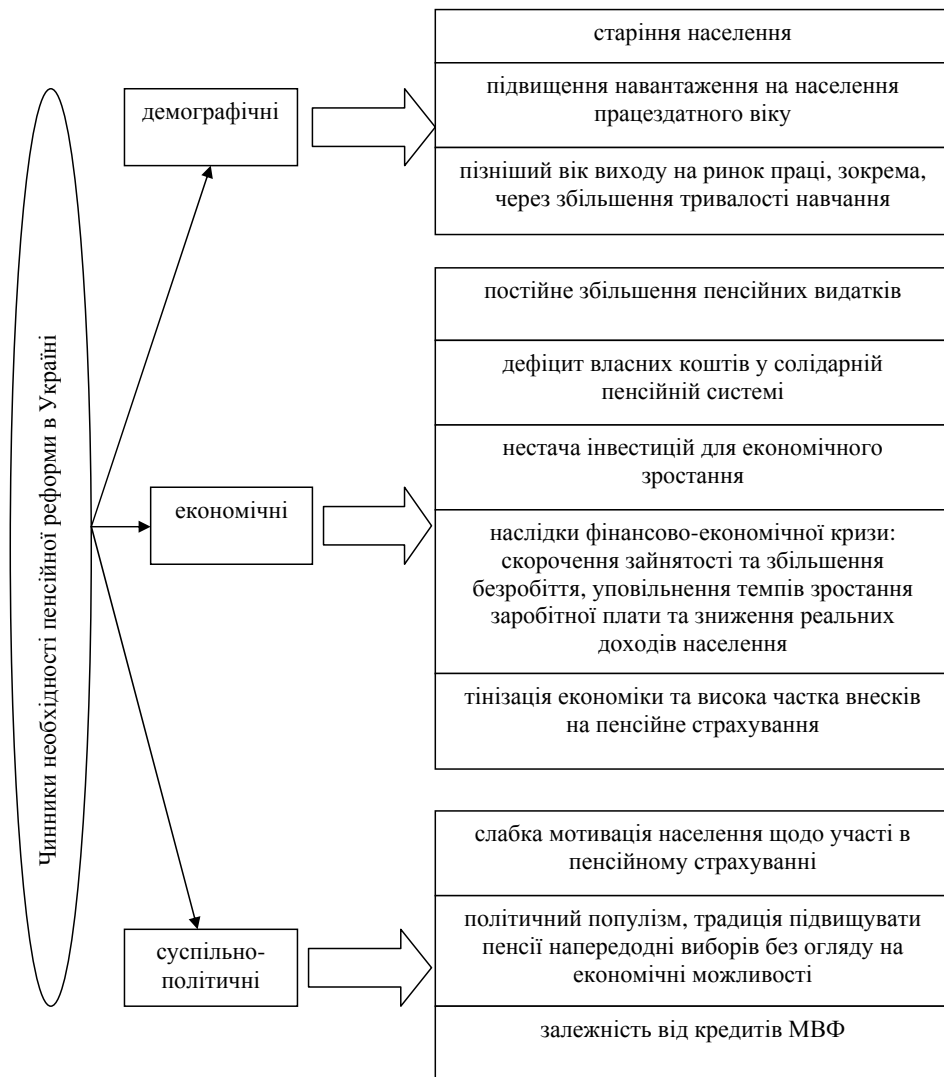


Рис. 1. Чинники необхідності пенсійної реформи в Україні

*Тінізація економіки та висока ставка внесків на пенсійне страхування*

Наразі третина працездатного населення України – а це близько 6 млн. осіб – працює без трудової книжки, тобто не сплачують податки та пенсійні внески. Це торговці на ринках, сезонні сільськогосподарські робітники, заробітчани в країнах Європи та Росії тощо. Приблизно стільки ж працівників отримують фіктивну заробітну плату – мінімальну офіційно, а решту – «у конверті». За даними експертів [6], розмір тіньової зарплати в Україні становить 25 млрд. дол., у неформальному секторі зайнято 40% працюючого населення країни, а на руках у населення – 60 млрд. дол., або 45% ВВП.

Таким чином, більше половини працюючих у країні так чи інакше ухиляються від сплати внесків до Пенсійного фонду. Повністю всі податки та внески сплачують лише працівники бюджетної сфери, працівники великих промислових корпорацій і підприємств з іноземними інвестиціями, яким корпоративна етика не дозволяє ухилитися від сплати податків і пенсійних внесків.

Основною причиною повсюдного ухилення від сплати пенсійних внесків та отримання зарплат «у конвертах» є чинна солідарна пенсійна система. Принцип роботи Пенсійного фонду полягає в тому, щоб зібрати гроші на виплату пенсій із відповідних внесків, акумулювати їх і одразу ж, без інвестування, виплатити сьогоднішнім пенсіонерам. Тобто ті, хто працюють сьогодні, утримують тих, хто сьогодні перебувають на пенсії.

При цьому, пересічний українець, який не має права на спеціальну пенсію (тобто не є VIP-пенсіонером), не має навіть теоретичної можливості заробити собі на гідну пенсію. Незалежно від розміру зарплати та суми пенсійних внесків, його доходи будуть обмежені сумою мінімальної пенсії, а в кращому разі – пенсії за віком, що є найвищою серед 3-х вищезазначених видів пенсійних виплат. Відповідно, отримувати велику офіційну зарплату і платити з неї податки та внески до Пенсійного фонду більшості українських громадян не бажає.

Іншою причиною отримання зарплат «у конвертах» та ухилення від сплати пенсійних внесків є висока ставка внесків на пенсійне страхування в Україні – чи не найвище у світі, що становить 33,2% для працедавця і 2% для працівника, і незважаючи на низький податок на дохід, є головним стримуючим фактором для виведення зарплат українців із «конвертів».

Зруйнувати цю частину тіньової економіки можна тільки шляхом впровадження загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування, коли працівник частину внесків відправляє до солідарної пенсійної системи, а частину – на власний пенсійний рахунок. Згодом ці кошти будуть інвестуватися в економіку країни і після досягнення пенсійного віку, виплачуватимуться як добавки до солідарної пенсії. Таким чином, працівник зможе самостійно регулювати розмір пенсії. Після створення накопичувальної системи пенсійного страхування зникнуть стимули

для виплати зарплати «в конверті», а економіка країни отримає багатомільярдний інвестиційний ресурс.

*Великі витрати на пенсії від ВВП і незбалансований бюджет Пенсійного фонду України (ПФУ)*

Безпосереднім наслідком негативної демографічної ситуації, наявності великого сектору тіньової економіки та недосконалої пенсійної системи став зростаючий дефіцит Пенсійного фонду України.

Упродовж останнього десятиліття в ПФУ спостерігалось стрімке зростання витратків, тоді як власні доходи росли значно повільніше. Нагадаємо, що до основних джерел формування коштів Пенсійного фонду віднесено добровільні внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, страхові внески, кошти державного бюджету та державних цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду тощо. Основними напрямками використання коштів Пенсійного фонду є виплата пенсій у солідарній системі; формування резерву коштів ПФУ; фінансування адміністративних витрат, пов'язаних із виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду тощо. У разі виникнення дефіциту коштів Пенсійного фонду фінансування виплати пенсій у солідарній системі може покриватися за рахунок коштів державного бюджету.

Ще на початку 2000-х рр. ситуація з наповненням ПФУ була відносно стабільною. Тоді дефіцит ПФУ наближався до нульового. А у 2011 р. дефіцит Пенсійного фонду України перевищив 17,7 млрд. грн. (див. табл. 8). Фінансові «дірки» в пенсійній системі все частіше доводилося латати за рахунок трансфертів із державного бюджету. Це означає, що витрачаються інші видатки країни – на медицину, освіту, науку, інфраструктурні проекти тощо. Високі пенсійні зобов'язання відволікають ресурси економіки від цілей розвитку, ставлять під загрозу виконання державою своїх функцій. Зауважимо, що бездефіцитний бюджет ПФУ уряд планує отримати вже у 2013 році.

*Таблиця 8*

**Бюджет Пенсійного фонду України на 2011 рік**

<b>Показники</b>	<b>тис. гривень</b>
Усього доходів	193 480 646,2
Усього видатків	209 036 000,0
Перевищення доходів над видатками (+), видатків над доходами (-)	- 17 755 053,8
Покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій за рахунок коштів Державного бюджету України	17 755 053,8

*Джерело:* складено за [9]

Видатки на виплату пенсій українським пенсіонерам зростають випереджальними темпами не тільки порівняно з доходами ПФУ, а й порівняно з можливостями

економіки щодо їх забезпечення. Питома вага пенсійних видатків у ВВП в Україні є однією з найвищих у світі й має тенденцію до збільшення: у 2004-2007 рр. – 12-14%, у 2008 р. – 15,8% ВВП, у кризовому 2009 р. цей показник досяг 18,0% ВВП, при цьому трансферти з держбюджету становили майже 40% доходів Пенсійного фонду. За минулі 2 роки частка пенсійних видатків уже перевищила 18% українського ВВП. Жодна країна світу не дозволяє собі такого надмірного обтяження бюджету, про що свідчить таблиця 9.

У Світовому банку, за даними якого складено таблицю, наголошують, що кожна країна сама обирає, яку частку свого продукту витратити на пенсіонерів, а скільки на працююче населення чи дітей. У світі витрати на виплату пенсій становлять у середньому від 3% до 10% ВВП (останній є середнім показником витрат у Європі), і жодна країна світу не дозволяє собі такий пенсійний тягар, як 18% ВВП, як в Україні.

Таблиця 9

**Витрати на пенсії у відсотках ВВП у різних країнах світу, %**

<b>Країни</b>	<b>Витрати на пенсії у відсотках ВВП (%)</b>
Франція	13,5
Швеція	10,4
Білорусь	10,2
Німеччина	10,2
Російська Федерація	9,4
Велика Британія	6,7
США	6,0
Норвегія	4,8
Іран	1,1
Ефіопія	0,3

*Джерело:* складено за [7]

Наразі Пенсійний фонд України, витрачаючи більше, ніж отримує, і провокуючи створення величезного дефіциту бюджету, ставить під загрозу зростання всієї економіки країни. ПФУ поглинає величезні бюджетні ресурси, не забезпечуючи гідну пенсію більшості українців. Це є свідченням того, що пенсійна система країни перебуває в стані глибокої кризи, подолати яку можна лише за допомогою кардинальних змін, запровадження реформи пенсійної системи.

*Подовження термінів навчання та пізніший вік виходу на ринок праці*

В Україні існує велика кількість різноманітних закладів освіти, що надають середню, середню спеціальну та вищу освіту – понад 22 тис., і, відповідно, ще більша кількість тих, хто навчається в них – більше 7 млн. осіб у 2010/2011 навчальному році.



Якщо ж порівняти, як змінювалась кожні десять років кількість студентів, які навчалися у вишах усіх рівнів акредитації, то спостерігається зростаюча динаміка: у 1990/1991 н.р. налічувалося 1638,3 тис., у 2000/2001 н.р. – 1930,9 тис., а у 2010/2011 н.р. – 2491,3 тис. студентів [6]. Максимальний термін навчання в Україні розраховується так: 11-12 років шкільної освіти + 6 років повного циклу вищої освіти + 3 роки навчання в аспірантурі = 20-21 рік. Тобто, розпочавши шлях навчання у 6 років, можна повністю його закінчити у 26-27 років. Зважаючи на те, що не всі мають можливість і бажання отримувати вищу освіту, середній термін навчання в Україні становить 15 років проти 8-10 років у 30-х роках ХХ століття, коли формувалася пенсійна система та визначався пенсійний вік громадян. Відповідно перехід із складу економічно неактивного до економічно активного населення відбувається пізніше на 5-7 років. На той же термін скорочується період трудового життя українця, він пізніше виходить на ринок праці. Масовий характер вищої освіти і традиційне ставлення до навчання як до основного виду діяльності відтермінує входження особи на ринок праці.

#### *Залежність від Міжнародного валютного фонду (МВФ)*

Однією з головних вимог Міжнародного валютного фонду в обмін на кредитування ним економіки було запровадження пенсійної реформи в Україні, зокрема підвищення пенсійного віку для жінок до 60 років. Унаслідок порушення попередніх домовленостей, зокрема стосовно строків запровадження пенсійної реформи, у 2011 р. українська економіка втратила можливість отримати три частини кредиту від МВФ у розмірі 1,5 млрд. дол. кожний у межах програми stand-by загальним обсягом 15,5 млрд. доларів.

Наразі МВФ також переживає складні часи. Конкуренція за отримання його ресурсів стала більш жорсткою. Велика кількість країн звертаються до світового кредитора в пошуках фінансової підтримки або ж, як Греція, відвернення дефолту. Крім того, сам фонд намагається шукати додатковий ресурс та оголосив про бажання отримати рекапіталізацію на 1 трлн. доларів. Такі обставини роблять позицію МВФ жорсткішою не лише до України, а й інших країн світу.

Будучи залежними від зовнішніх запозичень, не сподіваючись на значні поступки та пом'якшення вимог МВФ, маючи потребу в покритті дефіциту державного бюджету країни та фінансуванні реального сектору економіки, відчуваючи загрозу виникнення другої хвилі світової економічної кризи, Україна, зрештою пристала на зазначені вимоги. У результаті домовленості між МВФ і українським урядом останній взяв на себе зобов'язання та в IV кварталі 2011 р. все ж таки розпочав пенсійну реформу.

Реформа пенсійної системи в Україні, як і будь-яка інша кардинальна реформа, що приносить значні зміни в економічному, суспільному та особистому житті, є

достатньо неоднозначною та суперечливою. Незважаючи на проаналізовані вище об'єктивні фактори, що пояснюють доцільність і необхідність пенсійної реформи, вона має певні невирішені досі проблеми.

На національному форумі профспілок України його активісти, захищаючи інтереси найманих працівників, наголошували на перевищенні негативних наслідків реформи над її перевагами. Найбільше від її введення постраждають, зауважували вони, такі п'ять категорій громадян:

- жінки віком до 55 років, тривалість працездатного віку яких підвищиться максимум на 5 років (а в перспективі, можливо, й більше);
- військовослужбовці, які на час введення реформи матимуть вислугу 20 років, але які не встигли вийти на пенсію;
- громадяни, які на час введення реформи досягли пенсійного віку, але не мають можливості підвищити свій пенсійний стаж до необхідних 15 років;
- громадяни, які не мають пенсійного стажу, необхідного для отримання повної пенсії;
- пенсіонери, які працюють у статусі держслужбовця або прирівняні до нього.

Виграють же від реформи лише ті громадяни, які встигли вийти на пенсію до введення реформи і на яких зміни не розповсюджуються.

Пропонуємо до розгляду такі проблемні моменти пенсійної реформи та наше бачення шляхів їх вирішення.

### *Некомплексність реформ в українському суспільстві*

Підвищення пенсійного віку, що є головним у нинішній реформі пенсійної системи, не супроводжується комплексом заходів в економічній і соціальній сферах. У першу чергу йдеться про покращення охорони здоров'я українських громадян, підвищення якості їх життя, доведення соціальних стандартів до європейського рівня тощо.

Стан здоров'я людей передпенсійного та похилого віку поступово погіршується, проблеми прогресують, майже на третину за останнє десятиріччя підвищилось розповсюдження захворювань серед осіб старших за працездатний вік. Рівень надання медичної та соціальної допомоги особам похилого віку кількісно та якісно не відповідає реальним потребам. Смертність населення в похилому віці в Україні в середньому в 1,7 раза вище, ніж у країнах ЄС, причому максимальне перевищення характерне для більш молодого вікового відрізка у 60-74 роки [10, с. 27]. Недостатньою є профілактика серед пацієнтів молодого віку, що з часом детермінує суттєві проблеми зі здоров'ям у старості та необхідності тривалого догляду.

Побічним негативним ефектом підвищення пенсійного віку може стати й збільшення контингенту пенсіонерів за інвалідністю. Відсутність можливості одержати пенсію за віком може спонукати людей передпенсійного віку, які мають проблеми

зі здоров'ям, звертатися за призначенням пенсії по інвалідності. Тобто скорочення загальної кількості пенсіонерів ніколи не буде тотожним скороченню кількості пенсіонерів за віком.

Тому, якщо не здійснити комплекс реформ, насамперед у системі охорони здоров'я, не забезпечити позитивних змін, то люди не доживатимуть до того віку, коли зможуть вийти на пенсію.

### *Невирішена проблема бідності українських пенсіонерів*

Однією з кінцевих цілей будь-якої реформи є підвищення рівня життя громадян країни, де ця реформа здійснюється. Проте впроваджена в Україні реформа пенсійної системи в її нинішньому варіанті не спроможна вирішити цю проблему.

Переважну кількість українських пенсіонерів за рівнем їхнього життя можна віднести до категорії бідних. Для ґрунтовнішого аналізу бідності пенсіонерів виокремлюють три типи домогосподарств, до складу яких входять особи пенсійного віку: одинаки пенсійного віку; домогосподарства, що складаються з двох і більше осіб пенсійного віку; домогосподарства, до складу яких поряд з іншими членами входить хоча б одна особа пенсійного віку.

У таблиці 6 наведено динаміку зростання пенсій упродовж останнього десятиріччя. Незважаючи на це, у домогосподарствах, що складаються лише з пенсіонерів, спостерігалось підвищення рівня бідності: у самотніх пенсіонерів – із 15,9% до 21,7%, у сім'ях пенсіонерів – із 18,0% до 21,3% [10, с. 43, 45]. Це означає, що доходи працюючого населення зростають значно швидшими темпами, ніж пенсії тих, хто вийшли зі складу робочої сили.

Сім'ї, що складаються тільки з осіб пенсійного віку, гірше забезпечені товарами тривалого користування; їхнє житло значно частіше перебуває в незадовільному стані. Пенсіонери зазнають обмежень щодо доступності до об'єктів соціальної інфраструктури: відсутність поблизу житла об'єктів роздрібної торгівлі, медичних установ, незабезпеченість населеного пункту послугами швидкої медичної допомоги, відсутність регулярного транспортного сполучення з іншим населеним пунктом тощо. При цьому родини, у яких, крім пенсіонерів, проживають особи інших вікових груп, за рівнем обмежень у цілому наближаються до середнього по Україні (крім доступності медичних послуг).

Самооцінка українськими пенсіонерами рівня свого доходу знижується зі збільшенням віку, що відповідає об'єктивним характеристикам: у старших вікових групах рівень матеріального добробуту є найнижчим. Невдоволеність пенсіонерів рівнем своїх доходів навіть на фоні низьких показників по країні загалом свідчить про невпевненість у своєму майбутньому, а також зневіру в спроможності існуючої системи соціального захисту та впровадженої реформи пенсійної системи забезпечити гідний рівень життя.

*Можливість загострення диспропорцій на ринку праці*

Ідеться про загрозу зростання молодіжного безробіття, з одного боку, а з іншого – про підвищення рівня безробіття серед людей передпенсійного віку.

Рівень молодіжного безробіття може зростати через підвищення верхньої межі працездатного віку, тобто збільшення кількості працездатного населення. В Україні щорічно виходять на пенсію 300 тис. жінок [6]. Із підняттям пенсійного віку для них це автоматично означатиме зменшення 300 тис. вакансій для випускників. Головною перешкодою для працевлаштування молоді, як правило, є відсутність досвіду роботи, на що звертають увагу більшість працедавців, віддаючи перевагу більш досвідченим працівникам.

Підвищення рівня безробіття серед людей передпенсійного віку може виникнути тому, що останніх вважають неперспективними, їх можна замінити молодшими, здоровішими, креативнішими працівниками. Люди передпенсійного віку і до введення реформи мали проблеми з працевлаштуванням: відмова у роботі або робота не за фахом; автоматичне заниження заробітної плати.

Звичайно, молоді люди (15-34 роки – офіційна межа молодого віку) та старші особи орієнтовані на роботу в різних сегментах ринку праці. Молодь становить більше половини штатних працівників фінансової діяльності й торгівлі, більше третини – працівників готелів і ресторанів та державного управління, захопивши таким чином найбільш оплачувані види діяльності (фінансова діяльність, державне управління) та комерційні види послуг, де поширені спеціальні форми доходу (торгівля, готелі й ресторани, де нормою є нестандартні форми винагороди). Частка пенсіонерів за віком у зазначених видах діяльності не перевищує 4-6%, в готелях і ресторанах – 10,9%. Водночас, найбільша частка пенсіонерів за віком спостерігається серед працівників у сфері операцій із нерухомістю та бізнес-послуг (зокрема в дослідженнях і розробках, де їх частка становить близько третини), охорони здоров'я, освіти, колективних та індивідуальних послуг (17–18%) – тобто переважно у сфері бюджетних закладів із низьким рівнем заробітної плати [10, с. 123-133]. Однак навіть для тих, хто працює, заробити гідну пенсію буде важче. Адже після 50 років автоматично щороку знижується зарплата, а це позначиться на розмірі пенсії.

Зниження рівня зайнятості серед людей передпенсійного віку демонструє й досвід розвинених країн. Так, серед 55-58-річних німців повну зайнятість мають лише 39,4%. У віці 58-63 роки працюють лише 26,6%, від 63 років і вище – усього 7,4% працездатного населення країни. В Естонії лише 35% 63-64-річних громадян мають роботу [7]. Проте в цих та інших країнах планують і далі підвищувати пенсійний вік, про що йшлося вище. Не слід забувати, що в розвинених країнах рівень добробуту є значно вищим, а накопичувальна пенсійна система дає змогу заздалегідь подбати про гідний рівень життя після виходу на пенсію. Вирішен-

ня проблеми ефективної зайнятості людей похилого віку в Україні є складнішим порівняно з розвиненими країнами у зв'язку з архаїчною структурою економіки, переважанням традиційних низькотехнологічних і трудомістких виробництв, поширенням застарілих технологій та обладнання, шкідливих або важких умов праці, що не сприяє довготривалому збереженню здоров'я та працездатності громадян.

В Україні не отримала належного розвитку та нормативно-правова база щодо попередження і заборони дискримінації з боку роботодавців (у тому числі власне у сфері працевлаштування) за віковим критерієм, не розроблено чіткі механізми реалізації існуючих норм і контролю за їх дотриманням.

Таким чином, із розширенням кількості економічно активного населення в Україні ситуація щодо зростання рівня безробіття може загостритися. Це не стосується лише працівників бюджетної сфери (практично кожен четвертий працівник пенсіонер) і тих сферах, де зарплата є в межах 1 тис. грн. (учителі, медсестри). Збільшення пенсійного віку збільшує загрозу ще задовго до пенсії залишитися безробітним.

Шляхами вирішення вищезазначених проблем ми вважаємо таке.

Насамперед реформи повинні проводитися комплексно. Реформою в одній конкретній сфері (у нашому разі – пенсійній системі) безвідносно до реформування інших суміжних сфер життя змінити на краще ситуацію в економічному та соціальному житті суспільства неможливо. Тобто слід розуміти, що реформа пенсійної системи повинна супроводжуватись і доповнюватись реформою системи охорони здоров'я, соціальної сфери тощо. Незбалансовані, непродумані, однобічні поспішні реформи не знайдуть розуміння та підтримки населення, призведуть тільки до падіння рівня життя громадян.

Для регулювання ринку праці та попередження росту безробіття серед людей передпенсійного віку слід створювати нові робочі місця. Цей захід є особливо актуальним у кризовий та посткризовий періоди, оскільки проблема безробіття є найбільш складною макроекономічною проблемою і може бути вирішена лише в довгостроковому періоді. Забезпечення роботою людей, які невдовзі повинні вийти на пенсію, дасть змогу їм відчувати себе соціально значущими в сучасному суспільстві, і тим самим закріпить позитивний ефект реформи.

Законом України «Про зайнятість населення» вже передбачено додаткові гарантії зайнятості для окремих категорій громадян, які потребують соціального захисту і які не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці. Це стосується, насамперед, осіб передпенсійного віку, які за 2 роки вийдуть на пенсію. Їх захист реалізується шляхом квотування робочих місць (за поданням центрів зайнятості) для підприємств з метою працевлаштування. Проте такий підхід не спроможний вирішити весь комплекс проблем пенсіонерів на ринку праці країни.

Для вирішення проблем зайнятості людей старшого віку та максимального вра-

хування інтересів старих працівників можна і потрібно використовувати також такі інструменти регулювання гнучкості ринку праці, як часткова зайнятість, дистанційна зайнятість (у тому числі на дому) тощо.

З метою підвищення рівня добробуту українських пенсіонерів не достатньо піднімати лише номінальний розмір пенсій, приріст яких нівелює інфляція. Необхідно довести реальний розмір пенсій до рівня, що забезпечує гідне життя. Це є можливим, оскільки ВВП стає більшим завдяки підвищеній пропозиції робочої сили, у тому числі за рахунок потенційних пенсіонерів. До цього додамо такі заходи макроекономічної політики, як: стримування інфляційної спіралі, розвиток інфраструктурних елементів пенсійної системи, детінізація економіки та мотивування роботи в легальному секторі економіки тощо.

Необхідно повністю скасувати будь-які пенсійні пільги за професійною й соціальною ознаками, що ставлять під сумнів справедливість пенсійної системи й знижують стимули участі у ній.

Нарешті, слід проводити роз'яснювальну роботу серед населення щодо необхідності, загроз і переваг реформи пенсійної системи, яка не відноситься до числа популярних не тільки в Україні. Подібні реформи не мали схвалення і в багатьох європейських державах, що вже цей етап пройшли. Пересічним українцем слід пояснювати, чому така реформа потрібна, показувати, які вигоди матиме від неї кожна конкретна особа, суспільство та економіка країни в цілому.

У результаті дослідження цієї проблеми ми дійшли до висновків, що реформа пенсійної системи викликана потребами часу. Із запропонованих Міжнародним валютним фондом п'яти сценаріїв її проведення Україна обрала найменш радикальний, зважаючи на невідповідність українських громадян до таких змін у особистому житті та економічному житті країни.

Чинниками, що пояснюють нагальну необхідність введення пенсійної реформи, є:

- підвищення тривалості життя як при досягненні пенсійного віку, так і очікуваної середньої тривалості життя при народженні;
- зростання демографічного навантаження, тобто відношення кількості пенсіонерів до громадян працездатного віку;
- низький рівень пенсій;
- одночасне повне отримання двох взаємовиключаючих видів доходів – пенсії та заробітної плати, наявність різноманітних пенсійних пільг за професійною й соціальною ознаками;
- тінізація економіки та висока ставка внесків на пенсійне страхування;
- великі витрати на пенсії від ВВП і незбалансований бюджет Пенсійного фонду України;
- подовження термінів навчання та пізніший час виходу на ринок праці;

- залежність від Міжнародного валютного фонду.

Як і більшість реформ, упроваджена в Україні 1 жовтня 2011 р. реформа пенсійної системи не є популярною серед населення і має низку невирішених на сьогодні проблем, зокрема:

- некомплексність реформ в українському суспільстві;
- невирішена проблема бідності пенсіонерів;
- можливість загострення диспропорцій на ринку праці, що проявляється в загрозі зростання молодіжного безробіття, з одного боку, а з іншого – в підвищенні рівня безробіття серед людей передпенсійного віку.

Для вирішення цих проблем щодо реформування пенсійної системи пропонуємо:

- забезпечити комплексність реформ в українському суспільстві, реформу пенсійної системи доповнити реформами системи охорони здоров'я, соціальної сфери тощо;
- створювати нові робочі місця, використовувати такі інструменти регулювання гнучкості ринку праці, як: часткова зайнятість, дистанційна зайнятість (у тому числі на дому);
- довести реальний розмір пенсій до рівня, що забезпечить гідне життя пенсіонерів, стримувати інфляційну спіраль, розвивати інфраструктурні елементи пенсійної системи, здійснювати детінізацію економіки та мотивувати роботу в легальному секторі економіки тощо;
- скасувати будь-які пенсійні пільги за професійною й соціальною ознаками;
- проводити відповідну роз'яснювальну роботу серед населення.

Частина проблем може бути вирішена вже починаючи з 2013 р., коли буде досягнуто бездефіцитність Пенсійного фонду України та введено в дію другий рівень пенсійної реформи, що передбачає створення накопичувальної пенсійної системи, персоналізованих пенсійних рахунків. Проте це стосуватиметься лише осіб, яким нині менше 35 років, оскільки для створення накопичувальної системи другого рівня повинно минути принаймні 30 років.

### Список використаних джерел

1. *Свєнчіцкі М.* Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / М. Свєнчіцкі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К. Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
2. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8 липня 2011 року № 3668-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3668-17> – Назва з екрана.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо граничного віку перебування на державній, дипломатичній службі та службі в органах місцевого самоврядування».

дування» від 9 грудня 2011 року № 4161-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4161-17> – Назва з екрана.

4. Пенсійний вік // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/> – Назва з екрана.

5. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pension.kiev.ua/>

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Світові індикатори розвитку, 2010 [Електронний ресурс] // Світовий банк: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/eca/russian/> – Назва з екрана.

8. Герасименко П. Причини пенсійної кризи в Україні / П. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/inform/smi/detail.php?ID=88474> - Назва з екрана.

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2011 рік {Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМУ № 695 (695-2011-п) від 20.06.2011} від 9 червня 2011 р. № 643 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> – Назва з екрана.

10. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2010. – 270 с.

## **1.6. Передавальний механізм екстерналій сфери освіти та його державне регулювання**

Починаючи з кінця XIX століття увагу вчених було прикуто до глобальної проблеми, що потребує постійного контролю з боку держави та моніторингу з боку економічних суб'єктів. Дана проблема пов'язана з ситуаціями, коли ринковий механізм не може виконати своїх регулюючих функцій і результатом цього стають зовнішні ефекти, що проявляються в економіках усіх країн світу.

Сфера освіти є діяльністю зі значною кількістю екстерналій – зовнішніх ефектів, отримувачем яких стає суспільство в цілому. Як найбільш очевидні та найчастіше досліджувані позитивні економічні екстерналії освіти визнають прискорення економічного зростання, збільшення інвестицій в економіку та зменшення рівня безробіття.

Дослідженню екстерналій від освіти були присвячені роботи класиків економічної науки Дж.С. Міля [1] та А. Маршалла [2]. В подальшому аналізом екстерналій займались А. Пігу [3] і Р. Коуза [4]. У середині XX століття економічні результати



розвитку освіти було проаналізовано в роботах видатних економістів Г. Беккера [5], Дж. Мінцера [6], Т. Шульца [7] та інших. Вони концентрували свою увагу не стільки на впливові сфери освіти, скільки на людському капіталі як основному засобі стимулювання економічного розвитку. Але в подальшому з'ясувалось, що з усіх видів «людських інвестицій» економічному аналізу більше піддається саме освіта, дохід від якої можна кількісно визначити. Сучасні уявлення про економічні ефекти від освіти відображено в роботах Е. Барса [8], Томаса К. Бауера та М. Ворела [9], Н. Джеммела [10], Е. Моретті [11], І.С. Каленюк [12] та інших.

У великій кількості емпіричних досліджень підтверджено існування прямого зв'язку між змінами загального освітнього рівня населення країн та темпами економічного зростання. Суттєвість цього зв'язку та його важливість для реалізації потенціалу національної економіки робить актуальним дослідження передавального механізму імпульсу, одержуваного економікою від освіти. Кожний уряд прагне впливати на економіку своєї країни в такий спосіб, щоб отримати максимальну віддачу від власних ресурсів у вигляді стійкого економічного зростання. Тому саме на економічному зростанні, його чинниках і засобах стимулювання зосереджено увагу вчених.

Рівень освіти – найважливіша характеристика людського капіталу, – через соціальний капітал впливає на економічні показники (випуск, продуктивність, інвестиції тощо). У цьому впливові виявляються екстерналії освітньої сфери. Соціальний капітал оцінюється рівнем довіри в суспільстві, у тому числі міжособистісної та інституційної.

Дослідженню особливостей формування та нагромадження соціального капіталу присвячено роботи Ф. Адама та Д. Подменика [13], В.М. Геєця [14], М.М. Грейбіла [15], П. Зака та С. Кнака [16], Т.О. Кричевської [17], Д. Нортона [18], М. Олсона [19], Ф. Роса [20], Ф. Фукуями [21] та інших.

Отже, дослідження джерел і впливів зовнішніх ефектів є досить важливим науковим напрямком, що спонукає науковців до подальших дослідницьких розробок. Основними напрямками досліджень є моделі аналізу поведінки економічних суб'єктів, що продукують зовнішні ефекти, визначення напрямів стимулювання позитивних екстерналій, зокрема від освіти, та стримування негативних зовнішніх ефектів.

Однією з головних причин, що заважає ринковому механізму встановлювати Паретто-ефективний стан у суспільному господарюванні, є зовнішні ефекти (екстерналії). Вони проявляються як при виробництві, так і при споживанні благ та не знаходять відображення в цінах.

Загалом, під зовнішнім ефектом розуміється неопосередкований ринком чи договором вплив діяльності економічного суб'єкта на економічну активність інших суб'єктів, так званих третіх осіб.

Зовнішні ефекти можуть проявляться як із позитивного боку, створюючи додаткові вигоди особам, на яких розповсюджується зазначений вплив, так і негативно, створюючи при цьому проблему для отримувачів такого ефекту.

Дослідники [22, с. 468-472; 23, с. 757-780; 24, с. 423-430; 25, с. 625-642], аналізуючи у своїх роботах ринкові провали, в основному зосереджують увагу на загальному описі існування зовнішніх ефектів та наведенні прикладів позитивних і негативних екстерналій. Також висловлюються думки з приводу наявних у держави чинників стримування створення негативних та стимулювання продукування позитивних ефектів і результативності такого втручання.

Так, А.Ф. Косік та Г.Е. Гронтковська пропонують розглядати екстерналії залежно від сфери прояву. На їх думку, розрізняють зовнішні ефекти [26, с. 387]:

- 1) у сфері виробництва;
- 2) у сфері споживання;
- 3) між виробництвом і споживанням;
- 4) між споживанням і виробництвом.

Але дослідники зупинились лише на детальному розгляді перших двох ситуацій і поверховому аналізі перекидання відповідальності у ситуаціях 3 та 4. Тобто в них не досліджувалась впливовість зовнішніх ефектів на суспільство через зміну суспільних витрат і вигод.

Загалом такий напрям аналізу зовнішніх ефектів підтримується і в роботі авторського колективу за редакцією В.Д. Базилевича [27, с. 620-622]. В основному увагу зосереджено на необхідності розрізняти ефекти, створені у сфері виробництва, й ефекти від споживання. На жаль, цей даний поділ є суто умовним.

На наш погляд, необхідно окремо досліджувати екстерналії від споживання та окремо від виробництва благ, чітко розрізняти, у процесі чого були отримані додаткові вигоди або витрати і яким чином проявилися наслідки такого впливу.

При створенні позитивних зовнішніх ефектів суспільні вигоди є більшими від приватних, а при виникненні негативних – суспільні витрати перевищують приватні.

Суспільна вигода, або корисність ( $SB$ ) охоплює приватну вигоду ( $PB$ ) та зовнішню вигоду ( $EB$ ) економічних суб'єктів, безпосередньо не причетних до виробництва певних благ. Зв'язки згаданих корисностей представляють такі рівняння:  $SB > PB$ , оскільки  $SB = PB + EB$ .

Суспільні витрати ( $SC$ ) формуються приватними витратами ( $PC$ ) та зовнішніми витратами ( $EC$ ), спричиненими необхідністю подолання негативних наслідків для осіб, безпосередньо не причетних до створення певних благ. Зв'язки між витратами відображають рівняння:  $SC > PC$ , оскільки  $SC = PC + EC$ .

Прояв позитивних екстерналій можемо дослідити з позицій виробництва благ із позитивним ефектом, або їх споживання.

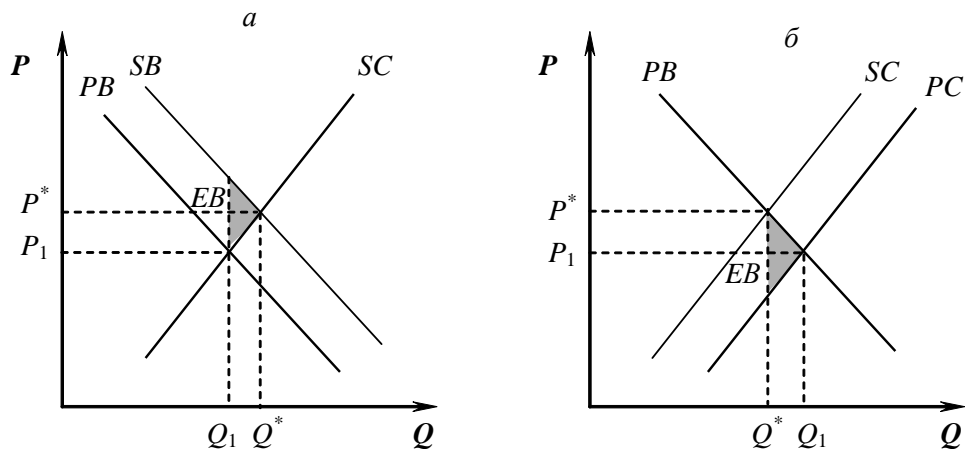


Рис. 1. Прояв позитивних зовнішніх ефектів

Виробник, який у процесі своєї діяльності створює позитивні зовнішні ефекти (рис. 1а) не враховує у вартості блага цінність цих ефектів ( $EB$ ), тому продає свій продукт за ціною  $P_1$  та в обсязі  $Q_1$ . Якби було враховано вартість додаткової вигоди, що отримує суспільство, то вартість блага піднялась би до рівня  $P^*$ , компенсуючи додаткові витрати на продукування позитивних екстерналій, та обсяги реалізації сягнули б рівня  $Q^*$  за рахунок того, що вища вартість товару спонукати-ме виробників пропонувати більшу кількість цього блага на ринку.

Якщо ж позитивні зовнішні ефекти продукуються в процесі споживання блага (рис. 1б), то споживається більше благ ( $Q_1$ ) за меншою вартістю ( $P_1$ ) за рахунок компенсації частини витрат вигрешем третіх осіб. У процесі цього зменшуються суспільні витрати, ураховуючи вигреші окремих осіб, на яких розповсюджується вплив позитивних екстерналій. Якби було враховано всі позитивні вигреші, то вартість благ зросла б до  $P^*$ , а збільшена вартість спонукала б до скорочення споживання таких товарів до  $Q^*$ .

Отже, стимулювання продукування благ із позитивними екстерналіями спонукати-ме до збільшення суспільної вигоди та зниження суспільних витрат.

Прояв негативних екстерналій можемо проаналізувати з боку виробництва благ із негативним зовнішнім ефектом, або від їх споживання.

Підприємство, що є створювачем негативних зовнішніх ефектів (рис. 2 а), виробляє свою продукцію за нижчою вартістю ( $P_1$ ) та завищеними обсягами ( $Q_1$ ) у зв'язку з тим, що у вартості блага не враховано додаткові витрати на усунення негативних зовнішніх ефектів ( $EC$ ). Через це рівноважна ринкова вартість блага менша за суспільні витрати на його створення. Якби було враховано всі витрати,

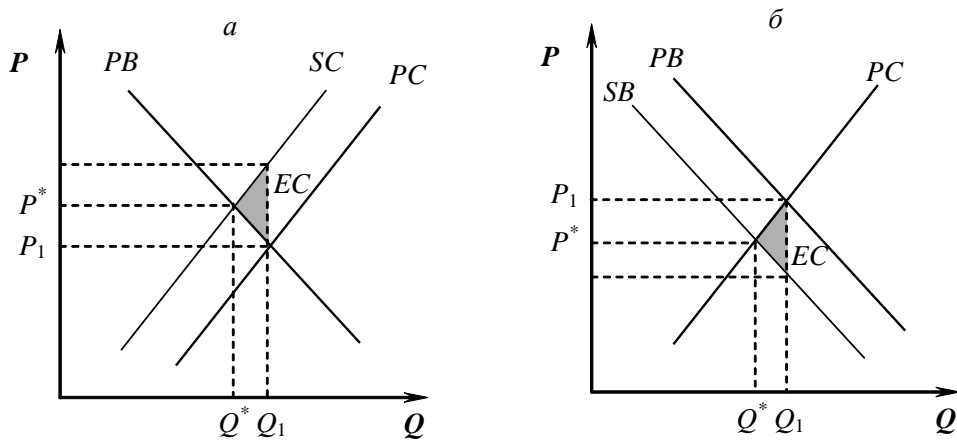


Рис. 2. Прояв негативних зовнішніх ефектів

то вартість блага повинна була б стати більшою до  $P^*$ , а от обсяги виробництва – скоротитися до  $Q^*$  за рахунок того, що збільшена ціна товару спонукає покупців скорочувати споживання цього блага.

Якщо ж негативні екстерналії проявляються в процесі споживання блага (рис. 2 б), то використовується більше благ ( $Q_1$ ) через те, що витрати на зменшення негативного зовнішнього впливу ( $EC$ ) перекладаються на плечі третіх осіб і відображаються на ринковій рівновазі у вигляді збільшеної вартості споживання  $P_1$  та зменшеної суспільної вигоди. Якби додаткові витрати було враховано, то обсяги споживання зменшилися би до  $Q^*$ , а загальні витрати зменшилися би до  $P^*$  за рахунок відсутності додаткових відшкодувань негативних впливів.

Отже, стримування прояву негативних зовнішніх ефектів стримує споживання та виробництво тих благ, що продукують ці ефекти.

Перелік методів регулювання та впливу на зовнішні ефекти з боку держави є досить різноманітним. При регулюванні негативних екстерналій можуть бути використані такі заходи:

- заборона на виробництво та використання деяких благ;
- введення акцизного збору на шкідливі товари;
- соціальна антиреклама;
- ринок прав на виробництво негативних зовнішніх ефектів;
- інтерналізація зовнішніх ефектів, тобто переведення їх із зовнішніх у внутрішні;
- коригуючий податок (податок Пігу);
- виплата компенсацій постраждалій стороні тією стороною, що завдала збит-

ків за умов встановленого права власності та за незначних витрат процесу домовленості.

Для стимулювання продукування позитивних зовнішніх ефектів можуть використовуватися такі заходи:

- державне субсидювання виробників, які створюють продукцію з позитивними екстерналіями;
- державні трансферти та пільги суб'єктам, що в процесі споживання породжують позитивні ефекти;
- фінансове заохочення до споживання «корисних» товарів (навчання, підвищення кваліфікації тощо) та інвестування у створення позитивних екстерналій;
- соціальна реклама, стимулювання перспективного бачення майбутніх доходів;
- державне виробництво особливо важливих видів благ.

Розглядаючи різні підходи до вирішення проблеми регулювання зовнішніх ефектів можемо виокремити два основних напрями.

Перший – використання державних важелів регулювання та впливу на економічних суб'єктів, що породжують зовнішні ефекти.

Другий – при невеликій кількості суб'єктів і локальному рівні екстернальних процесів можливий ринковий метод інтерналізації зовнішніх ефектів.

В тих випадках, коли ринок не в змозі ефективно вирішити проблему розподілу, на допомогу йому приходять держава. Тільки вона має механізм суспільного перерозподілу ресурсів через державний бюджет і може скористатися універсальними інструментами перерозподілу благ. За необхідності саме держава може створювати необхідні інституції та використовувати їх у регулюванні екстерналій.

Вважається, що класичним прикладом позитивних зовнішніх ефектів (екстерналій) є освіта. Вона приносить вигоди індивідуальним споживачам: освічені люди зазвичай отримують більш високі доходи, ніж менш освічені. Але освіта забезпечує великі вигоди й усьому суспільству. У суспільстві кожен його член виграє від того, що інші громадяни здобувають хорошу освіту. Економіка також в цілому виграє від більшої наявності універсальної та продуктивної робочої сили. Не випадково в постіндустріальному суспільстві все більше значення набуває такий чинник виробництва як людський капітал (у порівнянні зі зменшенням ролі фізичного капіталу і природних ресурсів). Усе більш важливими стають інвестиції в людський розвиток, які на цей час є незначними [28].

Споживання освіти має бути підтримане державою для стимулювання позитивних ефектів. Субсидії у сферу освіти можуть бути однаково виправдані, якщо є прояв позитивних екстерналій.

Перелік зовнішніх ефектів від освіченості охоплює такі прояви:

- вища продуктивність праці в масштабах усієї економіки та вищі темпи еконо-

мічного зростання при зростанні загального освітнього рівня населення, підвищення рівня добробуту населення;

– краща пристосовуваність людей із вищим освітнім рівнем до технологічних і соціальних змін, відтак, менші державні витрати у зв'язку з безробіттям, погіршенням здоров'я, вихованням дітей, порушенням закону тощо.

Побуває думка, що зміни освітнього рівня впливають на економічне зростання не прямо, а опосередковано – через зміни соціального капіталу. Зазвичай, у якості складників соціального капіталу розглядають довіру, участь (членство) у добровільних організаціях, благодійницьку діяльність [див. 13].

Відмінності в рівні освіти і соціально-професійному статусі також створюють нерівність можливостей формування і використання соціального капіталу. Вплив цих чинників посилюється їх взаємною обумовленістю та залежністю один від одного. Так, наявність освіти полегшує встановлення різноманітних соціальних контактів, тоді як недостатній її рівень обмежує коло міжособистісних зв'язків [29].

Очевидно, пов'язаним із освітою є такий елемент соціального капіталу, як довіра, а імпульс, отриманий від освітньої сфери, імовірно, передається до макроекономічних показників, включно з темпами економічного зростання, через зміни рівня довіри.

Власне довіра має, як мінімум, два прояви: персональний (між окремими особами) і системний (інституційний). Якщо персональна довіра віддзеркалює відносини в межах родини, трудового колективу, людської спільноти загалом, то системна – є відображенням ставлення до органів державної влади, недержавних організацій, політичної активності й толерантності громадян.

Рівень освіти – персональна характеристика окремої людини як носія здатності до праці – для створення результату, що поширюється на все суспільство, повинен стати суспільним феноменом. Таке перетворення можливе завдяки впливові на інтенсивність та якість відносин між людьми.

Оскільки ці характеристики людських взаємин є змістовною ознакою соціального капіталу, то вплив освіти на економічне зростання опосередковується саме соціальним капіталом.

За нашим припущенням, передавальний механізм імпульсу, одержаного економікою від освіти, охоплює дві частини: «рівень освіти → рівень довіри» та «рівень довіри → економічне зростання». Друга частина передавального механізму – залежність економічного зростання від соціального капіталу загалом та його складника – довіри, зокрема, – детально досліджена на теоретичному рівні та багаторазово перевірена економетрично. Натомість, перша ланка – зв'язок між рівнем освіти та рівнем довіри – вимагає більш детального аналізу.

Прямий характер зв'язку, за якого відбувається пришвидшення зростання при

збільшенні довіри, став предметом обговорення наприкінці ХХ ст. – на початку ХХІ століття.

Результати наукового пошуку втілилися в декількох ідеях про логіку причинно-наслідкових зв'язків.

1. Вищий рівень довіри розглядався як причина зменшення трансакційних витрат, зокрема, тих, що пов'язані з визнанням і захистом прав власності. Відповідно, економія на трансакційних витратах, які почали тлумачитися як складники виробничої функції, повинна була збільшувати випуск та прискорювати економічне зростання [див. 18].

2. Економічна діяльність трактувалася як частина соціального життя суспільства, організація якої повинна здійснюватися за нормами, правилами та моральними зобов'язаннями, дотримання яких означає нагромадження соціального капіталу. Відтак, вища довіра як елемент соціального капіталу повинна корелюватися з вищими економічними показниками [див. 21].

3. Акцентувалася увага на здатності вищого рівня довіри сприяти вирішенню проблем, що передбачають колективні зусилля (дії), оскільки полегшується координація, покращується кооперація, відбувається узгодження суперечливих інтересів і зменшуються протидії з егоїстичних мотивів [30].

4. Відзначалося, що за вищого рівня довіри збільшується віддача від інвестицій у фізичний і людський капітали, швидше поширюються організаційні та технологічні інновації в масштабах усієї економіки. Отже, повинно пришвидшуватися економічне зростання [31].

Ідея оберненого зв'язку між рівнем довіри та економічним зростанням сформульована видатним представником інституціональної теорії М. Олсоном ще у 1980-х рр. [див. 19]. Було висловлено припущення, що за узгоджених колективних дій за високого рівня довіри групи людей, об'єднаних у професійні, культурні, релігійні тощо організації, здатні протидіяти реформам уряду.

Така протидія має місце тоді, коли реформи, спрямовані на вищу ефективність та економічне зростання, обмежують реалізацію інтересів організаційно об'єднаних груп. Фактично, у цьому твердженні знайшла відображення фундаментальна суперечність між економічною ефективністю та соціальною справедливістю.

Протилежні уявлення про зв'язок довіри й економічного зростання були узгоджені в межах теоретичної конструкції з умовною назвою «V-подібної залежності». Ця конструкція стала формалізацією узагальнення про можливість одночасного існування прямої та оберненої залежностей. Прямий зв'язок між довірою й економічним зростанням – це явище, що більшою мірою властиве країнам із відносно нижчим економічним і соціальним розвитком та нижчим вихідним рівнем довіри. Натомість, обернений зв'язок більшою мірою є явищем, властивим економічно

розвиненим демократичним країнам із високим вихідним рівнем довіри у суспільстві [32].

Результати економетричних аналізів зв'язку між рівнем довіри й економічним зростанням виявилися достатньо суперечливими. Зокрема, у роботі Ф. Роса [див. 20] наведено такі результати досліджень:

– у певних періодах (90-ті рр. ХХ ст.) обернений зв'язок між змінами рівня довіри та економічним зростанням справджується не лише для розвинених країн, а й для країн нижчого рівня розвитку, зокрема, постсоціалістичних (Польщі, Болгарії, Румунії);

– за різних методів побудови багатофакторних регресійних моделей (у якості пояснюючих змінних, крім рівня персональної довіри, було використано дохід, рівень освіти, виробництво продукту на одного працюючого), при використанні однакової статистичної бази (аналізувалися дані по 41 країні за 1980–2004 рр.) можуть виявлятися протилежні результати щодо зв'язку між індикаторами персональної (міжособистісної) довіри й темпами економічного зростання.

Можливість існування як прямого, так і оберненого зв'язку між рівнем довіри та економічним зростанням робить екстернальні ефекти освітньої сфери невизначеними. Адже, якщо припустити, що зростання освітнього потенціалу збільшує рівень довіри між членами суспільства, то це може втілитися як у пришвидшенні, так і в уповільненні економічного зростання. Також, не виключено, що збільшення освітнього рівня може спричинити як зростання, так й падіння рівня довіри.

Можливі варіанти освітніх екстерналій, що оцінені за показником темпів економічного зростання з урахуванням рівня довіри у механізмі трансмісії змін освітнього рівня, подано в матричній формі (табл. 1).

Таблиця 1

**Варіанти освітніх екстерналій за показником пришвидшення (уповільнення) економічного зростання**

Варіанти зв'язку між зростанням рівня освіти та змінами рівня довіри у суспільстві	Варіанти екстерналій освітньої сфери, що оцінені за економічним зростанням	
	I варіант	II варіант
Рівень освіти ↑ → Рівень довіри ↑	«+»	«-»
Рівень освіти ↑ → Рівень довіри ↓	III варіант «-»	IV варіант «+»

У таблиці відображено, що екстерналії освіти можуть бути як позитивними («+» для I та IV варіантів), так і негативними («-» для II та III варіантів). А результат змін освітнього рівня – пришвидшення або уповільнення економічного зростання – залежить як від характеру зв'язку між рівнем довіри та економічним зростанням, так і від характеру зв'язку між рівнем освіти та рівнем довіри.



Загалом науковцями виділено такі аспекти позитивного впливу високого рівня довіри на економічний розвиток [33]:

- полегшення узгодження інтересів учасників економічної взаємодії, активізація інформаційних обмінів і кооперації в інноваційній сфері;
- зменшення інвестиційних ризиків крупних інвестпроектів;
- скорочення трансакційних витрат на здійснення моніторингу та контролю, витрат на захист прав власності, послаблення навантаження на юридичну систему та підвищення її дієздатності.

Як інструмент для оцінювання зв'язку між освітнім рівнем і рівнем довіри автори застосували вибіркове обстеження з відповідною обробкою одержаних даних і розрахунком композиційних індексів персональної та інституційної довіри.

Розрахунок згаданих індексів дав можливість у подальшому визначити щільність і характер аналізованого зв'язку між рівнем освіти та рівнем довіри за коефіцієнтами парної кореляції.

Дослідження спиралося на декілька вихідних даних:

I. Вплив освіти на показники довіри в суспільстві найбільш очевидно виявляються для середовища студентської молоді, яка в короткому часовому проміжку суттєво збільшує свій освітній потенціал. Згідно з цим припущенням об'єктом дослідження стали відповіді 1583 студентів вишів економічного та юридичного профілю Києва, Дніпропетровська, Кам'янця-Подільського та Ірпеня. Статистична репрезентативність вибірки підтверджується розрахунком допустимої похибки репрезентативності. Похибку визначено за формулою

$$\Delta = \sqrt{\frac{1}{n}} = 0,0251 = 2,5\%$$

а вибірка визначена як репрезентативна на основі того, що генеральна сукупність для проведеного обстеження – чисельність студентів вітчизняних вишів I–IV рівнів акредитації у 2010–2011 навчальному році становила 2491,3 тис. осіб [34].

II. Рівень освіти може оцінюватися роками навчання студентів. За цим припущенням було виокремлено 6 освітніх рівнів (ступенів), на кожен з яких припадало, в середньому 264 опитаних студенти. До 1-го рівня віднесено студентів I курсу коледжів, до 2-го – студентів I курсу університетів і II курсу коледжів, до 3-го – II курсу університетів та III курсу коледжів, до 4-го – III курсу університетів та IV курсу коледжів, а до 5-го та 6-го рівнів – відповідно IV і V курсів університетів.

III. Необхідність розмежування та окремого оцінювання персональної (міжособистісної) довіри, що виявляється у стосунках між окремими особами, та системну (інституційну) довіру, що є проявом ставлення до суспільних інститутів або суспільних прошарків. За третім припущенням, у якості показників (індикаторів) персональної (міжособистісної) довіри розглядалися відповіді студентів на три за-

питання: «Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що людям, які Вас оточують, загалом можна довіряти?», «Яким є ступінь довіри між членами Вашої родини?», «Яким є Ваше ставлення до керівництва навчального закладу?». У якості показників системної (інституційної) довіри були визнані відповіді на такі запитання: «Чи маєте Ви довіру до Президента України, Верховної Ради, Кабінету Міністрів, судів, міліції?», «Яким є Ваше ставлення до участі в роботі недержавних (політичних, релігійних, молодіжних, спортивних, просвітницьких) організацій?», «Чи вважаєте Ви за необхідне брати участь у президентських, парламентських, місцевих виборах і референдумах із суспільно важливих питань?», «Яким є Ваше ставлення до представників інших національностей, що живуть і працюють в Україні?»

IV. Інтенсивність довіри в обох її проявах може оцінюватися часткою однозначно ствердних (позитивних) відповідей на сформульовані запитання, оскільки використання так званих проміжних відповідей значно усереднює результати дослідження та робить залежність рівня довіри від освітнього рівня мало помітною. За четвертим припущенням, при визначенні частки позитивних відповідей до уваги бралися лише відповіді «Так», «Позитивне ставлення», «Високий ступінь довіри», натомість, відповіді «Скоріше так, ніж ні», «Скоріше позитивне, ніж негативне», «Середній ступінь довіри» до уваги не бралися.

Початкові результати оцінювання зв'язку між рівнем освіти та рівнем персональної й системної довіри ілюструють зв'язок між рівнем освіти та трьома індикаторами персональної довіри.

Отримані залежності свідчать про те, що зі зростанням освітнього рівня дещо збільшується довіра студентів до людей узагалі, які формують середовище їх життя. Це можна пояснити поступовим нагромадженням досвіду спілкування, соціалізацією молоді.

Натомість, довіра до членів родини, як і до керівників навчальних закладів, має загальну тенденцію до зменшення при зростанні освітнього рівня. Причому її значне падіння припадає на останній (6-й) рівень освіти. Загалом, найбільшою є інтенсивність довіри до членів власної родини, що коливається на рівні 70%, дещо меншою – до керівників навчальних закладів, що коливається на рівні 60%, та суттєво меншою – до людей узагалі з коливанням на рівні 15%.

У складі показників залежності системної (інституційної) довіри від освітнього рівня студентів явно виокремлюються дві групи.

Перша група – це показники, які відображають ставлення до органів державної влади – інституту президентства, уряду, парламенту, судової влади та міліції. Кількісне значення позитивних відповідей у цій групі дуже низьке й коливається на рівні 10%. Причому, рівень довіри до інституту президентства скорочується у 4,5 рази від 1-го до 6-го рівня освіти, до судової влади – у 2,6 рази. Лише довіра до парламенту має певну тенденцію до зростання.

Друга група – це показники, що відображають ставлення до інститутів громадянського суспільства. Позитивні відповіді про довіру до них коливаються на рівні 50%.

Найбільше позитивне ставлення студенти виявляють до участі у виборах органів влади та у референдумах із суспільно важливих питань. Пік позитивного ставлення до інститутів громадянського суспільства припадає на 4-й освітній рівень й помітно скорочується на 6-у освітньому рівні.

Для кількісного оцінювання залежності персональної (міжособистісної) та системної (інституціональної) довіри від рівня освіти студентів побудовано два композиційні індекси – індекс персональної довіри ( $KI_{ПД}$ ) та індекс системної довіри ( $KI_{СД}$ ). Індекси розраховано за такими формулами:

$$KI_{ПД} = w_i \times x_i; \sum w_i = 1; i = \overline{1,3},$$

де  $KI_{ПД}$  – композиційний індекс персональної (міжособистісної) довіри;

$i$  – порядковий номер змінної;

$w_i$  – ваговий коефіцієнт, що визначається суб'єктивно;

$x_1$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що людям, які вас оточують, загалом можна довіряти?»;

$x_2$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Яким є Ваше ставлення до керівників навчального закладу?»;

$x_3$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Яким є ступінь довіри між членами Вашої родини?»

При визначенні величини вагових коефіцієнтів  $w_i$  зроблено припущення, що найбільше значення, отже, й внесок у формування персональної (міжособистісної) довіри робить ставлення респондентів не до конкретних осіб або членів власної родини, а до людей узагалі. Також припускалося, що ставлення до керівників навчальних закладів у соціалізації молоді є більш важливим, ніж ставлення до членів власної родини. Тому, нами покладено, що  $w_1 = 0,85$ ;  $w_2 = 0,1$ ;  $w_3 = 0,05$ .

$$KI_{СД} = q_j \times y_j; \sum q_j = 1; j = \overline{1,8},$$

де  $KI_{СД}$  – композиційний індекс системної (інституційної довіри);

$j$  – порядковий номер змінної;

$q_j$  – ваговий коефіцієнт, що визначається суб'єктивно;

$y_1$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Чи маєте Ви довіру до Президента?»;

$y_2$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Чи маєте Ви довіру до таких органів влади, як Верховна Рада?»;

$y_3$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Чи маєте Ви довіру до таких органів влади, як Кабінет Міністрів?»;

$y_4$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Чи маєте Ви довіру до таких органів влади, як суди?»;

$y_5$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Чи маєте Ви довіру до таких органів влади, як міліція?»;

$y_6$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Ваше ставлення до участі в роботі недержавних (політичних, релігійних, молодіжних, спортивних, просвітницьких) організацій?»;

$y_7$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Чи вважаєте Ви за необхідне брати участь у президентських, парламентських, місцевих виборах та референдумах з суспільно важливих питань?»;

$y_8$  – змінна, що характеризує частку позитивних (ствердних) відповідей на запитання «Яким є Ваше ставлення до представників інших національностей, що живуть і працюють в Україні?»

При визначенні вагових коефіцієнтів  $q_i$  зроблено припущення про більше значення вагових коефіцієнтів при змінних, які відображають ставлення до інститутів державної влади, оскільки в постсоціалістичному суспільстві саме ці змінні значною мірою впливають і на формування інститутів громадянського суспільства, політичну активність, етнічну толерантність громадян. Тому, нами покладено такі кількісні значення коефіцієнтів:  $q_1 = 0,17$ ;  $q_2 = 0,17$ ;  $q_3 = 0,17$ ;  $q_4 = 0,17$ ;  $q_5 = 0,17$ ;  $q_6 = 0,05$ ;  $q_7 = 0,05$ ;  $q_8 = 0,05$ .

Розраховано лінійні (парні) коефіцієнти кореляції, що показують тісноту зв'язку між факторною змінною – ступенем освіти студентів та результативними змінними – рівнем персональної та системної довіри в усіх їх проявах.

Для підтвердження достовірності висновків оцінено статистичну значущість встановлених залежностей. При розрахунку коефіцієнтів парної кореляції використано такі вихідні дані за результатами опитування студентів (табл. 2 і 3).

Таблиця 2

**Значення композиційного індексу персональної довіри та вихідні дані для його розрахунку**

Значення композиційного індексу	0,24	0,24	0,19	0,29	0,27	0,25
Ступінь вищої освіти студентів	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Частка позитивних відповідей на сформульовані запитання						
Людям, які оточують нас, загалом можна довіряти	0,14	0,15	0,11	0,22	0,19	0,20
Ставлення до керівників ВНЗ – позитивне	0,79	0,79	0,60	0,67	0,73	0,47
Високий ступінь довіри між членами родини студента	0,79	0,71	0,72	0,77	0,77	0,67

Визначений коефіцієнт кореляційного зв'язку між рівнем (ступенем) освіти студентів і композиційним індексом міжособистісної довіри становить 0,361 (36,1%).

Основними ознаками з'ясованої залежності є:

- прямий характер, що підтверджується позитивним значенням коефіцієнта кореляції;
- слабкість зв'язку, про що свідчить невисоке значення коефіцієнта парної кореляції;
- значущість зв'язку, що підтверджена F-критерієм Фішера (фактичне значення 2,4 при критичному значенні 5).

Таблиця 3

**Значення композиційного індексу системної довіри та вихідні дані для його розрахунку**

Значення композиційного індексу	0,19	0,14	0,14	0,14	0,13	0,13
Ступінь вищої освіти студентів	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Частка позитивних відповідей на сформульовані питання						
Наявність довіри до президента	0,32	0,08	0,07	0,08	0,09	0,07
Наявність довіри до парламенту	0,06	0,05	0,04	0,05	0,04	0,08
Наявність довіри до уряду	0,09	0,08	0,06	0,07	0,07	0,08
Наявність довіри до судової системи	0,21	0,14	0,13	0,09	0,09	0,08
Наявність довіри до міліції	0,10	0,12	0,07	0,07	0,05	0,07
Позитивне ставлення до участі в роботі недержавних організацій	0,41	0,43	0,45	0,47	0,43	0,32
Визнання необхідності брати участь у президентських, парламентських, місцевих виборах і референдумах із суспільно важливих питань	0,42	0,46	0,54	0,59	0,46	0,47
Позитивне ставлення до представників інших національностей, що живуть і працюють в Україні	0,44	0,42	0,47	0,52	0,50	0,43

Коефіцієнт кореляційного зв'язку між ступенем освіти студентів і композиційним індексом системної (інституційної) довіри становить -0,821 (-82,1%).

Основними ознаками встановленої залежності є:

- непрямий (обернений) характер, що підтверджується від'ємним значенням коефіцієнта кореляції;
  - значна щільність зв'язку, про що свідчить високе значення коефіцієнта парної кореляції;
  - значущість зв'язку, підтверджена фактичним значенням F-критерію Фішера.
- Одержані за результатами соціологічного опитування і статистичного оціню-

вання висновки про характер зв'язку між рівнем освіти та системною (інституційною) довірою є достатньо реалістичними. Вони не суперечать висновкам, зробленим на основі даних інших постсоціалістичних країн.

Зокрема, негативний зв'язок інституційної довіри та рівня освіти підтверджений російськими вченими при дослідженні факторної структури довіри в російському суспільстві [35]. Такий характер зв'язку може розглядатися як реакція достатньо освіченого суспільства на невдалі інституційні реформи, деформацію інститутів державної влади, що спричиняють низький рівень життя.

Позитивний, але слабкий зв'язок персональної (міжособистісної) довіри з рівнем освіти, що виявився за результатами розрахунків, не може компенсувати більш сильного негативного зв'язку системної (інституційної) довіри та рівня освіти.

Дослідження впливу зовнішніх ефектів, а саме, ефектів від освіти, доводить можливість існування наслідків у вигляді стимулювання або стримування економічного зростання.

Цей вплив відбувається через передавальний механізм, що поєднує в собі складову – соціальний капітал. Формування соціального капіталу, в основному, відбувається через довіру.

Існує як прямий, так і обернений зв'язок між рівнем довіри й економічним зростанням. Саме це робить зовнішні ефекти освітньої сфери досить невизначеними.

Проведені авторами емпіричні дослідження дали підстави для таких висновків:

– за умови поширення виявленої залежності на все українське суспільство, українська економіка, скоріше всього, залишатиметься на рівні третього варіанта розвитку. Для нього справджуватиметься такий передавальний механізм: Рівень освіти  $\uparrow$   $\rightarrow$  Рівень довіри  $\downarrow$   $\rightarrow$  Економічне зростання  $\downarrow$ . Відтак, освітні екстерналії тут проявляють негативний екстернальний вплив;

– для реалізації іншого передавального механізму з позитивним екстернальним впливом у вигляді прискорення економічного зростання, а саме: Рівень освіти  $\uparrow$   $\rightarrow$  Рівень довіри  $\downarrow$   $\rightarrow$  Економічне зростання  $\uparrow$  необхідною умовою є розвинуте демократичне суспільство з високим вихідним рівнем системної (інституційної) довіри. З огляду на цю обставину зміни освітнього рівня в українському суспільстві можуть виявитися економічно ефективними за умови синхронних позитивних змін соціальної сфери та нагромадження соціального капіталу.

### Список використаних джерел

1. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии: в 3-х т. / Дж.С. Милль; пер. с англ.; под общ. ред. чл.-кор. АН СССР А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1981. – Т. 3: Экономическая мысль запада. – 447 с. – С. 347–355.

2. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: в 3-х т / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.

3. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1985.
4. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскер. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с. [Библиотека Фонда «Либеральная миссия»].
5. *Becker G.* Human capital / G. Becker. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.
6. *Мінцер О.* Інформатизація медичної освіти / О. Мінцер // Медична газета України «Ваше здоров'я». – №23(1051) – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vz.kiev.ua/med/23-10/3.shtml>
7. *Schultz T.* Human capital: a theoretical and empirical analysis / T. Schultz. – N.Y., 1964.
8. *Bart E.* External Effects of education? Evidence from the wage structure. Institute for social research [Електронний ресурс] / E. Bart. – Oslo, Norway, 2000. – Режим доступу до статті: <http://www.etla.fi/PURE/Extedu-Pure2000.pdf>
9. *Bauer T.K.* External Effects of Education: Human Capital Spillovers in Firms. Ruhr-Universität Bochum. IZA Bonn [Електронний ресурс] / Thomas K. Bauer, Matthias Vorell. – February 2008. – Режим доступу до статті: [http://espe.conference-services.net/resources/321/1533/pdf/ESPE2009\\_0105\\_paper.pdf](http://espe.conference-services.net/resources/321/1533/pdf/ESPE2009_0105_paper.pdf)
10. *Gemmell N.* Externalities to higher education: a review of the new growth literature [Електронний ресурс] / N. Gemmell // The National Committee of inquiry into Higher Education. Report 8. – Режим доступу: [www.ecsocman.edu.ru/db/msg/204480.html](http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/204480.html)
11. *Moretti E.* Human Capital Externalities in Cities / E. Moretti // Handbook of Regional and Urban Economics. – Vol. IV. Editors J. Vernon Henderson and Jacques-François Thisse. – Elsevier: North-Holland, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.nber.org/papers/w9641>
12. *Каленюк І.С.* Економічна природа та особливості розвитку освітнього потенціалу України (2000–2002): дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01 / І.С. Каленюк. – К.: Національний аграрний університет, 2002. – 415 с.
13. *Адам Ф.* Социальный капитал в европейских исследованиях / Ф. Адам, Д. Подменик // Социологические исследования. – 2010. – №11. – С. 35-48.
14. *Геец В.М.* Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины / В.М. Геец // Экономическая теория. – 2010. – №3. – С. 7-19.
15. *Грейбил М.М.* Социальный и человеческий капитал как факторы благосостояния и развития: дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / М.М. Грейбил. – М., 2003. – 201 с.
16. *Zak P.J.* Trust and Growth / P.J. Zak, S. Knack // The Economic Journal. – Vol. 111, №470. – April, 2001. – P. 295-321.
17. *Кричевська Т.О.* Інститут довіри в економіці та суспільстві (огляд за матеріалами міжнародної наукової конференції) / Т.О. Кричевська // Український соціум. – 2010. – №3(34). – С. 157-165.
18. *North D.* Institutions, institutional changes and economic performance / D. North. – Cambridge University Press, 1990. – P. 28.
19. *Olson M.* The rise and decline of nations: economic growth, stagflation and social rigidities / M. Olson. – Yale University Press, 1982. – P. 452.

20. *Roth F.* Social capital, trust and economic growth: a cross-sectional and panel analysis [Електронний ресурс] / F. Roth. – Göttingen, Univ., Diss., 2007. – Режим доступу: <http://webdoc.sub.gwdg.de/diss/2007/roth/roth.pdf>
21. *Fukuyama F.* Trust – the social virtues and the creation of Prosperity / F. Fukuyama. – New York: Free Press Paperbacks, 1996. – P. 7.
22. *Гальперин В.М.* Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев, В.И. Моргунов. – С.-Пб.: Экономическая школа, 2004. – Т. 2. – 504 с.
23. *Кац М.* Микроэкономика / М. Кац, Х. Роузен; пер с англ. И. Пустовалова и др. – Мн.: Новое знание, 2004. – 828 с.
24. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики: учеб. для вузов / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М.: НОРМА, 2007. – 576 с.
25. *Черемных Ю.Н.* Микроэкономика. Продвинутый уровень: учебник / Ю.Н. Черемных. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 844 с.
26. *Косік А.Ф.* Мікроекономіка: навчальний посібник / А.Ф. Косік, Г.Е. Гронтковська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 416 с.
27. Мікроекономіка: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
28. Экстерналии (внешние эффекты) [Электронный ресурс] // Энциклопедия фонда знаний. Национальная культурно-просветительская интернет-система «Московский электронный фонд знаний «Ломоносов», РФ, 2011. – Режим доступа: <http://www.lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:0131518:article>
29. Социальный капитал: состояние и развитие [Электронный ресурс] // Экономика и общество Беларуси: диспропорции и перспективы развития. Национальный отчет о человеческом развитии 2004-2005. – 95 с. – С. 59-66. / Представительство ООН/ПРООН в Республике Беларусь, 2005. – Режим доступа: [http://un.by/pdf/1321\\_rus\\_G1-5.pdf](http://un.by/pdf/1321_rus_G1-5.pdf)
30. *Knack S.* Building trust, public policy, interpersonal trust and economic development / S. Knack, P. Zak // Supreme court Economic Review. – 2002. Volume 10. – P. 98.
31. *Whitery P.* Economic growth and social capital / P. Whitery // Political Studies. – 2000. – №48. – P. 450.
32. *Barro R.* Economic growth / R. Barro, X. Sala-i-Martin. – MIT Press, 2004. – P. 529.
33. *Дементьев В.Е.* Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2004. – №8. – С. 46-65.
34. Вищі навчальні заклади 1990 – 2011 рр. Статистичні дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Державний комітет статистики України, 2011. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
35. *Давыденко В.А.* Факторная структура феномена доверия: опыт эмпирического анализа / В.А. Давыденко, Г.Ф. Ромашкина // Экономическая теория. – 2010. – №3. – С. 40-49.



## 1.7. Механізм державного регулювання регіонального розвитку

Наразі час існує нагальна потреба в удосконаленні методів державного регулювання основних напрямів і форм регіонального розвитку з метою підвищення рівня його збалансованості та добробуту населення, яке мешкає на конкретній території. Існує необхідність радикальних структурних перетворень на основі модернізації економіки, запровадження у виробництво новітніх досягнень науки та техніки. Вирішення цих проблем можливе на основі стратегій регіонального розвитку, що мають комплексний характер. Розроблення стратегій економічного розвитку українських регіонів нині є одним із найважливіших завдань, які постають перед органами місцевого самоврядування та управління. Це пов'язано з необхідністю розроблення нових генеральних планів, визначення в тісному співробітництві з іншими зацікавленими суб'єктами довгострокових перспективних цілей розвитку, запровадження нових механізмів та інструментів у систему управління регіональним господарством в умовах розвитку ринкових відносин.

Зазначені проблеми належать до числа пріоритетних на найближчі роки, про що вказано в указі Президента України «Про Концепцію Державної регіональної політики» та Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. Рішення цих та інших, пов'язаних із ними, питань, буде сприяти підвищенню ефективності механізму функціонування розвитку регіонів, що дасть змогу створити передумови для сталого розвитку економіки України в цілому. Необхідність визначення підходів і шляхів до розв'язання існуючих проблем регіонального розвитку держави зумовлює актуальність цієї роботи, її наукову та практичну цінність.

Подальша розбудова української державності та забезпечення гармонійного розвитку всіх регіонів країни повинні відповідати критеріям і цінностям світового співтовариства. Провідна роль серед них належить основним принципам сталого розвитку, які були проголошені на Всесвітній конференції ООН з питань навколишнього середовища та розвитку, що відбулася в Ріо-де-Жанейро в 1992 р. [1]. Її суть полягає у взаємопов'язаності завдань соціально-економічного розвитку людства та збереження довкілля. Ідеї цієї концепції покладені в основу визначення стратегій розвитку більшості країн.

В Україні проблеми формування концепції сталого розвитку досліджувалися багатьма вітчизняними науковцями [2-4]. Але до цього часу, на жаль, ще не сформовані єдині підходи щодо формулювання ідеї та можливостей реалізації даної концепції в умовах української дійсності. У нормативних документах, присвячених проблемам стратегії регіонального розвитку країни та її регіонів, про це майже не згадується, навпаки – в основному всі вони націлені на подальше стимулювання активного розвитку продуктивних сил, промислового потенціалу, залучення в обіг

додаткових ресурсів, інтенсифікацію виробництва, підвищення його ефективності, удосконалення механізмів управління тощо. Зокрема, у преамбулі Концепції державної регіональної політики згадується про необхідність прискорення поступу України на шляху сталого розвитку..., що потребує якісно нової державної регіональної політики [5]. Але водночас не наведено визначення чи розуміння того, що вкладається в це поняття. Мета, принципи, завдання державної регіональної політики не містять положень, які свідчили б про те, що концепція сталості є державним пріоритетом стратегії подальшого розвитку країни. Лише в одному з десяти завдань, спрямованих на досягнення мети такої політики, згадується про необхідність подальшого вдосконалення державної системи охорони довкілля, використання природних ресурсів та механізмів вироблення і реалізації екологічної політики.

«Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку» [6] також не націлюють на використання при їх розробленні ідей і принципів сталого розвитку. У них лише з суто теоретичної точки зору констатується, що стратегічний план повинен базуватися на баченні, що визначає шлях розвитку регіону.

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів», який набрав чинності з 1 січня 2006 р., також лише згадується про необхідність досягнення сталого розвитку регіонів та що цьому має сприяти комплекс державних заходів зі стимулювання розвитку регіонів.

У останньому затвердженому нормативному документі з питань регіонального розвитку – Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року (ДСРР), зазначається, що її основною метою є створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення [7]. По суті й у цьому документі основну увагу приділено суто виробничим проблемам.

Те саме бачимо й у розроблених стратегіях розвитку країни, які обов'язково містять розділ, присвячений перспективам регіонального розвитку. Наприклад, у «Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004 - 2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» [8] серед численних стратегічних орієнтирів державної регіональної політики не визначено ідей та принципів сталого розвитку, а йдеться в основному про динамічний, збалансований розвиток, усунення регіональних диспропорцій і механізми, що забезпечують такий розвиток.

Тобто досі в жодному з нормативних документів навіть не сформульовано визначення сталого розвитку, що спричиняє, на наш погляд, проблеми з розробленням стратегічних планів розвитку на різних рівнях (загальнодержавному та регіональних).

Під сталим розвитком розуміється процес гармонізації продуктивних сил, за-

безпечення гарантованого задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності навколишнього природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і вимогами людей всіх поколінь. Характерною рисою сталого розвитку є процес взаємодії природи і суспільства, що забезпечує економічний прогрес, екологічний і соціальний добробут і безпеку на основі досконалої системи територіального управління й економічних методів природокористування. Таке розуміння сталого розвитку органічно витікає з учення про розвиток і рівновагу, а отже, перехід на його засади можливий лише в рамках системної трансформації суспільства. Ціль сталого соціально-економічного розвитку регіону – поліпшення якості життєдіяльності населення на основі економічного зростання, яке й забезпечує сталість, узгодженість, збалансованість. Важливо зазначити, що оцінка ступеня наближеності до траєкторії сталого розвитку здійснюється за такими параметрами: частки ресурсомістких і екологонебезпечних галузей у структурі виробництва, частки наукомісткої й екологічно сертифікованої продукції, інноваційної активності, ступеня рециркуляції та замкнутості технологічних процесів, платежів за природокористування.

Формування системи сталого розвитку виходить із необхідності забезпечення пріоритетного розвитку людини, в інтересах людини та власними силами людини в гармонізації з навколишнім середовищем. Досягнення цієї мети передбачає створення сприятливого, з позицій сталого людського розвитку, середовища – економічного, соціально-політичного, екологічного і духовного при забезпеченні стабільного соціально-політичного устрою та соціально-економічних перетворень. Необхідно підкреслити, що сама ідея сталого розвитку стосується не тільки сучасності: вона адресована водночас як тим поколінням, що живуть нині, так і прийдешнім. Це ідея рівності всіх поколінь і рівності всіх людей у кожному поколінні, ідея максимального використання потенційних можливостей, збалансованості суспільного і регіонального розвитку – з одного боку, та можливостей природи – з іншого [3; 9; 10].

Для розроблення стратегії сталого розвитку важливе значення має класифікаційне угруповання регіонів. У науковій літературі наводяться різні класифікації залежно від сукупності ознак, покладених в їх основу. Найбільш повним і вдалим є така класифікація регіонів України залежно від значення соціально-економічних показників:

- лідери (за сукупністю показників становище регіонів вище загальнодержавного рівня, розвинуте матеріальне виробництво та сфера послуг; значний обсяг припливу інвестицій; соціальні показники вищі нормативних);
- високорозвинені (індустріальні регіони з розвинутим матеріальним виробництвом, особливо промисловістю; мають значний людський і фінансовий потен-

ціал; значення показників соціально-економічного розвитку на 10-30% перевищують середні по Україні);

- розвинені (характеризуються сукупністю показників, значення яких відрізняється від середніх по Україні на  $\pm 10\%$ );
- проблемні (матеріальне виробництво не отримало достатнього розвитку; доцільна структура бюджету; недостатній фінансовий потенціал; значення показників соціально-економічного розвитку відрізняються від середніх більш як на 10% у гірший бік) [11, с. 51].

У плані забезпечення сталого розвитку важливою є державна програмна підтримка двох типів регіонів:

- тих, які можуть виконувати функції найбільш ефективних регіональних полюсів росту та здатні вийти на якісно новий рівень свого розвитку, справити сильний вплив на перелом загальної негативної ситуації в країні і бути епіцентрами становлення нових господарських відносин, інноваційних проектів, позитивних структурних зрушень. Найбільш важливим є те, що позитивний результат розвитку таких регіонів може дати імпульси для розвитку інших територій і, що головне, допоможе відтворити необхідні фінансові й інвестиційні ресурси. Таким регіонам необхідна певна державна підтримка у вигляді спеціальних програмних заходів, у першу чергу на основі використання режимів найбільшого сприяння, а також непрямих важелів і стимулів;

- проблемних регіонів особливих державних інтересів; насамперед ресурсного типу, а також районів особливої екологічної небезпеки, від розвитку яких значною мірою залежить економічне становище країни. Стратегічний характер цих територій дає підстави для розроблення системи державної підтримки їхнього розвитку, зокрема державного протекціонізму [9, с. 180].

Концепція сталості передбачає досягнення збалансованості економічної, соціальної й екологічної складових регіональної господарської системи. Конкретне втілення ідеї сталого розвитку в практику розміщення продуктивних сил і регіонального розвитку передбачає: ефективне відтворення ресурсної бази виробництва та природокористування; раціональне використання трудового, виробничого, соціального потенціалу; здійснення реструктуризації господарських комплексів відповідно до нових умов соціально-економічного розвитку території.

Для країн, що знаходяться на етапі перехідної економіки, сталий розвиток є стратегічно важливою метою, досягнення якої можливе лише через радикальні інституційні перетворення, техніко-технологічне переозброєння виробництва, інтенсивний розвиток ринкової інфраструктури та екологізацію всіх сфер суспільного життя. Провідну роль у забезпеченні траєкторії сталого розвитку повинна відігравати структурна трансформація економічної системи, що здійснюється на галузевому та міжгалузевому рівнях. Пріоритетами структурних трансформацій є: фор-

мування нової, прогресивної структури економіки, що характеризується високою часткою наукомістких і експортоспроможних галузей, а також галузей споживчого сектору економіки; забезпечення ресурсозберігаючого типу відтворення основних складових продуктивних сил; загальна соціалізація економічної діяльності; підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників; формування ефективної моделі ринкового господарювання.

Оскільки країною проголошено курс на інтеграцію в Європейське співтовариство, цілком логічно при визначенні стратегії подальшого розвитку враховувати й рекомендації Комітету міністрів Ради Європи державам-членам [12]. Згідно з цим документом, основоположними принципами сталого просторового розвитку є:

- забезпечення територіальної єдності шляхом більш збалансованого соціального й економічного розвитку регіонів і підвищення їх конкурентоспроможності;
- заохочення розвитку, генеруючого міськими функціями, і удосконалення відносин міста й села;
- створення збалансованих умов транспортного доступу;
- розвиток доступу до інформації та знань;
- скорочення збитків, що завдаються навколишньому середовищу;
- збільшення та захист природних ресурсів і природної спадщини;
- примноження культурної спадщини як фактор розвитку;
- розвиток енергоресурсів в умовах безпеки;
- заохочення високоякісного туризму;
- обмеження наслідків природних катастроф.

Урахування зазначених принципів, безумовно, повинно здійснюватися виходячи з місцевих особливостей України та її геополітичного положення й потребує від державних і місцевих органів управління скоординованих дій у цьому напрямі. Слід пам'ятати, що інтеграційний шлях до Європи Україна повинна пройти набагато швидше, ніж це зробили інші країни-сусіди.

Таким чином, забезпечення сталого розвитку є досить складним завданням для країни, що здійснює трансформаційні перетворення. Це потребує мобілізації зусиль держави, органів територіального управління, населення.

За роки трансформаційних перетворень, що супроводжувалися тривалим економічним спадом, в Україні та її регіонах сформувалася переважно екзогенізована модель економічного розвитку, що склалася під впливом поступового посилення дії зовнішніх факторів. Для обґрунтування переходу від існуючої екзогенно залежної моделі трансформації економіки регіонів до переважно ендегенно орієнтованої необхідно відпрацювати якісно нові стратегії, зорієнтовані на іншу траєкторію розвитку.

Екзогенізація економіки визначається як процес посилення впливу та дієвості зовнішніх факторів у соціально-економічному розвитку країни за підвищеною чут-

ливості до їх дестабілізуючого впливу, невідповідності внутрішніх механізмів регулювання умовам забезпечення сталого зростання та ступеня відкритості економіки регіонів; невисокої конкурентоспроможності; посилення фінансової залежності через накопичення зовнішньої заборгованості, часткове обмеження альтернативності вибору в ході проведення зовнішньої та внутрішньої економічної політики.

Намагання реалізації стратегій переходу України до ринкової економіки супроводжувалися: значно затягнутими в часі дійсно радикальними економічними реформами, які мали половинчастий характер; відсутністю національної еліти, яка мала б професійні знання щодо діяльності в умовах ринкового середовища та відповідним чином орієнтованого суспільства; відставанням у створенні інституційних умов реформування, недостатністю професійних кадрів як у бізнес-сфері, так і в державному керівництві на всіх рівнях; нераціональним витрачанням коштів, у тому числі й іноземних кредитних ресурсів для структурної перебудови та реформування економіки, переважно ресурсовитратним характером виробництва; значним дефіцитом бюджету, що хронічно перевищував заплановану межу та наявні можливості фінансування необґрунтованих зобов'язань держави тощо.

Негативними наслідками екзогенізації економіки України та її регіонів і гальмування ефективних внутрішніх чинників розвитку стали: формування олігархічної економіки із задоволенням кланових інтересів на шляху до використання ренти; нераціональна податкова система; неефективна інвестиційна політика та несприятливий інвестиційний клімат; слабка банківська система, нерозвинений фондовий ринок; високий рівень неофіційної економіки; низький рівень капіталізації економіки; збереження низького рівня конкурентоспроможності економіки; порушення кругообігу і незбалансованість матеріальних і фінансових потоків; значна кредиторська та дебіторська заборгованості; невідповідність змін між рівнями продуктивності та оплати праці; надмірна поляризація в диференціації доходів населення і високий рівень бідності; відплив фінансового та людського капіталів за кордон; відсутність можливості здійснення своєчасних протекціоністських заходів щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності та постійні спроби втручання у виконання зовнішньоекономічної діяльності з боку перш за все окремих країн і міжнародних організацій [13].

Найбільш вагомими факторами, що сприяли посиленню процесів екзогенізації розвитку і не дали змоги закріпити досягнення щодо макроекономічної стабілізації виробництва та переходу до позитивних структурних зрушень, були такі:

- розбалансованість доходів і видатків бюджету за умов систематичного припинення завищеної доходної частини, що не забезпечувалась податковими надходженнями, та надмірної видаткової частини;

- брак кредитних ресурсів за умов високих кредитних ставок і скорочення фінансових можливостей підприємств;

- високий рівень податкового навантаження на товаровиробника та відсутність просування в напрямі проведення податкової реформи. За умов браку власних фінансових, а також кредитних ресурсів і високого податкового тиску постійно виникала потреба у збільшенні зовнішніх позик як джерела фінансового забезпечення потреб структурної перебудови економіки;

- використання в основному інструментів монетарної політики для боротьби з інфляцією, хоча в Україні важливою складовою інфляційних процесів була інфляція витрат, що викликало потребу в застосуванні інших методів;

- накопичення зовнішніх боргів і збільшення боргового навантаження на виробництво, причому обсяги зовнішніх кредитів, отриманих Україною на забезпечення структурних змін, витрачались, як правило, не за призначенням, в основному на поточні бюджетні потреби.

У цілому сучасна ендогенізована модель розвитку економіки України трактується як орієнтована на: якомога повніший (оптимальний в існуючих економічних умовах) ступінь ефективного використання внутрішніх ресурсів і факторів розвитку; захист національних інтересів в умовах глобалізації на основі впровадження інновацій у пріоритетних сферах діяльності; формування інтелектуального капіталу та його захисту, а також рівноправних, партнерських зовнішньоекономічних взаємовідносин.

Необхідною умовою успішної реалізації стратегії регіонального розвитку України є формування відповідного механізму. Розглядаючи це питання слід виходити з того, що такий механізм повинен функціонувати на двох рівнях, які є взаємопов'язаними, та такими, що доповнюють один одного. Ідеться про національний рівень, на якому забезпечується реалізація ДСРР, і місцевий, де безпосередньо повинні реалізовуватися регіональні стратегії розвитку (РСР). Причому останні слід розглядати як складову частину ДСРР. Завдання, що вирішуються на національному та регіональних рівнях потребують застосування різних інструментів для забезпечення досягнення поставлених цілей. Тому для більш глибокого розуміння суті функціонування механізму реалізації стратегії регіонального розвитку доцільно виокремити його складові та розглянути функціонування спочатку на загальнодержавному рівні, а вже потім – на регіональному.

Основними складовими механізму реалізації ДСРР є нормативно-правове, інституційне, організаційне фінансове та науково-методичне забезпечення (рис. 1). На практиці по кожному з цих напрямів передбачається вирішення конкретних завдань за допомогою як універсальних, так і специфічних інструментів.

Так, нормативно-правове забезпечення включає в себе сукупність діючих законодавчих актів з питань здійснення регіональної політики та функцій і повноважень державних органів щодо управління регіональним розвитком. У сучас-

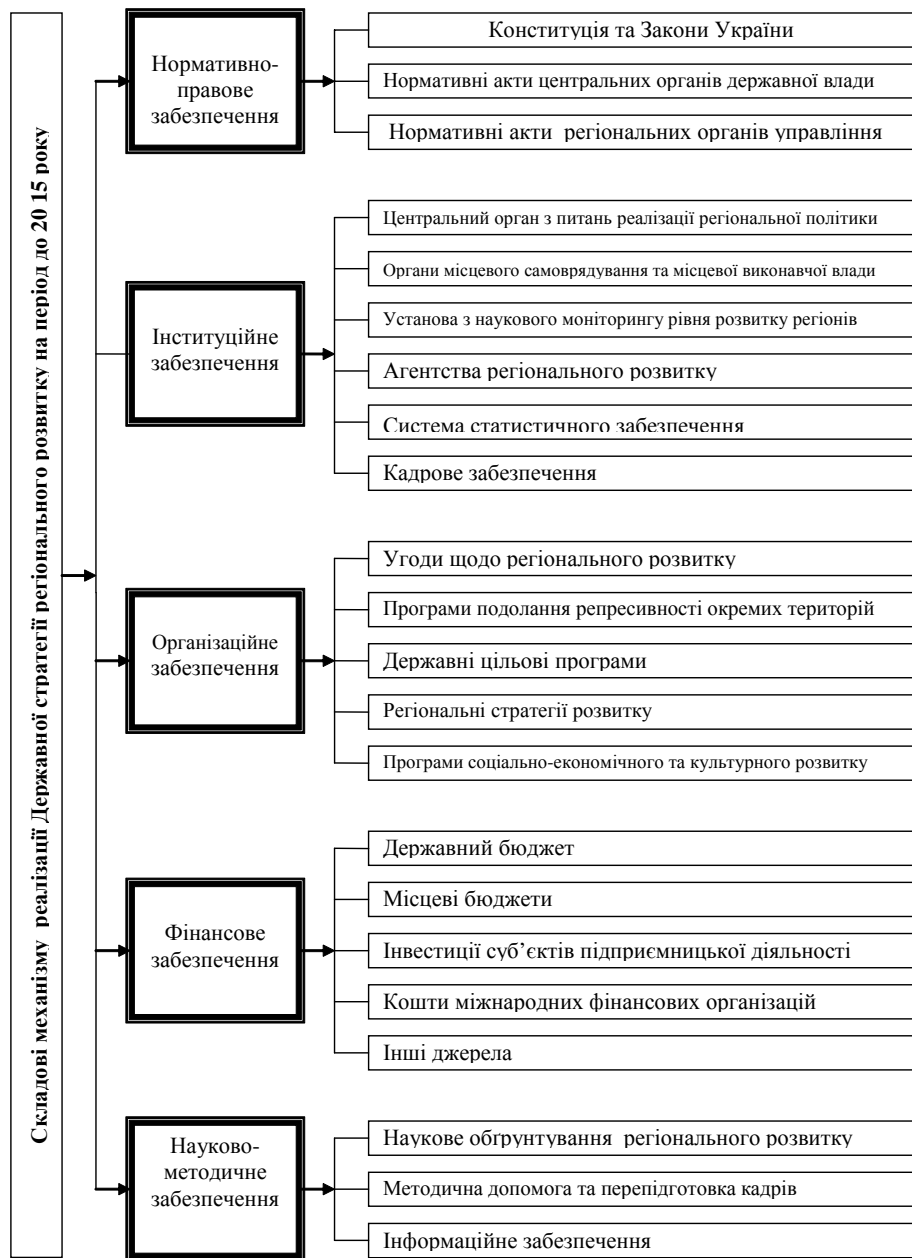


Рис. 1. Складові механізми реалізації Державної стратегії регіонального розвитку України



них умовах законодавчу базу необхідно суттєво розширити та доповнити з метою вирішення на законодавчому рівні таких питань:

- розмежування функцій і повноважень центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;
- упровадження правового режиму користування майном, що перебуває у спільній власності територіальних громад, удосконалення механізму управління таким майном; розмежування земель державної і комунальної власності;
- визначення статусу стратегічних документів, запровадження принципів регіонального програмування та планування;
- упровадження механізму концентрації та оптимізації державних ресурсів, що спрямовуються в регіони як поточне фінансування державних установ, капітальні вкладення головних розпорядників коштів державного бюджету з метою досягнення найбільш ефективного їх використання під час розв'язання проблем регіонального розвитку;
- упровадження механізму підвищення заінтересованості органів місцевого самоврядування у зміцненні їх фінансової бази шляхом закріплення за місцевими бюджетами частки загальнодержавних надходжень; розширення повноважень органів місцевого самоврядування в затвердженні та виконанні бюджету;
- чітке визначення переліку та розміру граничних ставок місцевих податків і зборів;
- реформування системи адміністративно-територіальних одиниць;
- координація процесів розвитку місцевого самоврядування, сприяння співпраці його органів.

Інституційна складова механізму реалізації ДСРР повинна відповідати вимогам часу та поставленим завданням щодо здійснення регіональної політики держави.

Конкретні напрями інституційних перетворень повинні бути тісно пов'язані з адміністративно-територіальною реформою. При цьому повинно забезпечуватися впровадження генеральної схеми планування територій, укрупнення сільських територіальних громад, створення системи економічно та фінансово самодостатніх територіальних громад з урахуванням досвіду Європейського Союзу щодо адміністративно-територіального устрою, удосконалення системи місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, створення правових основ адміністративно-територіального устрою України як суверенної держави.

Важливими елементами інституційної структури повинні стати агентства регіонального розвитку, система статистичного та кадрового забезпечення на регіональному рівні. Доцільним є також створення наукових установ, які забезпечували б належний моніторинг та аналіз тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів і факторів, що на них впливають.

Основними інструментами організаційного забезпечення механізму реалізації

ДСРР виступають угоди щодо регіонального розвитку, програми подолання депресивності окремих територій, державні цільові програми, регіональні стратегії розвитку, програми соціально-економічного та культурного розвитку.

Укладення угод щодо регіонального розвитку дасть змогу узгоджувати державні пріоритети регіонального розвитку з регіональними, концентрувати державні та місцеві ресурси для їх виконання.

За результатами аналізу переваг регіону та основних структурних проблем, що негативно впливають на конкурентоспроможність і потенціал зростання в кожному регіоні, угоди щодо регіонального розвитку визначатимуть спільні заходи органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з реалізації ДСРР і регіональних стратегій розвитку та укладатимуться між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами.

Договірні відносини розвиватимуться поступово з урахуванням набутого досвіду та стану готовності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до їх сприйняття.

Мета програм подолання депресивності окремих територій полягає в запобіганні зростання міжрегіональних диспропорцій. У цих документах повинен визначатися комплекс заходів центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, спрямованих на подолання депресивності окремих територій і стимулювання їхнього розвитку. Для фінансування заходів зазначених програм залучатимуться кошти державного і місцевих бюджетів та інших джерел.

Для забезпечення реалізації окремих пріоритетних напрямів Стратегії повинні розроблятися та виконуватися державні цільові програми розвитку окремих регіонів, які повинні перетворитися на дієвий інструмент державної регіональної політики шляхом їх спрямування не на загальну підтримку конкретних регіонів, а на цільове розв'язання системних проблем.

З метою забезпечення проведення державної політики регіонального розвитку, узгодження довгострокових державних пріоритетів регіонального розвитку із стратегічними напрямами розвитку регіонів місцеві державні адміністрації разом з органами місцевого самоврядування, із залученням громадськості, повинні розробляти регіональні стратегії розвитку на перспективу та здійснювати заходи з їх реалізації.

Реалізація державної та регіональних стратегій розвитку повинна здійснюватися з широким залученням інституцій регіонального розвитку, громадських організацій, представників бізнесу тощо. Особлива роль у цьому процесі належить агентствам регіонального розвитку як інституціям, що мають значний інноваційний потенціал, оскільки вони є елементом механізму впровадження нового типу відносин між органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та

представниками невіддільних кіл (бізнесу, громадськості), і діють як посередники між місцевими (регіональними) органами державної влади та недержавними установами під час реалізації дієвої регіональної політики. На сьогодні в Україні утворено та функціонують близько 100 таких агентств, що може розглядатися як потенційна база розвитку інфраструктури підтримки регіонального розвитку.

Фінансування заходів щодо реалізації ДСРР може здійснюватися за рахунок різноманітних джерел, основними з яких є кошти державного та місцевих бюджетів.

Для виконання (фінансування) завдань ДСРР міністерства, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування (далі – виконавці) розробляють відповідні державні цільові програми, регіональні програми та заходи, укладають угоди щодо регіонального розвитку, в яких у межах бюджетних призначень передбачаються обсяги фінансування, що є підставою для врахування їх в державному та місцевих бюджетах на відповідний рік.

Джерелами фінансування заходів із реалізації ДСРР за рахунок місцевого бюджету є доходи місцевих бюджетів, що не враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів. Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування разом із центральними органами виконавчої влади на договірних засадах беруть участь у співфінансуванні окремих пріоритетних напрямів стратегії.

Фінансування заходів з її реалізації здійснюватиметься також за рахунок коштів інвесторів, які залучаються для реалізації конкретних інвестиційних проектів і виконання програм, міжнародних фінансових організацій, інших джерел. Пріоритетним є формування фінансових джерел на основі державно-приватного партнерства.

Державні фінансові ресурси концентруються центральними та місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування відповідно до основних завдань та пріоритетних напрямів стратегії.

Пріоритетними завданнями наукового забезпечення регіонального розвитку є: наукове обґрунтування регіональної інноваційної, промислової, соціальної політики на довгострокову перспективу;

розроблення методологій моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів, окремих галузей та сфери діяльності на основі міжгалузевого балансу за системою національних рахунків, запровадження їх у прогнозування та обґрунтування управлінських рішень з питань регіонального розвитку;

визначення пріоритетної сфери господарювання за критеріями соціально-економічної ефективності для підвищення результативності розвитку регіональних господарських комплексів і підвищення конкурентоспроможності регіонів;

надання науково-методичної допомоги органам місцевого самоврядування та їх посадовим особам, налагодження національної та регіональної системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників органів місцевого

самоврядування, поліпшення системи інформаційного забезпечення розвитку місцевого самоврядування.

Розглядаючи механізм реалізації РСР, слід виходити з того, що вони є, з одного боку, інструментом, що забезпечує виконання завдань ДСРР, а з іншого – повинні забезпечувати сталий збалансований розвиток конкретного регіону, із урахуванням інтересів держави в цілому.

Складовими механізму реалізації РСР є: нормативно-правове, організаційне, фінансово-економічне, кадрове, інформаційне та науково-проектне забезпечення. По кожній складовій механізму обґрунтовуються конкретні заходи, що забезпечують реалізацію стратегії розвитку регіону.

Нормативно-правове забезпечення включає пропозиції про внесення змін до існуючих або про розроблення нових нормативно-правових актів; перелік раніше прийнятих рішень місцевого органу виконавчої влади, органу місцевого самоврядування, які підлягають зміні, та зміст цих змін.

Організаційне забезпечення містить пропозиції щодо: удосконалення розподілу повноважень та функцій, налагодження ефективної взаємодії між територіальними підрозділами центральних органів виконавчої влади, місцевою державною адміністрацією, органом місцевого самоврядування стосовно соціально-економічного розвитку регіону, зокрема в питаннях реалізації частини повноважень центральних органів виконавчої влади; проведення досліджень, що стосуються проблем регіонального розвитку; формування (роботи) агентства регіонального розвитку та сприяння розвитку інфраструктури підтримки підприємництва; сприяння розвитку науково-виробничих об'єднань, регіональних центрів передачі високих технологій; доцільності створення в структурі Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій на базі певних галузевих управлінь (відділів) спеціального підрозділу, відповідального за розроблення та реалізацію РСР; доцільності утворення дорадчого органу – координаційної ради розвитку регіону, визначення її функцій, персонального складу, порядку роботи; забезпечення участі громадських організацій, населення в розробленні та реалізації РСР.

Фінансово-економічне забезпечення передбачає підвищення фінансової спроможності регіону до рівня, достатнього для його ефективного розвитку, подолання диспропорцій із урахуванням особливостей регіону, його потенціалу щодо адаптації до ринкових умов господарювання, розширення повноважень місцевих органів влади шляхом: формування збалансованого місцевого бюджету на реальній дохідній базі та оптимізованих видатків за мінімальними нормативами бюджетної забезпеченості; закріплення за місцевим бюджетом на довгостроковій основі часток загальнодержавних податків, зборів і трансфертів; об'єднання на договірних засадах фінансових ресурсів місцевого органу виконавчої влади та

органів місцевого самоврядування для розв'язання спільних регіональних і між-регіональних проблем розвитку; розпорядження об'єктами державної власності, що мають особливе значення для розвитку регіону; одержання на засадах конкурентності субвенцій із державного бюджету на виконання інвестиційних проєктів, які мають високу економічну ефективність чи спрямовані на розбудову регіональної інфраструктури; визначення показників видатків державного та місцевого бюджетів, необхідних на наступні бюджетні періоди для завершення програм (проєктів) регіонального розвитку, реалізація яких триває більше одного бюджетного періоду; формування інфраструктури та розвитку ринків землі та іншого нерухомого майна (у тому числі продажу на конкурентній основі земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у комунальній власності, земельних ділянок, які знаходяться в користуванні підприємств і не використовуються ними понад два роки), із визначенням інвестиційно привабливих територій, розробленням та затвердженням для них спеціальних правил забудови; створення регіонального небанківського фінансового сектору (кредитно-гарантійних установ, фондів сприяння розвитку підприємництва, страхових, інноваційних та інвестиційних фондів).

Кадрове забезпечення спрямоване на налагодження (разом із національною) регіональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Інформаційне забезпечення передбачає створення разом із державною регіональної інформаційної системи та системи моніторингу реалізації РСР.

Науково-проєктне забезпечення містить перелік, зміст, виконавців і терміни розроблення необхідних наукових і проєктних робіт, надання науково-методичної допомоги органам місцевого самоврядування та їх посадовим особам тощо.

Розглянуті вище складові механізмів реалізації державної та регіональних стратегій розвитку є взаємодоповнюючими й повинні забезпечити:

- активізацію господарської діяльності в регіонах на основі нових виробничих відносин, поліпшення використання природно-ресурсного та економічного потенціалу;

- поглиблення спеціалізації територіально-господарських комплексів із урахуванням загальнодержавних інтересів;

- прискорений розвиток прогресивних галузей господарства і залучення іноземних інвестицій у райони, де існують для цього найбільш сприятливі умови;

- створення сприятливого середовища для життєдіяльності населення України та ліквідацію зон надзвичайних екологічних ситуацій в окремих регіонах.

Реалізація стратегій повинна здійснюватися відповідно до планів економічного і соціального розвитку, державних регіональних програм шляхом широкого використання таких економічних інструментів, як: пряме інвестування і субвенції,

створення спеціальних фондів для фінансування програм, залучення іноземного та вітчизняного приватного капіталів, пільгове кредитування й оподаткування, преференції, використання позабюджетних коштів тощо.

Ключовим у механізмі регіонального розвитку є формування і розподіл фінансових ресурсів між державним і місцевими бюджетами. Визначення оптимальних пропорцій значною мірою залежатиме від чіткого розмежування функцій між державою та місцевим самоврядуванням. Потребує подальшого удосконалення податкова система на центральному та місцевому рівнях, яке здійснюватиметься шляхом встановлення стабільних норм (ставок) податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Інституційна складова механізму реалізації державної стратегії регіонального розвитку виступає одним із визначальних факторів, за допомогою якого можливе вирішення сучасних проблем регіонального розвитку та забезпечення здійснення ефективної державної регіональної політики. Найважливішою проблемою залишається необхідність чіткого розподілу функцій між органами державного управління різних рівнів (перш за все між центральними та місцевими). Вирішення цієї проблеми можливе лише за умови здійснення реформування системи державного управління та місцевого самоврядування, яке буде спрямоване на створення децентралізованої моделі організації влади, спроможної ефективно впливати на процеси соціально-економічного та культурного розвитку територій в умовах ринкової економіки, забезпечувати надання управлінських послуг населенню на рівні європейських стандартів, зокрема шляхом упровадження в центральних і місцевих органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування систем управління якістю адміністративних послуг відповідно до національних або міжнародних стандартів, здатної до самовдосконалення і саморегуляції. З цією метою необхідно:

змінити модель територіальної організації влади, наблизивши її до європейських стандартів, зокрема привести у відповідність із Європейською хартією місцевого самоврядування;

здійснити деконцентрацію владних повноважень, перерозподіл повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з додержанням принципів децентралізації та субсидіарності;

шляхом зміни функцій місцевих державних адміністрацій перетворити місцеві органи виконавчої влади загальної компетенції на контрольно-наглядові органи у структурі виконавчої влади;

реформувати систему адміністративно-територіального устрою шляхом створення правових, економічних і організаційних умов для формування територіальних громад, які забезпечуватимуться матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсязі, достатньому для ефективної реалізації завдань і виконання функцій місцевого самоврядування;

розширити фінансово-економічні можливості територіальних громад, посилити мотивацію органів місцевого самоврядування щодо зміцнення місцевих бюджетів через упровадження на державному рівні соціальних стандартів надання послуг населенню незалежно від місця проживання.

Питання розбудови інституційної бази державної регіональної політики України, як зазначають вітчизняні науковці [14], потрібно розглядати у контексті її євроінтеграційного курсу. Досвід розвинутих європейських країн свідчить, що саме інституційне забезпечення різних аспектів регіональної політики є джерелом її успішної й ефективної реалізації як в окремих країнах, так і на наддержавному рівні в рамках Європейського Союзу.

Інституційне забезпечення регіональної політики в країнах ЄС розвивалося в напрямі децентралізації влади з дотриманням принципу субсидіарності. Регіональна політика є багаторівневою й здійснюється органами влади центру, регіонів та органами місцевого самоврядування. Раніше основну роль у розробленні й реалізації регіональної політики відігравали центральні органи виконавчої влади, нині дедалі активнішу участь у процесах регіонального розвитку беруть органи місцевого та регіонального самоврядування, а також наднаціональні органи управління, які презентують Структурні фонди Європейського Союзу. Роль центрального уряду, що є головним елементом в інституційній інфраструктурі регіональної політики, дедалі більше зводиться до розроблення концептуальних засад і необхідної нормативно-правової бази. Водночас як у реалізації регіональної політики зростає роль регіонального та місцевого самоврядування, приватних структур, громадських організацій, які обстоюють інтереси громад і регіонів, а також професійних структур (зокрема агентств регіонального розвитку), покликаних сприяти регіональним ініціативам, і які повинні бути поза впливом як політичних інтересів, так й інтересів окремих органів влади.

Слід відзначити існування залежності між ступенем регіональної диференціації відмінностей і загальним рівнем економічного розвитку країни, з одного боку, та ступенем централізації регіональної політики – з іншого. До країн із дуже високим рівнем централізації у сфері регіональної політики, де вона практично повністю монополізована відповідними міністерствами, належать країни з найбільшими міжрегіональними диспропорціями. Як правило, у країнах ЄС розроблення та реалізацію регіональної політики здійснюють два або більше центральних органів влади, наукових і консультативних органів. Ці системи інституцій сформовано у кожній конкретній країні еволюційним шляхом паралельно з розвитком систем державного управління та місцевого самоврядування. Загальною особливістю для всіх європейських країн, яка має важливе значення для України, є чітке законодавче визначення функцій, повноважень і відповідальності кожної з інституцій, що беруть участь у розробленні й реалі-

зації державної регіональної політики та координуванні й узгодженості їхньої діяльності.

Найболючішою серед численних проблем інституційного забезпечення державної регіональної політики в Україні, яка знаходиться в центрі уваги спеціалістів та науковців, є відсутність чіткої та скоординованої системи інституцій, що здатні комплексно здійснювати ефективну реалізацію завдань державної регіональної політики [15; 16; 17].

Провідну роль в інституційній ієрархії, яка спрямована на формування і реалізацію стратегії регіонального розвитку, безумовно, повинні відігравати регіональні органи управління (місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування та територіальні громади), які згідно з діючим законодавством є відповідальними за комплексний розвиток підвідомчих територій. Крім того, в сучасних умовах регіони перетворюються на активних суб'єктів міжнародних економічних відносин на європейському просторі, що висуває додаткові вимоги до зміцнення економічного потенціалу регіонів, забезпечення їхньої конкурентоспроможності на внутрішніх і міжнародних ринках.

В умовах обмеженості бюджетних та інших фінансових ресурсів у країні саме внутрішній потенціал територій слід вважати основним ресурсом їхнього розвитку. Забезпечення ефективного використання і нарощування ресурсного потенціалу регіонів повинно стати одним із головних пріоритетів діяльності місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування.

Завдання нарощування ресурсного потенціалу повинно вирішуватися в межах запровадження інноваційної моделі розвитку регіонів; створення міцної цілісної регіональної соціально-економічної системи, зорієнтованої, з одного боку, на найповніше задоволення потреб регіонів, з другого – на зміцнення конкурентних позицій регіону на основі ефективної спеціалізації.

Зусилля місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування повинні бути сконцентровані на вирішенні таких завдань:

створення економічних, організаційних і нормативно-правових передумов для реалізації основних принципів сталого розвитку регіонів;

підвищення рівня добробуту населення;

розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу, як одного з головних чинників соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення рівня зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів;

зміцнення економічної інтеграції регіонів на основі максимально ефективного використання їхніх конкурентних переваг;

реалізація принципу соціальної справедливості в межах регіонів, сприяння всебічному розвитку людського потенціалу та поліпшенню демографічної ситуації, розвитку соціальної інфраструктури;



розбудова та модернізація інфраструктури регіонального розвитку з метою підвищення інвестиційної привабливості регіонів, поліпшення умов запровадження інноваційних технологій;

зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, збільшення надходжень до місцевих бюджетів;

удосконалення системи охорони довкілля та використання природних ресурсів, механізмів та інструментів вироблення та реалізації на регіональному рівні екологічної політики [18].

Подальше зростання ролі місцевих органів влади повинно здійснюватись у напрямі розширення їхніх фінансово-економічних можливостей та чіткого законодавчого розмежування повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування та їх фінансового забезпечення.

З метою зміцнення матеріальної бази органів місцевого самоврядування та підвищення рівня їхнього ресурсного забезпечення необхідно першочергово вирішити питання щодо:

завершення процесу розмежування об'єктів державної та комунальної власності;

законодавчого визначення статусу об'єктів комунальної та спільної власності територіальних громад;

надання об'єктам комунальної власності, що перебувають у розпорядженні обласних і районних рад, статусу об'єктів комунальної власності територіальних громад;

розмежування земель, що перебувають у державній власності, та таких, що передані до комунальної власності;

удосконалення механізму сплати місцевих податків і зборів шляхом проведення податкової реформи;

підвищення рівня заінтересованості органів місцевого самоврядування у збільшенні обсягу надходжень до державного бюджету;

зміцнення місцевих бюджетів розвитку;

запровадження програмно-цільового методу формування та виконання місцевих бюджетів, а також практики середньострокового фінансового планування на місцевому та регіональному рівнях;

розширення доступу органів місцевого самоврядування на ринок внутрішніх і зовнішніх запозичень. Законодавче врегулювання механізму запозичення, що здійснюється органами місцевого самоврядування;

підвищення ефективності діяльності фінансово-кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів;

сприяння розв'язанню соціально-економічних проблем територіальних громад сіл шляхом удосконалення механізму земельної іпотеки.

Здійснення відповідних заходів, зокрема внесення до Бюджетного кодексу України змін щодо оптимізації порядку взаєморозрахунків між бюджетами різних рівнів, створить належне підґрунтя для реалізації бюджетної реформи.

Ефективна реалізація зазначених вище повноважень органів місцевої влади можлива лише за умови здійснення координації їхньої діяльності з боку центральної влади. Наразі цю функцію з окремих питань виконують різні відомства в межах своєї компетенції, через свої регіональні підрозділи, які входять до складу місцевих органів виконавчої влади. Ця обставина породжує додаткову необхідність координації вже центральних органів влади щодо їхніх дій стосовно забезпечення реалізації державної регіональної політики.

Важливе значення в інституційному забезпеченні механізму реалізації державної стратегії регіонального розвитку належить науковим (науково-аналітичним) структурам, які здійснюють дослідження проблем соціально-економічного розвитку окремих регіонів, постійним аналізом тенденцій, що складаються на регіональному рівні, та здійсненням моніторингу реалізації стратегій і програм економічного розвитку регіонів, обґрунтуванням механізмів державної регіональної політики та їхнім законодавчим закріпленням. В Україні така інституція може бути створена на базі вже існуючих наукових та науково-дослідних закладів. Підпорядковувати таку установу було б доцільно центральному органу з питань здійснення регіональної політики. До речі, організація з функціями, що пропонуються, існує, наприклад, у Німеччині. Це Агентство з будівництва і просторового планування – науковий інститут, сфера компетенції якого значною мірою пов'язана із забезпеченням координування діяльності відповідних федеральних міністерств, політики планування земель. Агентство є незалежним у своїй дослідній діяльності, консультує міністерства з регіонально-галузевих і регіональних питань, проводить експертизу, готує регулярний звіт парламенту щодо просторового розвитку, проводить систематичний територіальний аналіз за округами тощо [19].

Для ефективної реалізації державної регіональної політики необхідне створення мережі недержавних інституцій регіонального і місцевого розвитку. Такі інституції покликані підвищити роль і відповідальність територіальних громад, приватних підприємців та кожного громадянина за розвиток відповідних територій, забезпечити їм можливість реальної участі і впливу на вирішення важливих проблем регіонального і місцевого розвитку. Такою інституцією може бути мережа агентств регіонального розвитку (АРР) із репрезентуванням державних, громадських, приватних інтересів. Потенціал такої моделі дуже значний, а головне – вона виправдала себе в інших країнах. АРР мають на меті сприяти поліпшенню умов використання передових інноваційних технологій, підвищенню інвестиційної привабливості регіонів, удосконаленню підготовки та перепідготовки фахівців із ре-

гіонального розвитку, координуванню програм технічної допомоги, спрямованих на підтримку регіонального розвитку тощо.

В Україні АРР слід розглядати як якісно нову інституційну форму управління та важливу передумову запровадження на регіональному рівні інноваційної моделі економічного розвитку. Це потребує концептуального визначення організаційно-функціональної моделі АРР із урахуванням специфіки українських економічної та управлінської систем, забезпечення відповідної законодавчо-нормативної підтримки. При цьому дуже важливо врахувати досвід розбудови мережі АРР у країнах Центральної та Східної Європи, які досягли значних успіхів у адаптації національних регіональних політик до стандартів Європейського Союзу.

Потребує докорінної перебудови вітчизняна система статистичного забезпечення державної регіональної політики. На сьогодні маємо надзвичайно низький статистичний супровід регіонального розвитку, практично відсутня всеохопна статистична інформація на субрегіональному рівні. Існуюча система статистичної інформації не дає змогу порівнювати регіони України з регіонами країн ЄС, де здійснюється статистичний моніторинг розвитку адміністративно-територіальних одиниць за дуже багатьма показниками. Наприклад, у Німеччині проводиться моніторинг за 800 показниками соціально-економічного розвитку на субрегіональному рівні [19]. Таким чином, система державної статистики потребує активної розбудови відповідно до положень нормативних документів Євросоюзу щодо статистичного обліку, застосування уніфікованої статистичної методології ЄС.

Ефективність механізму реалізації стратегії регіонального розвитку значною мірою обумовлена наявністю достатньої кількості фахівців – професіоналів на всіх рівнях управління. Це, у свою чергу, потребує створення та розвитку відповідної мережі навчальних закладів і центрів. З цією метою повинно бути передбачено створення ефективної системи підготовки та підвищення кваліфікації посадових осіб органів місцевого самоврядування, рівня їх правової та соціальної захищеності, розроблення порядку кар'єрного зростання працівників та залучення до роботи в даних органах молоді.

Процес реалізації РСР пов'язаний із постійними змінами як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на розвиток регіону. Тому важлива роль у забезпеченні ефективної реалізації стратегії повинна належати моніторингу, головне призначення якого полягає у наданні достовірної інформації щодо зміни основних показників і тенденцій, покладених в основу тієї чи іншої стратегії, а також можливості своєчасного внесення необхідних змін у стратегічні плани. Процедура моніторингу повинна включати декілька послідовних стадій:

- постійний збір інформації, що характеризує процес реалізації стратегії;
- проведення порівняльного аналізу фактичних результатів на певну дату з тими, які передбачались у затвердженому стратегічному плані;

- здійснення оцінки досягнутих результатів і визначення причин у разі їх значного відхилення від програмних цілей і завдань;
- аналіз причин відхилень та розроблення пропозицій щодо внесення коректив в існуючу стратегію;
- внесення необхідних змін у стратегію.

Практичне здійснення моніторингу також потребує наявності відповідних інституцій, які повинні професійно виконувати зазначені вище функції. На регіональному рівні реалізація РСР повинна здійснюватися під патронатом органів місцевої влади (обласна рада народних депутатів, обласна державна адміністрація), у структурі яких, на нашу думку, доцільно створити постійно діючий Координаційний комітет (комісію), повноваження, структура і склад якого визначалися б відповідним положенням. За пріоритетними напрямками РСР (або обласної) доцільно передбачити створення груп стратегічного управління, з покладенням на останніх експертних функцій з оцінки та включення в стратегію програм, інноваційних, інвестиційних проектів тощо.

Незважаючи на значну кількість законодавчих актів з питань регулювання регіонального розвитку та забезпечення реалізації регіональної політики практика господарювання свідчить, що залишається неврегульованою значна кількість питань, що стосуються цієї проблеми. Така ситуація перешкоджає повноцінному здійсненню органами місцевого самоврядування наданих їм повноважень, стримує вирішення соціальних та інших питань на регіональному рівні, гальмує процеси активізації рівня економічної активності в регіонах.

В Україні до цього часу не сформовано єдині підходи щодо формулювання ідеї та можливостей реалізації концепції сталого розвитку, принципи якої покладено в основу визначення стратегії більшості країн світу. У зв'язку з цим, пропонуємо формування та реалізацію Державної стратегії регіонального розвитку здійснювати на основі положень цієї концепції, суть яких полягає у досягненні збалансованості економічної, соціальної та екологічної складових кожного конкретного регіону.

Стратегічне планування є однією з найважливіших складових сучасних муніципальних управлінських технологій. Його освоєння неможливе без суттєвої зміни принципів і пріоритетів в організації діяльності органів місцевого самоврядування. Безумовно, як різновид управлінської роботи, воно не може виникнути тільки за рахунок створення спеціалізованих підрозділів на регіональному рівні. Ця діяльність потребує розподілу функцій стратегічного планування між представницькими та виконавчими органами, а також залучення різних професійних товариств.

Ефективна реалізація державної та регіональних стратегій розвитку можлива лише за умови відповідного інституційного забезпечення. З урахуванням досвіду зарубіжних країн, пропонується: створення центрального спеціалізованого органу державної влади з питань здійснення регіональної політики; створення при

ньому науково-аналітичної структури, основною функцією якої буде дослідження проблем соціально-економічного розвитку регіонів, здійснення аналізу тенденцій, що складаються на регіональному рівні, обґрунтування механізмів державної регіональної політики; розвиток мережі недержавних інституцій регіонального і місцевого розвитку; подальше формування системи статистичного забезпечення регіонального розвитку та системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців для роботи у відповідних органах на всіх рівнях управління; створення структур на регіональному рівні для професійного управління та здійснення моніторингу за процесом реалізації відповідних регіональних стратегій розвитку та внесення до них, у разі необхідності, змін та коректив.

### Список використаних джерел

1. *Коптюг В.А.* Конференция ООН по окружающей среде и развитию . Информационное обозрение (Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г.) / В.А. Коптюг. – Новосибирск: СО РАН, 1992. – 62 с.
2. Україна і світове господарство: взаємодія на межі століть / А.С. Філіпченко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
3. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко та ін. – К.: СОПС України, 1999. – 716 с.
4. *Волошин В.* Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України / В. Волошин, В. Трегобчук // Регіональна економіка. – 2002. – №1.
5. Концепція державної регіональної політики / Затв. Указом Президента України від 25.05. 2001 №341/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку / Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 224 від 29.07. 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
7. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Затв. пост. Кабінету Міністрів України від 21.07.2006, № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
8. Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом Європейської інтеграції» на 2004–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua/signal/strateg.pdf>
9. *Бандур С.І.* Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, І.В. Терон. – К.: РВПС України НАН України – ТОВ «ПРИНТ ЕКСПРЕС», 2002. – 250 с.
10. Масловська Л.Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика. Автореферат дис. на здобуття наук. ст. д.е.н./ Л.Ц. Масловська. – К.: РВПС України НАН України, 2004. – 34 с.
11. *Заяць Т.А.* Оцінка діючих механізмів регулювання регіонального розвитку України // Економіка і регіон / Т.А. Заяць. – Полтава. – 2003. –№1(1). – С. 61-64.

12. Основовологающие Принципы Устойчивого Пространственного Развития Европейского Континента. – Йоханнесбург: СЕМАТ, 2002. – 25 с.
13. Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми / За ред. Долішнього М.І. – Львів, 1998. – 440 с.
14. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку. Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua)
15. *Волошко В.* Інституційне забезпечення регіональної політики Європейського Союзу / В. Волошко. – Регіональна економіка. – 2005. – №1. – С. 148-155.
16. *Керецман В.* Інституційний механізм регіонального розвитку в країнах Європи / В. Керецман, М. Лендсел. – Вісник НАДУ. – 2005. – №1. – С. 278-287.
17. *Павлюк А.П.* Інституційне забезпечення регіональної політики України: стан і напрями удосконалення в контексті європейського досвіду / А.П. Павлюк // Зб. наук. пр. / Відп. ред. В.Є. Новицький. – К.: Ін-т світ. ек-ки і міжнарод. відносин. – 2003. – Вип. 36. – С. 258.
18. Послання Президента України до Верховної Ради України від 27.02.2004 «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua>
19. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза. – М.: Экономика, 2000. – С. 90-91.

## **1.8. Економічний механізм ефективного використання та відтворення природних ресурсів**

Фінансово-економічний механізм природокористування й охорони природних ресурсів від виснаження і забруднення недостатньо забезпечений законодавчо та організаційно. Істотні зрушення в напрямі його подальшого розвитку гальмуються неприпустимою байдужістю до проблем довкілля у суспільстві.

На прикладі водних ресурсів у цьому дослідженні проаналізовано економічний механізм забезпечення їхнього використання, охорони і відтворення. Інші природні ресурси мають свою специфіку фінансово-економічних інструментів і потребують окремого дослідження.

Водно-екологічна ситуація в Україні не відповідає потребам безпечної життєдіяльності, у зв'язку з чим першочерговим завданням, що стоїть перед органами управління водними ресурсами є припинення її подальшого погіршення. Тривале превалювання адміністративно-командної системи, оперативної, відомчої нормотворчості у законодавчому регулюванні, ігнорування екологічних проблем, підміна довгострокового планування досягненням найближчих цілей призвели до того, що напруження в системі «суспільство - водне середовище» досягло крайньої межі.

Заміна політичного і державного устроїв, зрушення у свідомості людей призвели до негативного результату – абсолютизації ролі ринкових механізмів, використанні на перший погляд ефективних економічних інструментів без їх достатнього правового й економічного обґрунтування. Як наслідок – ще більше погіршення стану водних об’єктів і екосистем. Тому назріла необхідність упорядкувати комерційну діяльність і економічні засоби організації використання, охорони та відтворення водних ресурсів і досягти їх органічного поєднання з адміністративною системою управління водними ресурсами. Тільки у такий спосіб можна зупинити погіршення стану водних об’єктів і екосистем і створити основу для їх подальшого поліпшення і досягнення необхідної якості вод, що є головною метою Водної рамкової директиви Європейського Союзу 2000/60/ЄС [1]. В останній відмічено, що для досягнення цієї мети повинен бути врахований принцип покриття витрат за водні послуги, включаючи екологічні та ресурсні витрати, пов’язані зі шкодою або негативним впливом на водне середовище, зокрема відповідно до принципу «хто забруднює – платить». Для цього є необхідним економічний аналіз водних послуг, що засновується на довгостроковому прогнозі постачання та попиту води у річковому басейні.

Головна мета управління водними ресурсами – «регулювання господарської діяльності для досягнення балансу між потребами економічного розвитку і можливостями відтворення екологічно повноцінних водних ресурсів». Економіка, її інструменти є найважливішими складовими управління водними ресурсами [2].

Економічна цінність підземних і поверхневих вод виникає з вигод, які вони надають, або послуг, які вони постачають (табл. 1). У багатьох частинах світу економічна цінність води збільшується завдяки зростанню населення й економічному розвитку, отже, підвищується попит на цей ресурс, а також унаслідок забруднення басейнів поверхневих вод.

Економічні інструменти націлені на стимулювання економічного діяча (користувача водного ресурсу), щоб той добровільно прийняв певну лінію поведінки. Логічне пояснення таких підходів полягає в тому, що люди реагують на цінові

Таблиця 1

**Цінність водних ресурсів**

<b>Вид цінності</b>	<b>Послуги, пов’язані з водними ресурсами</b>
Цінність споживання	Питна вода Сільськогосподарське/промислове водопостачання Рекреаційне використання
Цінність неспоживання	Невизначений потенціал споживання Збереження для майбутніх поколінь
Непряма (екосистемна) цінність	Скидання в екосистеми Скидання в річки й озера

стимули: якщо ціни високі, вони менше споживатимуть ресурс. Більше того, хоча вода може широко використовуватися в прибуткових підприємствах і давати більше доходів і робочих місць, дуже часто вона використовується в неприбуткових видах економічного споживання і, тим самим, схильна до надмірно споживається, створюючи соціальне напруження між користувачами.

Економічні інструменти забезпечують стимули до ефективнішого розподілу і/або використання води, допомагаючи стабілізувати рівні споживання води, скорочуючи надмірне її вилучення з водних об'єктів, знижуючи ризик негативних наслідків і соціального конфлікту. Є дві категорії економічних інструментів, пов'язаних із водними ресурсами (табл. 2) і зосереджених на:

збільшенні вартості використаної води шляхом (а) прямого ціноутворення за допомогою плати за ресурс; (б) непрямого ціноутворення за допомогою підвищення тарифів на електроенергію і (в) впровадження водних ринків;

позитивних економічних стимулах для певних видів діяльності шляхом (а) змін в сільськогосподарській і продовольчій торговій політиці і (б) субсидій для заохочення використання ефективніших технологій в промисловості та сільському господарстві з метою досягнення реальної економії води.

Пряме ціноутворення на водні ресурси за допомогою внесків на видобуток або забір/вилучення ресурсу. Це найпряміший метод, оскільки користувачі повин-

Таблиця 2

## Економічні інструменти та їх ефекти

Інструменти для зміни поведінки водокористувачів	Економія ресурсу	Захист від забруднення
<i>Зміна витрат на використання водних ресурсів</i>		
Пряме ціноутворення за допомогою внесків за використання ресурсу	X	
Непряме ціноутворення за допомогою підвищення тарифів на електрику	X	
Ринки водних ресурсів	X	
<i>Позитивні економічні стимули</i>		
Зміни в сільськогосподарській і продовольчій торговій політиці	X	X
Субсидії для заохочення реальних водоощадних заходів	X	
Субсидії для промислових підприємств і муніципалітетів для впровадження необхідних технологій очищення води		X
Субсидії на використання ефективнішої зрошувальної технології		X



ні платити збори за видобуток/забір/вилучення залежно від обсягу – переважно вимірюного (більше того, на який отримано ліцензію), щоб гарантувати, що стимул існує.

Непряме ціноутворення на підземні води за допомогою енергетичних тарифів. Значні витрати в процесі видобутку/забору/вилучення водних ресурсів припадають на енергію, необхідну для вилучення/отримання води. Вартість залежатиме, крім гідрологічних і гідрогеологічних характеристик, від витрат на одиницю енергії. Ціноутворення на енергію (електрика або дизельне паливо) може стати дієвим інструментом впливу на тенденції забору/видобутку/вилучення води. У багатьох країнах світу ціни на енергію використовуються протилежним чином – зі значними субсидіями замість зниження господарських витрат.

Ринки водних ресурсів мають підтримку з метою поліпшення управління ресурсами, особливо відносно більш ефективного водокористування і розподілу води в межах сектору і між секторами. Вони гнучкіші, ніж командно-адміністративні інструменти в розподілі води на більш прибуткові види водокористування у спосіб, прийнятний для всіх сторін, сприяючи зростанню економіки і знижуючи соціальне напруження.

Субсидії з метою заохочення реальних заходів водозаощадження.

Певні технічні і управлінські заходи можуть сприяти істотному водозаощадженню через упровадження відповідних технологій – як у промисловості, так і в сільському господарстві [3].

Упровадження тих чи інших економічних інструментів залежить від поточних гідрологічних, економічних, соціальних і політичних умов. Аналіз здійсненності повинен включати оцінку витрат і вигод кожного інструменту і можливих його поєднань. Він також повинен враховувати довгострокові періодичні витрати й організаційний потенціал (відносно адміністрування, моніторингу, надання повноважень), а також операційні витрати на установку системи [4].

Економічні методи забезпечення охорони водних ресурсів і екосистем згідно зі ст. 41 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [5] передбачають:

- взаємозв'язок усієї управлінської, науково-технічної та господарської діяльності підприємств, установ та організацій із раціональним використанням природних ресурсів і ефективністю заходів з охорони навколишнього природного середовища на основі економічних важелів;

- визначення джерел фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища;

- встановлення лімітів використання природних ресурсів, скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище та на утворення і розміщення відходів;

- встановлення нормативів збору і розмірів зборів за використання природних ресурсів, викиди, скиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище та на утворення і розміщення відходів та інші види шкідливого впливу;

- надання підприємствам, установам і організаціям, а також громадянам податкових, кредитних та інших пільг при впровадженні ними маловідходних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій і нетрадиційних видів енергії, здійсненні інших ефективних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища;

- відшкодування в установленому порядку збитків, завданих порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища.

Водний кодекс України в ст. 30 «Збори за спеціальне водокористування» визначає, що збір за спеціальне водокористування справляється з метою стимулювання раціонального використання і охорони вод і відтворення водних ресурсів і включає збір за використання води водних об'єктів та за скидання забруднюючих речовин.

Розмір збору за використання води визначається на основі нормативів збору, фактичних обсягів використаної води і встановлених лімітів використання води та встановлених лімітів використання води.

Розмір збору за використання води водних об'єктів для потреб, не пов'язаних із вилученням води з водних об'єктів, визначається:

- для потреб гідроенергетики – на основі нормативів збору, фактичних обсягів води, пропущеної через турбіни, та лімітів використання води (крім гідроакумуючих електростанцій, які функціонують в комплексі з гідроелектростанціями);

- для потреб водного транспорту – на основі нормативів збору і часу користування поверхневими водами у звітному періоді;

- для потреб рибництва – на основі нормативів збору та фактичних обсягів води, необхідної для поповнення ставків під час розведення риби та інших водних живих ресурсів у рибних господарствах.

Збір за воду, втрачену при її транспортуванні, стягується з власників мереж водопостачання.

Платниками збору за спеціальне використання водних ресурсів є підприємства, установи і організації незалежно від форми власності, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, а також громадяни-підприємці, які використовують воду, отриману шляхом забору води (первинні водокористувачі) і/або з водозабірних споруд первинних водокористувачів (вторинні водокористувачі), і користуються водами для потреб гідроенергетики, водного транспорту і рибо-розведення.

Порядок сплати збору за спеціальне використання водних ресурсів і збору за користування водами для потреб гідроенергетики і водного транспорту затверджено постановою Кабінету Міністрів України.

Збір за спеціальне використання водних ресурсів стягується за використання

води з водних об'єктів, яка забрана з використанням споруд або технічних пристроїв для скидання в них стічних вод.

Збір за користування водами для потреб гідроенергетики стягується за використанням води, яка пропускається через турбіни гідроелектростанцій для вироблення електроенергії, а для підприємств водного транспорту – за використанням води під час експлуатації водних шляхів вантажними самохідними, несамохідними і пасажирськими суднами.

Платниками збору за спеціальне використання водних ресурсів і збору за використанням води для потреб гідроенергетики і водного транспорту є підприємства, установи і організації незалежно від форм власності, а також громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності, які використовують водні ресурси і користуються водами для потреб гідроенергетики і водного транспорту.

Порядок встановлення нормативів зборів за забруднення навколишнього природного середовища і стягування цього збору затверджений постановою Кабінету Міністрів України (№303 від 01.03.1999) «Про затвердження порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягування цього збору». Він затверджує єдині на території України правила встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища, а також його стягування.

У редакції Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» до 5 березня 1998 р. замість слова «збір» було вжито слово «платежі», і така заміна мала не тільки лексичний характер. Використанням слова «збір» механізм отримання грошей за спеціальне використання природних ресурсів, за забруднення навколишнього природного середовища, за погіршення якості природних ресурсів був вписаний у систему обов'язкових податків і зборів, існування яких передбачене ст. 14 Закону України «Про систему оподаткування» [6]. Терміни «плата», «платежі» відображають елементи ринкових відносин і допускають відповідну еквівалентність, а також більш-менш точний розрахунок. При зборах коштів за використання природних ресурсів виникають труднощі у визначенні точних еквівалентів, оскільки природні ресурси мають властивість самовідтворюватися, тим самим покращуючи екологічні показники. Крім того, термін «збір» більше відповідає податку, він має обов'язковий характер у порівнянні з платою, для якої характерна добровільність.

Уведення платежів, призначених для відновлення й охорони водних об'єктів, платежів за вилучення водних ресурсів із водного об'єкта, скидання забруднених вод у водний об'єкт, інших форм використання водних ресурсів для соціально-економічних потреб у ранг податку завдає серйозної шкоди водному господарству.

При введенні всіх водних платежів у ранг податку не враховується ряд важливих особливостей відмінності податку від природоресурсного платежу. Податок

встановлюється законодавчо, а платіж визначається адміністрацією. Податки надходять через державне казначейство, а платежі – через банки. Податки надходять до бюджетів різних рівнів, а платежі – до державних позабюджетних фондів. Податки, що надходять до бюджету, знеособлюються і розчиняються в загальній масі податкових надходжень, а платежі використовуються під контролем банків строго за цільовим призначенням.

Жоден із податків і платежів при водокористуванні не стягується з прибутку, тобто прибутку може не бути, а податки обов'язково вилучаються також зі збиткових організацій. Податок із водокористувачів не враховує якості водних ресурсів на конкретній ділянці водокористування. Не враховує також чи покриваються витрати на підготовку води виділеними на ці цілі ресурсами або встановленими тарифами і цінами. Базою оподаткування є вартість переважно використаної води як товарної продукції.

У системі платного водокористування, що діє, не закладено функцію стимулювання зростання ефективності виробництва і залучення у водокористування вітчизняних приватних та іноземних інвестицій.

Економічний механізм екологічного управління, що існує в Україні, оперує переважно групою таких регуляторів екологічної поведінки товаровиробників, які змушують їх обмежувати свою природо-руйнівну діяльність відповідно до вимог нормативних актів, постанов і законів. На жаль у законодавстві України не знайшли свого відображення деякі ефективні економічні методи організації природокористування й охорони навколишнього природного середовища, яка використовується в інших країнах, зокрема:

- продаж прав на забруднення;
- екологічний податок на продукт;
- авансово-компенсаційна система.

Постанова Верховної Ради України «Про основні напрями державної політики України у сфері охорони навколишнього природного середовища, використання природних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки», визначаючи фінансові основи досягнення мети економічного механізму природокористування, встановлює: «Реформування економічної системи і перехід до ринку повинен не тільки підвищити ефективність національної економіки, але і сприяти ліквідації субсидій на використання таких природних ресурсів як енергія, корисні копалини і вода, і поліпшенню стану навколишнього середовища завдяки використанню жорстких мір за масове нераціональне використання природних ресурсів» [7].

Удосконалення економічного механізму водокористування й охорони водних ресурсів і формування стабільних джерел фінансування водоохоронних заходів в умовах переходу до ринкових відносин повинні стати органічною складовою системою управління і регулювання економіки, стимулювати охорону і відтворення

водно-ресурсного потенціалу країни шляхом створення відповідних умов (інвестиційних, податкових, кредитних і т.д.).

Відповідно до ст. 48 закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» здійснюється стимулювання раціонального використання природних ресурсів, охорона навколишнього природного середовища шляхом:

а) надання пільг при оподаткуванні підприємств, установ, організацій і громадян у разі реалізації ними заходів щодо раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього природного середовища, при переході на маловідходні та ресурсо- й енергозбережні технології, організації виробництва і впровадженні очисного устаткування і устаткування для утилізації і знищення відходів, а також приладів контролю за станом навколишнього природного середовища і джерелами викидів і скидів забруднюючих речовин, виконанні інших заходів, спрямованих на поліпшення охорони навколишнього природного середовища;

б) надання на пільгових умовах короткострокових і довгострокових позик для реалізації заходів щодо забезпечення раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього природного середовища;

в) встановлення підвищених норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів;

г) звільнення від оподаткування фондів охорони навколишнього природного середовища;

д) передачі частини коштів фондів охорони навколишнього природного середовища на договірних умовах підприємствам, установам, організаціям і громадянам на заходи для гарантованого зниження викидів і скидів забруднюючих речовин і зменшення шкідливих фізичних, хімічних і біологічних впливів на стан навколишнього природного середовища, на розвиток екологічно безпечних технологій і виробництв;

е) надання можливості отримання природних ресурсів під заставу [8].

Вирішення екологічних проблем покладається на природокористувача і власника природного об'єкта. А державні органи повинні лише здійснювати контроль за дотриманням екологічного законодавства, заборон, стандартів. Але цей підхід характеризує пасивне відношення до охорони навколишнього природного середовища. Діючи таким чином, можна сподіватися лише на припинення погіршення якості навколишнього середовища з одночасним нагромадженням екологічних проблем (накопичення відходів, забруднення навколишнього середовища тощо), відкладаючи їх рішення для майбутніх поколінь.

Вирішити вказані проблеми можна за допомогою стимулювання в екологічному управлінні. Значним стимулюючим чинником стають економічні важелі, що як метод переконання можуть відігравати вирішальну роль у профілактиці порушень природоохоронного законодавства.

Як перевагу застосування економічних методів стимулювання екологічно безпечної діяльності називають прозорість і гнучкість цих механізмів, невеликі витрати на адміністрування з боку держави, мінімізацію екологічних витрат, зацікавленість природокористувача в зменшенні навантаження на навколишнє природне середовище і стимулювання технологічних змін.

Проте разом із вигодами застосування економічних важелів стимулювання екологічно безпечної діяльності існує ряд невирішених проблем:

- відсутність умов, за яких екологічно безпечна діяльність буде економічно вигідною;

- відсутність балансу між адміністративно-командними механізмами і економічними важелями, як гарантії швидкого реагування на зміни в екологічних правідносинах;

- недостатньо теоретично обґрунтовано і законодавчо розроблено окремі елементи економічного механізму, який перешкоджає його ефективній практичній реалізації. Роль такого механізму внаслідок цього зводиться лише до одного джерела отримання додаткових коштів без урахування їх цільового призначення і можливості ефективного впливу на господарські відносини;

- низькі ставки плати за використання природних ресурсів, які стимулювали б підприємства постійно зменшувати техногенне навантаження на навколишнє середовище.

На жаль, підприємствам не завжди вигідно робити які-небудь кроки для зменшення рівня впливу на навколишнє середовище, оскільки поки що воно діє у встановлених рамках, з дотриманням лімітів і не перевищує їх, так звані «екологічні витрати» відносяться до витрат виробництва і складають кінцеву ціну продукту. Проте, витративши кошти на переоснащення підприємства, його власник сподівається отримати прибуток від цього або частково компенсувати витрати. Допомогти позитивному вирішенню такої ситуації покликані заходи фінансового стимулювання ефективної природоохоронної діяльності.

Елементи ст. 48, згаданої вище, не знайшли широкого розповсюдження в господарсько-економічній системі країни. Не розроблені і законодавчо не затверджені методологічні і методичні документи, що дозволяють застосовувати положення статті. Виключенням є економічний експеримент, який проводився на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України в рамках Закону України «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України» (№ 934-XIV від 14.07.1999) з 1 липня 1999 року по 1 січня 2002 року. Метою експерименту було створено підприємства гірничо-металургійного комплексу умов, необхідних для збільшення об'єму виробництва продукції та надходжень до бюджету, а також впровадження новітніх систем захисту навколишнього природного середовища шляхом надання їм

податкових пільг. Навіть при певних позитивних досягненнях цього експерименту, що зафіксовані окремими вченими, його результати не були належним чином проаналізовані на державному рівні та здобутий досвід не поширено на інші галузі економіки.

Система фінансування водоохоронних заходів в Україні формується на основі таких головних джерел:

- Державного бюджету України і місцевих бюджетів;
- бюджету Автономної Республіки Крим;
- фондів охорони навколишнього природного середовища всіх рівнів;
- власних коштів підприємств;
- іноземних коштів і інвестицій;
- інших позабюджетних коштів.

Фінансування з державного бюджету передбачається для здійснення пріоритетних програм і проектів, які мають першочергове, загальнонаціональне значення.

Відповідно до ст. 16 Конституції України, забезпечення екологічної безпеки і підтримка екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком держави. Ураховуючи це, основним джерелом фінансування екологічної політики є Державний бюджет України. Регламент надходження і розподілу коштів у державному бюджеті встановлюється відповідними законами на рік.

В Україні на природоохоронні заходи витрачається менше 1% ВВП, тоді як за розрахунками експертів, для ліквідації екологічних проблем у країні і підтримці екологічної рівноваги необхідно витрачати до 13% ВВП.

Позабюджетне фінансування повинно становити основну частину витрат на здійснення водоохоронної політики. Для цього необхідно сконцентрувати платежі за забруднення водного середовища, за спеціальне водокористування, штрафи і компенсації шкоди, що завдається внаслідок порушення водоохоронного законодавства, у Водному екологічному фонді, який діятиме на правах юридичної особи на загальнонаціональному та регіональному рівнях.

З метою забезпечення стабільного надходження коштів для здійснення водозахисних заходів пріоритетне значення повинно приділятися розвитку економічного механізму водокористування.

Головними складовими економічного механізму водокористування повинні бути: плата за спеціальне водокористування; плата за забруднення водного середовища; система фінансування і кредитування водозахисних заходів (державний і місцевий бюджети, природоохоронні фонди, банки, кошти підприємств, іноземні надходження й інвестиції і тощо); екологізація податкової та цінової систем; підтримка становлення і розвитку екоіндустрії.

Залученню іноземних інвестицій для здійснення водоохоронних програм і проєктів в Україні повинні сприяти:

- активна інтеграція України в європейські та світові водоохоронні процеси;
- створення сприятливих умов і ефективної системи залучення іноземних інвестицій як в економіку України в цілому, так і в охорону навколишнього природного середовища і використання природних ресурсів.

У сучасних умовах розвитку економіки країни назріла об'єктивна необхідність переходу на вищий рівень економічних відносин у водному господарстві. У зв'язку з цим, вимагають невідкладного вирішення такі проблеми, як вартісна оцінка водних ресурсів у складі національного багатства, визначення їх потенціалу оподаткування, способи вилучення до бюджету надмірного рентного доходу, обумовленого як природним, так і економічними чинниками при господарському використанні водних ресурсів.

В Україні повністю відсутній рентний принцип оподаткування платного водокористування. Податки стягуються у тих, у кого водна рента не утворюється через природні і соціально-економічні умови, оскільки вона утворюється у вигляді наднормативного прибутку при реалізації товарної продукції в основному за межами водного сектору.

Водокористувачами-платниками податків є в більшості випадків водозабірні підприємства, при формуванні та реалізації продукції яких (води як товару) водна рента не виникає. Вона з'являється на подальших етапах використання водних ресурсів як сировини після їх певної переробки. Тобто основна частина водної ренти виникає у користувачів води, отриманої від водозабірних підприємств, але саме вони не є платниками податків у системі платного водокористування. Основна частина водної ренти розчиняється на подальших етапах використання водного ресурсу. Цих етапів водний податок не зачіпає.

Вищенаведені особливості системи платного водокористування, що діє, дають змогу зробити такі висновки щодо системи зборів, що діє при водокористуванні. Така система:

- малоефективна;
- не враховує рентну природу водокористування;
- не забезпечує реалізацію основних економічних принципів ефективного оподаткування;
- не забезпечує потреб захисту водних об'єктів від виснаження;
- не виконує функції щодо стимулювання раціонального водовикористання [9].

Економічна теорія і передова світова практика оподаткування водогосподарських підприємств, зайнятих водозабезпеченням економіки, базується на двох основних принципах:

- вилучення на користь власника природних водних ресурсів рентного доходу,



що виникає при користуванні водними об'єктами, і постачання водних ресурсів у соціально-економічну сферу за рахунок кращих природних і економіко-географічних умов водних об'єктів і їх водних ресурсів;

- створення цільових джерел фінансування для підтримки водних ресурсів у необхідному для споживання якісному стані.

У чинному українському законодавстві щодо використання природних ресурсів по суті відсутні положення, пов'язані з регулюванням рентних відносин. Тому значна частина рентного доходу, що утворюється у підприємств, що експлуатують високоефективні природні ресурси, внаслідок відсутності спеціального законодавчого регулювання не надходить у бюджетну систему, а перерозподіляється і осідає в різних комерційних структурах.

В економіці під диференційною рентою в загальному сенсі розуміється економічний вигравш підприємства, який досягається при використанні цього природного ресурсу (тут – водного ресурсу) завдяки його природним і економіко-географічним особливостям, що виражається в тому, що індивідуальні витрати, тобто витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції з використанням цього ресурсу виявляються нижчими за загальногалузеві витрати. Рентний ефект, який виникає в результаті експлуатації природного водного ресурсу, що знаходиться в державній власності, повинен у значній своїй частині належати власникові, тобто державі.

Тільки за належного правового оформлення системи рентних відносин можливий такий перерозподіл частини рентного доходу підприємств, який дасть змогу йому стати значним джерелом доходів для областей, річкових басейнів і країни в цілому.

Економічна складова платежів, що діють за водокористування (витрати на відновлення й охорону водних об'єктів, а також захист від шкідливої дії вод), принципово не можуть входити у водну ренту. Плата за водокористування вноситься всіма водокористувачами і враховується в собівартості продукції (послуг), а водна рента або рентні платежі вносяться тільки тими водокористувачами, які отримують додатковий прибуток за рахунок використання водних ресурсів вищої якості, або коли їх застосування дає більш значний приріст продукції та доходу.

Утворення водної ренти при користуванні водними об'єктами найпомітніше виявляється в таких галузях економіки:

- сільське господарство – зрошуване землеробство;
- промисловість – водоемні галузі і особливо гідроенергетика, яка використовує водні об'єкти як носіїв потенційної енергії; об'єкти теплоенергетики, що використовують руслові водосховища як оборотні системи водопостачання;
- водний транспорт, що експлуатує водні об'єкти як найвигідніші шляхи сполучення для внутрішніх вантажоперевезень;

- рекреація – використання оздоровчих, естетичних і бальнеологічних властивостей водних об'єктів.

Водні об'єкти, що використовуються для рекреації мають високу споживчу вартість, що служить джерелом високих доходів..

Диференціальна водна рента досягає високих розмірів в харчовій промисловості, коли невеликі грошові вкладення в доопрацювання води дадуть змогу отримати кінцевий продукт високої споживчої вартості (бутилювання води, виробництво іншої водоемної продукції).

Платниками водної ренти є водокористувачі, отримання доходу (прибутку) яких значною мірою пов'язане з використанням водних об'єктів і отримання продукції (послуг) яких неможливе без використання водних ресурсів.

Об'єктом плати водної ренти є випуск продукції (послуги), яку отримують за рахунок використання водних ресурсів.

Схематично величину водної ренти можна розрахувати за такою формулою:

$$ВР = В - НВ - НП,$$

де: ВР – водна рента;

В – виручка за реалізовані водні ресурси по цінах, що встановлені їх власником (державою) відповідно до чинного законодавства;

НВ – нормовані витрати, виходячи з економічної ефективності і прогресивної технології, встановленої при техніко-економічному обґрунтуванні водного об'єкта;

НП – або нормативний прибуток у вартісному виразі, конкретний рівень якого визначається або виходячи з внутрішньої норми прибутковості (окупності капіталовкладень), або виходячи з розрахункової (планованої) рентабельності, що встановлюється з відношення планованого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків, рентних платежів і відсотків за банківський кредит, до планованої виручки від реалізації продукту.

База плати водної ренти залежно від виду користування водними об'єктами визначається як:

- вартість продукції (електроенергії) гідроелектростанцій за тарифами, встановленими для споживачів;

- вартість вантажообігу водного транспорту (внутрішні вантажоперевезення);

- вартість послуг з організації відпочинку, пов'язаного з водними об'єктами;

- вартість сільськогосподарської продукції, отриманої за рахунок зрошеного землеробства;

- вартість бутильованої прісної води і всіх інших напоїв на її основі;

- вартість промислової продукції, що випускається водоемними галузями промисловості;

- вартість послуг з водопостачання комунального господарства.

База плати водної ренти визначається платником самостійно.

Ситуація, що склалася в системі взаємин власника водних ресурсів – держави і господарюючого суб'єкта муніципальної влади, що забезпечує водопостачання та водовідведення, характеризується такими організаційно-правовими умовами. Організація міського (сільського) водопостачання населення, а також водовідведення в Україні знаходиться в компетенції органів місцевого самоврядування. А це означає, що органи місцевого самоврядування не зобов'язані ні самостійно надавати такі послуги, ні фінансувати їх із місцевого бюджету. Завдання органів місцевого самоврядування стосовно послуг водопостачання і водовідведення полягає в організації гарантованого і якісного надання цих послуг. Вибір способу організації послуги є прерогативою органів місцевого самоврядування.

У вітчизняній практиці послуги водопостачання і водовідведення здебільшого надаються муніципальними комерційними організаціями, не наділеними правом власності на закріплене за ними майно. Основними характеристиками таких підприємств є:

- володіння майном на праві господарського ведення, а не праві власності;
- спеціальна правоздатність (чітке закріплення а обмеження предмета і цілей діяльності) у поєднанні з комерційним характером підприємства, тобто з необхідністю витягування прибутку;
- вільне володіння, користування і розпорядження рухомим майном, що знаходиться в господарському веденні; вільне володіння і користування і обмежене – з відома власника – розпорядження нерухомим майном, що знаходиться в господарському веденні;
- відповідальність підприємства по своїх боргах усім майном, зокрема переданим йому на праві господарського ведення;
- відсутність колегіальних органів управління й інституціалізованої участі власника в управлінні підприємством;
- відсутність у підприємства стимулів до приросту майна, яким воно володіє на праві господарського ведення;
- неможливість залучення сторонніх інвестицій у майно, передане підприємству на праві господарського ведення, за винятком кредитів.

Відносини між містом (муніципальною владою) і виробником (постачальником) послуг водопостачання і водовідведення регулюються: у частині послуг, що надаються, і в частині майнових відносин – договорами, а у випадках, коли місто є засновником господарюючого суб'єкта – також установчими документами. У разі, коли місто є засновником підприємства, воно бере участь в управлінні цим суб'єктом в порядку і формах, встановлених державним законодавством.

Системи міського водопостачання і водовідведення є технологічною монополією, яка заснована на єдності споруд, об'єктів, мереж та інших комунікацій,

кожен із яких є частиною загальної та єдиної для відповідного міста інфраструктури водопостачання і водовідведення. Створення альтернативних систем водопостачання і водовідведення, що охоплюють територію всього міста або його значної частини, є в умовах, що склалися, нереальним з точки зору економічної ефективності подібного проекту. Таким чином, у досяжному майбутньому існуюча система водопостачання і водовідведення в містах буде єдиною, що є основою локального монополізму господарюючого суб'єкта-виробника (постачальника) відповідних послуг.

Через особливості майнових об'єктів, за допомогою яких надаються послуги водопостачання і водовідведення (об'єкти належать місту, а не виробникові послуг, об'єкти забезпечують технологічну монополію; їх створення, відновлення і переоснащення, як правило, є дорогим і низькорентабельним проектом тощо), надання послуг нерозривно пов'язане з цими об'єктами, з їх інфраструктурою і експлуатацією. Тому потрібне певне регулювання таких відносин господарюючим суб'єктом-виробником послуг чужої (муніципальною) власності.

Право господарського ведення поєднує в собі широкі повноваження володаря цього права з використання майна з відсутністю будь-якої зацікавленості в прирості і поліпшенні цього майна, оскільки будь-яке збільшення вартості майна стає власністю муніципалітету. Цей правовий режим веде не тільки до відсутності стимулів до нарощування і поліпшення майна у володаря права господарського ведення, а й до відсутності інвестиційної привабливості подібних підприємств для сторонніх інвесторів. Останнє пояснюється тим, що, вкладаючи кошти в муніципальне підприємство, в майно, передане останньому на праві господарського ведення, сторонній інвестор не набуває жодних прав на це майно, не набуває частки в підприємстві і прав на участь в управлінні підприємством. Таким чином, об'єктивно, за цих умов єдиним джерелом залучення коштів є позикові (кредитні) кошти, що надаються на відшкодувальній основі.

Важливе значення для функціонування систем водопостачання і водовідведення має тарифне регулювання. Слід виходити з того, що формування і затвердження тарифу на послуги водопостачання і водовідведення в принципі не повинні залежати ні від організаційно-правової форми, ні від форми власності господарюючого суб'єкта, що надає такі послуги. Тарифне регулювання на послуги водопостачання і каналізації залишаються за місцевим самоврядуванням тільки до тих пір, поки ці послуги виявляються муніципальними господарюючими суб'єктами (незалежно від організаційно-правової форми останніх).

Відповідно до існуючих правил, органи місцевого самоврядування повинні встановлювати так звані економічно обґрунтовані тарифи на послуги водопостачання і водовідведення. Проте саме визначення «економічної обґрунтованості» не відображає вимог необхідності не тільки експлуатації мереж, а й їх модернізації

та розвитку. З іншого боку, органи місцевого самоврядування, у свою чергу, на практиці, як правило, не затверджують тарифи, орієнтовані на інвестування в розвиток систем, у зв'язку з чим відбувається систематичне недоінвестування в системи водопостачання і водовідведення. Сума потрібних інвестицій і масштабність проблеми постійно зростають.

Тому організаційно-правова форма комунальних підприємств гальмує розвиток всієї системи муніципального господарства в цілому та систем водопостачання і водовідведення зокрема. Сукупність перерахованих та інших аспектів свідчить про те, що така організаційно-правова форма, як правило, не сприяє формуванню ефективного організаційно-економічного і правового механізмів регулювання водопостачання і водовідведення в містах та інших муніципальних утвореннях [9].

Разом з тим, і зарубіжний досвід свідчить про аналогічні тенденції. У матеріалах «Доповіді про світовий розвиток 2004 року» повідомляється, що передача відповідальності за водозабезпечення і водовідведення місцевим органам влади себе не виправдала [10]. Наголошується на повсюдній передачі функції водопостачання і водовідведення до рук великих, в основному приватних, компаній і корпорацій, що охоплюють своєю діяльністю значні території.

Пропозиції щодо формування раціональної системи зборів, податків, платежів і пільг при водокористуванні в Україні можуть бути такими:

1. Природні водні об'єкти та їх ресурси є державною власністю України, а отже, збори за спецводокористування і рентний податок повинні безумовно вилучатися на користь держави, як власника. Питання володіння, користування і розпорядження водними об'єктами і природними водами знаходяться у спільному управлінні держави і місцевих органів (областей). Отже, збір за спецводокористування повинен надходити до державного бюджету і бюджетів областей, тобто до консолідованого бюджету в пропорціях, встановлених у чинному законодавстві. Витрати на відновлення й охорону водних об'єктів повинні повністю компенсуватися за рахунок плати водокористувачів на такі цілі.

2. Законодавство щодо водних ресурсів і податкове законодавство по всіх зборах за водокористування повинно мати виключно нормативно-рекомендаційний характер щодо порядку планування, обчислення, розподілу по рівнях бюджетів і витрачання зборів, податків і платежів при користуванні водними ресурсами. Із податкового законодавства доцільно виключити ставки податків при користуванні водними ресурсами. Замість ставок податків повинні бути рекомендації та порядок розрахунку конкретної суми зборів, податків, платежів і пільг, що надаються, а також штрафних санкцій за нераціональне водокористування. Можливе встановлення тільки верхніх (максимальних) граничних ставок податків, хоча і це небажано.

3. Платниками рентного податку є юридичні особи, у фінансових результатах яких утворюється водна рента. При цьому мається на увазі безумовне виключен-

ня посередників. Встановлення податків повинно здійснюватися розрахунковим шляхом окремо по кожній ліцензійній ділянці при видачі ліцензії. Тобто видача ліцензії є підставою для оподаткування та розрахунку конкретних сум зборів, податків і платежів на відновлення і охорону водних ресурсів. При видачі ліцензії обов'язковим документом повинно бути «Обґрунтування техніко-економічних показників і ефективності водопідготовки і забезпечення водними ресурсами», яке складається заявником та є одним із основних документів при розрахунку і встановленні сум зборів, податків і платежів.

4. Найповніше й економічно обґрунтовано водна рента повинна розраховуватися в техніко-економічному обґрунтуванні, що готується для визначення раціональних умов діяльності водогосподарського підприємства.

5. Життєвий цикл водогосподарського підприємства є тривалим (до 40-50 і більше років). Характеристикою будь-якого водоканалу або конкретних очисних споруд є вік або тривалість експлуатації виробничих фондів. За цим показником водогосподарські підприємства можна розділити: на молоді (до 15 років), зрілі (до 30 років), старі (до 50 років). Доцільно на цю специфіку зважати при визначенні величини ренти.

6. Власник ліцензії щорічно повинен розраховувати (планувати) розмір водної ренти і платежів наступного року, подавати розрахунок на експертизу, після чого сума річної ренти і платежів фіксується в доповненні до ліцензійної угоди. При цьому прогноуються і враховуються якість водних ресурсів що забираються, ступінь забрудненості вод, що відводяться на очищення, прогнозовані економічні умови планованого року.

7. При видачі водної ліцензії обов'язковими документами повинні бути ТЕО, а також «Обґрунтування техніко-економічних показників і ефективності діяльності водогосподарських підприємств», що складаються заявником. Видача ліцензії на право користування водними ресурсами повинна розглядатися як задача в оренду або концесію ліцензіату водного об'єкта або його ділянки. Якщо користування водними ресурсами розглядається як тривала оренда (концесія), то орендодавець (держава як власник ресурсів) має право отримати від ліцензіата або концесіонера (власника ліцензії) орендну або концесійну плату залежно від цінності (вартісної економічної оцінки) водного об'єкта, що здається в оренду.

### Список використаних джерел

1. Водна Рамкова Директива ЄС 2000/60/ЄС. Основні терміни та їх визначення // Проект ТАСІС «Управління басейнами річок Буг, Латориця та Уж». – К.: 2006. – 240 с.
2. *Закорчевна Н.* Досвід управління водними ресурсами у Європейському Союзі та його значення для України / Н. Закорчевна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [www.rainbow.gov.ua/news/166.htm](http://www.rainbow.gov.ua/news/166.htm)

3. *Питер Роджерс, Рамеш Бхатія, Аннет Хубер*. Вода как социальный и экономический товар: Как применить этот принцип на практике // Глобальное Водное Партнерство. Технический Консультативный Комитет (ТКК) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.gwprforum.org](http://www.gwprforum.org)

4. *Закорчевна Н.Б.* Концептуально-методологічні підходи до формування та організації державної системи управління водними ресурсами в Україні / Н.Б. Закорчевна // Матеріали III Міжнародного Водного Форуму «АКВА УКРАЇНА-2005». – К.: Українська водна асоціація, 2005.

5. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 р. № 1264-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – С. 546.

6. Закон України «Про систему оподаткування» від 25 червня 2001 р. № 1252-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 39. – С. 510.

7. Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки від 5 травня 1998 р. № 188/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 38-39. – С. 248.

8. *Данилишин Б.М.* Рентна політика в Україні / Б.М. Данилишин, В.С. Міщенко. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2004. – 68 с.

9. *Комаров И.* Дорого ли обходится нам вода? / И. Комаров, И. Бородычева, Е. Степушенкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// [http://www.rau.su/observer/N12\\_2004/index.htm](http://www.rau.su/observer/N12_2004/index.htm)

10. Доповідь про світовий розвиток 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2004.pdf>

11. *Закорчевна Н.* Управління використанням водних ресурсів: світова практика та проблеми України / Н. Закорчевна // Вчені записки ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 23. – К., 2010. – 178 с.

## **1.9. Взаємозв'язок інноваційної політики та економічної безпеки держави**

Економічна безпека держави є не лише однією з найважливіших складових цілісної системи національної безпеки як комплексу захисту національних інтересів, а й базовою, вирішальною умовою дотримання і реалізації національних інтересів.

Як вважають американські вчені, економічна безпека повинна відповідати, принаймні, двом умовам: збереження економічної самостійності країни, її здатності у власних інтересах приймати рішення, що стосуються розвитку економіки в цілому; збереження вже досягнутого рівня життя населення і можливості його подальшого підвищення [1].

В умовах нарощування обсягів другої хвилі світової фінансово-економічної кризи в результаті руйнівного впливу на вітчизняну економіку експортно-сировинного впливу питання необхідності забезпечення економічної безпеки держави в цілому та науково-технологічної безпеки зокрема набуває все більшої актуальності. У зв'язку з цим виникає нагальна необхідність у здійсненні заходів щодо активізації інвестиційно-інноваційних процесів [1].

На сьогодні лідерами світового співтовариства поступово стають держави, економіка яких базується не на сировинно-ресурсному потенціалі, а на застосуванні новітніх технологій в усіх галузях господарювання: починаючи з виробництва і закінчуючи наданням послуг та функціями контролю [2].

Розробленню питань, пов'язаних із дослідженням теорії інновацій та забезпеченням економічної безпеки держави, присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема таких як: І. Бінько, О. Власюк, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Т. Ковальчук, М. Кондратьєв, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, М. Пендюра, А. Сухоруков, В. Шлемко, Д. Олвей, Дж. Р. Голден, Р. Келлі, Л. Абалкін, М. Арсентьєв, В. Сенчагов, Й. Шумпетер та багато інших.

Незважаючи на численність публікацій із цієї теми в науковій літературі не знайшли комплексного висвітлення питання, пов'язані з дослідженням взаємозв'язку інновацій з економічною безпекою держави.

Формування основ теорії інновацій відбувалося одночасно зі становленням теорії циклів і криз. Передумови для усвідомлення ролі інновацій при подоланні економічних криз закладені у роботах М. Туган-Барановського, який визначав вирішальну роль коливання інвестицій у зміні фаз промислового циклу [3], оскільки інвестиції зазвичай супроводжуються інноваціями.

Визначний вклад у загальну теорію інновацій вніс М. Кондратьєв. У своїй теорії великих циклів кон'юнктури («довгих хвиль»), які тривають приблизно 50 років, він довів, що ці цикли пов'язані з хвилями технічних винаходів та їх практичним використанням «перед початком наростаючої хвилі кожного великого циклу, а інколи на її початку, спостерігаються значні зміни в основних умовах господарчого життя суспільства. Ці зміни, зазвичай, полягають у глибинних перетвореннях техніки, виробництва та обміну (яким у свою чергу передують визначні технічні винаходи та відкриття), у змінах умов грошового обігу, у посиленні ролі нових країн у світовому господарському житті» [4, с. 370-371]. Тобто, М. Кондратьєв визнає щільний зв'язок технологічних і економічних інновацій протягом великих циклів кон'юнктури.

Основоположником теорії інновацій вважається Й. Шумпетер, який розвинув ідеї М. Кондратьєва. Й. Шумпетер приділяв особливу увагу ролі підприємця як новатора в економічному прогресі. Функція підприємця, на його думку, полягає в тому, щоб реформувати або революціонізувати виробництво, використовуючи



при цьому винаходи, а в більш широкому розумінні, нові технологічні рішення для випуску нових товарів або виробництва старих товарів із використанням нових можливостей [5, с. 184].

Сучасний етап розвитку інноваційної теорії репрезентується дослідженнями Г. Менша, Я. Ван Дейна, А. Кляйнкнехта, К. Фрімена, Дж. Кларка, Л. Суте. Дослідженням питань теорії інноваційних процесів присвячені монографії таких представників радянської наукової школи, як Ю.В Яковець, О.І. Анчішкін, С.М. Меньшиков, Л.О. Клименко, Л.С. Барютін, В.І. Кушлін. У дослідженнях Ю.В. Яковця [6, с. 189] інновації розглядаються як органічна частина науково-технічних та економічних циклів, як основа виходу із кризи, досліджуються проблеми взаємозв'язку наукових, технічних, інноваційних, економічних, освітніх, організаційно-управлінських циклів.

Проблемам довгострокових тенденцій у динаміці науки, техніки і економіки присвячено монографію О. Анчишкіна «Наука – техніка – економіка» [7], у якій автор виділив в історії науково-технічного прогресу три епохальні перевороти, що реалізували кластери базисних інновацій: першу промислову революцію кінця XVIII – початку XIX століття; другу промислову революцію останньої третини XIX – початку XX століття; третю промислову революцію, яка розпочалася з середини XX століття і трансформувалася в науково-технічну революцію (НТР). У останні два десятиліття XX сторіччя, як відзначає О. Анчишкін, почали виявлятися ознаки нової, другої хвилі НТР, до яких автор відносить: докорінну перебудову технології виробництва на основі електроніки, біотехнології, автоматизації складних технічних систем; інформаційний вибух; тотальну гегемонію техніки, створеної на науковій основі; перетворення матеріалізації наукових знань у головний фактор процесу розширеного відтворення.

Ідеї поділу історії економіки на етапи технологічного розвитку отримали розвиток у розробленій С. Глазьевим теорії довгострокового техніко-економічного розвитку, що базується на теорії довгих хвиль М. Кондратьєва. Так, С. Глазьев розглядає розвиток економіки як послідовну зміну технологічних укладів – специфічних макроекономічних комплексів технологічно сполучених виробництв, що формуються в рамках світової економічної системи, охоплюють всі стадії переробки ресурсів та відповідний тип невиробничого споживання і тим самим утворюючих макроекономічний відтворювальний контур [8].

У цілому, науковці в історії технологічної еволюції виділяють п'ять хвиль, які мали наслідком утворення п'яти технологічних укладів.

Перша хвиля (1770–1830 рр.) сформувала уклад, що ґрунтувався на використанні енергії води та нових технологіях у текстильній промисловості. Друга хвиля (1830–1880 рр.) пов'язується з відкриттям парового двигуна, виникненням верстатів, створенням транспортної інфраструктури, широким застосуванням вугілля

як основного енергоресурсу. Третя хвиля (1880–1930 рр.) базувалася на відкритті електродвигуна, розвитку важкого машинобудування, електротехнічної промисловості та неорганічної хімії. Це період створення потужного військово-промислового комплексу в Європі, формування радіомереж, телекомунікаційної галузі, автомобілебудування та літакобудування, розширення виробництва сталевого прокату кольорових металів, пластмас, товарів тривалого користування. Водночас, розпочався процес концентрації капіталу й організаційне реформування промисловості. Четверта хвиля (1930–1980 рр.) характеризується розвитком енергетики з використанням нафтопродуктів та газу, виробництвом нових синтетичних матеріалів, появою комп'ютера, освоєнням атомної енергії, формуванням олігопольної конкуренції і транснаціональних корпорацій. П'ята хвиля, що розпочалася в середині 80-х рр. XX століття, базується на досягненнях у галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, освоєнні нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку. Формуються глобальні мережі компаній, що озброєні інформаційними технологіями і щільно взаємодіють у інвестиційно-інноваційній сфері.

Деякі науковці помічають у світовій економіці наявність ознак шостого та сьомого технологічних укладів. Шостий дає поштовх до нового етапу в розвитку медицини та біотехнологій, сьомий – до створення технологій «холодного термоядерного синтезу», що повинен докорінно змінити енергетичний потенціал сучасної цивілізації [9, с. 179-180]. Однак, говорити про скорочення тривалості довгих хвиль поки що передчасно.

Розвиток кожного укладу сприяє сходженню цивілізації на вищий рівень, що збільшує економічні можливості суспільства. Ускладнюючи економічні зв'язки та посилюючи їхній нелінійний характер, технологічні уклади формують виробничу структуру, яка справляє визначальний вплив на сферу виробництва продукції та послуг.

Дослідженню проблем інноваційного розвитку присвячені роботи української наукової школи, яку уособлюють Ю. Бажал [10; 11], В. Соловійов [12; 13], С. Соколенко [14; 15], В. Кузьменко [16; 17], А. Сухоруков [18; 19; 20-25].

Теоретичним питанням економічної оцінки технологічного розвитку країни присвячені дослідження Ю.М. Бажала. Ним обґрунтовано принципи і методи створення об'єктивного наукового апарату економічного аналізу технологічного розвитку галузей промисловості, а також запропоновано методи створення інформаційної бази для здійснення статистичного моніторингу та економічної оцінки тенденцій технологічного розвитку України включаючи оцінку діючих державних науково-технічних програм, «критичних технологій», трансферу технологій [26].

Проблемам виявлення синергетичних ефектів, які властиві процесові економічного росту, присвячені дослідження В.П. Соловійова. Він доводить можливість пе-

редбачення кризових етапів у розвиткові складних соціально-економічних систем і вважає, що економічний розвиток, як поступальний рух до підвищення економічної ефективності системи, долає періоди відносної та явної нестабільності. Така нерівномірність економічного розвитку пов'язана з якісними змінами інвестиційного капіталу та зміною технічних циклів. Заміщення старих засобів виробництва новими сприяє формуванню нової технологічної бази та нової якості економіки [12, с. 10-12].

Комплексним проблемам формування та функціонування виробничих систем-кластерів у контексті сучасних теорій економічного розвитку присвячені дослідження С. Соколенка. Кластерна концепція розвитку базується на комбінації зовнішньоекономічних впливів і спільних зусиль, на поєднанні економічного розвитку і практики міжгалузевої та міжнародної кооперації, використанні соціального капіталу (солідарної поведінки членів суспільства), поєднанні інвестицій з інноваціями. Кластер – це сукупність фірм, пов'язаних між собою технологічними й економічними зв'язками та організаційно об'єднаних для вироблення продукції світового рівня. Суть цієї моделі полягає в тому, що тільки кластер за сучасних умов конкуренції може бути інноваційним і конкурентоспроможним. На цьому базується вся система конкурентоспроможності країн, регіонів, територій [15, с. 146].

Проблемам антикризової політики, подолання технологічного розриву і формування раціональної системи управління нововведеннями присвячені роботи А. Сухорукова [20-24]. Автор доводить, що з метою отримання економічних і науково-технічних переваг розвинуті країни здійснюють «трансфер криз», тобто перенесення кризових ситуацій у залежні країни. Це призводить до невиправдано глибоких криз у країнах «периферії», консервує їхню технологічну відсталість і перетворює їх на сировинні придатки розвинутих країн. Трансфер кризових ситуацій здійснюється такими механізмами: штучне подовження життєвого циклу продукції на ринках менш розвинутих країн; експорт застарілих та екологічно небезпечних технологій; недобрсовісна поведінка іноземних інвесторів; викачування природних ресурсів; поглинання незахищених інтелектуальних продуктів; диспаритет у торгівлі високотехнологічними товарами тощо.

Розвиток теорії криз спонукав розвиток інноваційної теорії й теорії економічної безпеки держави. На розвиток теорії економічної безпеки, крім того, вплинули процеси глобалізації світової економіки. Наслідки глобалізації є неоднозначними навіть для розвинутих країн. Поряд із позитивними результатами, вони провокують загрози глобального характеру в економічній, фінансовій, соціальній, інформаційній та інших сферах. Із посиленням глобалізації світової економічної системи все більша увага повинна приділятися проблемам економічної безпеки.

Уперше термін «економічна безпека» було застосовано Ф.Д. Рузвельтом у 1934 р.,

коли американська економіка перебувала в стані глибокої кризи. Повоєнний етап розвитку світової економіки довів важливість дослідження проблем забезпечення економічної безпеки на рівні держави. Глибока наукова розробка проблем національної безпеки і, зокрема, – економічної безпеки, у розвинутих країнах активно проводиться, починаючи з 80-х рр. ХХ століття. Головною метою системи забезпечення економічної безпеки держави західні автори вважають зміцнення позицій держави у світовій господарській системі. Концепція економічної безпеки США виділяє такі пріоритетні напрями: підвищення конкурентоспроможності товарів на світових ринках, зменшення залежності країни від іноземних кредитів, захист національних інтересів на світових ринках високотехнологічної продукції.

Однією з пріоритетних теоретичних проблем є питання взаємозв'язку економічного зростання й економічної безпеки [27]. Важливий внесок у визначення терміну «економічна безпека» зробили науковці США. Так, Д. Олвей, Дж.Р. Голден, Р. Келлі вперше у 1984 р. дали тлумачення цього поняття у книзі «Економіка державної безпеки». Свій внесок у визначення об'єкта економічної безпеки зробили К. Хартлей і Т. Санлер, які поширили науковий апарат дослідження економіки оборони на немілітаристичні сфери національної безпеки [28, с. 31-32]. Іноземними вченими, які досліджували питання економічної безпеки у взаємозв'язку з питаннями політичної та воєнної безпеки, є також Дж. Піндер (Pinder J.) [29], Б. Гріп (Greer B.) [30], М. Кахлер (Kahler M.) [31], Г. Поірсон (Poirson H.), Б. Бузан (Buzan B.), В. Габлі (Cable V.) [32].

Підхід японських учених до забезпечення економічної безпеки полягає у формуванні сприятливих умов для імпорту сировини за нижчими цінами, у зміцненні економічних позицій країни у світі, укріпленні курсу національної валюти, стратегічній орієнтації інвестиційної політики.

На пострадянському просторі перші публікації з проблем економічної безпеки з'явилися у 1994 р. в російських виданнях. При визначенні терміну «економічна безпека» представниками російської школи акценти зроблено на такі критерії як економічне зростання [33, с. 4-13; 34, с. 36-44], економічна незалежність [35], захист національних інтересів, соціальне спрямування політики [36], стійкий розвиток територій [37], ефективність використання економічних ресурсів [38; 39]. Узагальнюючи ці підходи, російський учений В.К. Сенчагов визначає категорію економічної безпеки як «стійкий стан активного розвитку, за якого економіка країни здатна забезпечити: а) ефективне задоволення суспільних потреб при підтримці на належному рівні соціальної стабільності суспільства та держави; б) техніко-економічну незалежність, а також невразливість країни від зовнішніх та внутрішніх загроз і впливів; в) захист економічних інтересів країни на внутрішньому і зовнішньому ринках в умовах глобалізаційних тенденцій» [40, с. 110-111].

Посилення уваги вітчизняних учених до проблем економічної безпеки [41; 42; 43; 44; 45; 46] пов'язане з кризовими явищами транзитивного періоду, що перешкоджають стабільному розвитку економіки. В останні роки на базі усвідомлення критеріїв, чинників і загроз, які необхідно враховувати у процесі забезпечення економічної безпеки, відбувається впорядкування понятійного апарату, збагачується теорія економічної безпеки, формується система практичного забезпечення економічної безпеки держави.

Поняття «економічна безпека» підпорядковується дослідниками поняттю «національна безпека», яке у свою чергу визначено в Законі України «Про основи національної безпеки України» [47].

Мунтіян В. [45, с. 10] дослідив перебіг економічної кризи в Україні, сформулював шляхи її подолання за рахунок структурного реформування економіки. Він визначає поняття економічної безпеки як «загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам» [45, с. 10]. Автором здійснено класифікацію національних економічних інтересів і загроз економічній безпеці, зроблено декомпозицію системи економічної безпеки на складові.

Аналітики Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова трактують економічну безпеку як «наявність у державі достатніх можливостей для забезпечення репродукції виробничого потенціалу в промисловості, сільському господарстві та в усіх сферах докладання соціально корисної праці, а також для забезпечення стабільності суспільного ладу, суверенності держави» [47]. Аналогічний підхід використовує Г. Пастернак-Таранушенко при трактуванні економічної безпеки як «стану держави, за яким вона забезпечена можливістю створення, розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців» [46, с. 112]. Деяко інший критерій застосовує Б. Губський, який зазначає, що «економічна безпека визначає спроможність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій» [48, с. 13].

У рамках поняття «економічна безпека» М. Єрмошенко пропонує розглядати спроможність держави самостійно виробляти та здійснювати власну економічну політику, а також визначати та реалізувати власні національні інтереси тощо [49, с. 26].

Дефініцію «економічна безпека» Я. Жаліло визначає як складну багатofакторну категорію, що характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють

загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання [41, с. 99].

Як зазначається в постанові Верховної Ради України «Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України», економічна безпека – це такий стан національної економіки і кредитно-фінансової системи, який дає можливість: а) гарантувати економічний розвиток держави на підставі досягнень науково-технічного прогресу; б) забезпечувати стійке функціонування своєї кредитно-грошової системи і задоволення потреб суспільства за несприятливих внутрішніх і зовнішніх умов [50].

Загрозами економічній безпеці України слід вважати явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінки зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки. Економічна безпека забезпечується як суто економічними методами, так і засобами неекономічного характеру: політичними, воєнними та іншими, включаючи захист секретів. У свою чергу безпека в суміжних неекономічних сферах забезпечується не тільки специфічними для них методами, а й значною мірою економічними засобами, завжди пов'язаними з притягненням грошових та інших ресурсів економічного характеру. Крім того, економічна оцінка наслідків загроз безпеці в будь-яких сферах, як правило, забезпечує універсальний підхід, даючи можливість кількісно оцінити збиток і на цій основі визначити систему пріоритетів [51].

Глобалізація справляє подвійний вплив на інноваційний розвиток України: з одного боку, вона провокує загрози економічній безпеці держави, а з іншого – створює умови для впровадження світових досягнень, науково-технічної кооперації та опанування власних ніш на ринку технологій. Отже, вразливість інноваційної сфери України спричиняється як загрозами з боку країн-конкурентів, так і втраченими можливостями міжнародної взаємодії у цій сфері.

Нехтування економічною безпекою може призвести до катастрофічних наслідків: спаду галузей економіки, банкрутства підприємств, подриву системи життєзабезпечення нації з наступною втратою суверенітету. Основою національної економічної безпеки держави є перш за все міцна економіка. Економічна безпека держави повинна забезпечуватися перш за все ефективністю самої економіки, тобто економіка повинна захищати сама себе на основі високої продуктивності праці, якості продукції, конкурентоспроможності тощо. Вона повинна забезпечуватися всією системою державних органів, усіма ланками і структурами економіки [51].

### Список використаних джерел

1. *Чечель О.М.* Економічна безпека в контексті державної економічної політики України / О.М. Чечель [Електронний ресурс]. – Режим доступу // [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Arpu/2010\\_1/doc/3/10.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Arpu/2010_1/doc/3/10.pdf)
2. *Жаворонкова Г.В.* Інноваційна складова технологічної безпеки України / Г.В. Жаворонкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу // [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2011\\_4/17.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/17.pdf)
3. *Туган-Барановский М.И.* Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский . М.: Наука-РОССПЭН, 1997.
4. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
5. *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Экономика, 1995.
6. *Яковец Ю.В.* Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 1984.
7. *Анчишкин А.И.* Наука, техника, экономика / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1986.
8. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: ВалДар, 1993.
9. *Єрохін С.А.* Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методичний аспект) / Наукова монографія / С.А. Єрохін. – К.: Світ Знань, 2002. – 528 с.
10. *Бажал Ю.М.* Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996.
11. *Бажал Ю.М.* Інвестиційний ресурс інноваційного розвитку / Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Ю.М. Бажал. – К.: Основа, 2005.
12. *Соловьев В.П.* Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
13. *Соловьев В.П.* Конкуренция в условиях инновационной модели развития экономики / Под науч. ред. д.э.н. Б.А. Малицкого. – К.: Феникс, 2006. – 165 с.
14. *Соколенко С.І.* Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 1999. – 568 с.
15. *Соколенко С.І.* Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
16. *Кузьменко В.П.* Инновационная теория экономических циклов и прогнозирование общественного развития / Кузьменко В.П. Инвестиционная политика в регионе. – К.: Наукова думка, 1992. – С. 221-235.
17. Проблеми становлення інноваційної політики в Україні / Макаренко І.П., Трофимчук О.М., Кузьменко В.П. та ін.; за ред. І.П. Макаренко. – К.: ТОВ «ПоліграфКонсалтинг», 2004. – 123 с.

18. *Сухоруков А.І.* Економіка та організація інноваційної діяльності. Науково-навчальне видання / А.І. Сухоруков. – К.: Інститут муніципального менеджменту та бізнесу, 2001. – 184 с.
19. *Пирожков С.І.* Моделі і сценарії структурно-інноваційної перебудови економіки України / С.І. Пирожков / Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки: Зб. наук. пр. / ОІЕ НАН України, відп. ред. Сухоруков А.І. – К., 2004.
20. *Сухоруков А.І.* Антикризова політика розвинутих країн / А.І. Сухоруков // Економіка України. – 2004. – №8. – С.16-27.
21. *Сухоруков А.І.* Пріоритети інвестування національного технологічного розвитку / А.І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2003. – №1. – С. 131-139.
22. *Сухоруков А.І.* Проблеми інноваційної безпеки України / А.І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2002. – №2. – С. 75.
23. *Сухоруков А.І.* Сучасні проблеми фінансової безпеки України: Монографія / А.І. Сухоруков / передмова С.І. Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2005. – 140 с.
24. *Сухоруков А.І.* Технологічна реструктуризація як напрям антикризової політики / А.І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2005. – №3. – С. 82-95.
25. Управління інноваціями. Навч. посіб. / за ред. А.І. Сухорукова. – К.: Комп'ютерпрес, 2003. – 206 с.
26. *Сухоруков А.І.* Економіка та організація інноваційної діяльності. Науково-навчальне видання / А.І. Сухоруков. – К.: Інститут муніципального менеджменту та бізнесу, 2001. – 184 с.
27. *Соловьев В.П.* Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
28. *Дацків Р.* Глобальні економічні війни та національна безпека / Р. Дацків // Банківська справа. – 2005. – №1. – С. 30-36.
29. *Pinder, John.* European economic security: how can we master the modern economy?, International Journal 40, 1 (1985), P. 128-144.
30. *Greer B.* European economic security // Securing Europe's future / Ed. by Flanagan St., Hampson F.-L., 1986. – P. 221-244.
31. *Kahler, Miles.* Economic security in an Era of Globalization: Definition and Provision. (Presentation to the Conference on Globalization and Economic Security in Asia: Governance and Institutions. Institute of Defence and Strategic Studies, Singapore, 11 Sep., 2003.
32. *Cable V.* «What is International Economic Security?», International Affairs, Vol. 71, №2 (1995), P.305-324.
33. *Абалкин Л.* Экономическая безопасность России: угрозы и их содержание / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 4-13.
34. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003.
35. *Арсентьев М.* Экономическая безопасность / М. Арсентьев // Обозреватель. – 1998. – №5.



36. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность: геополитика, глобализация / В.К. Сенчагов. – М.: Финстатинформ, 2002.
37. *Татаркин А.И.* Экономическая безопасность региона / А.И. Татаркин, А.А. Куклин и др. – Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 1998.
38. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М., 1997. – 228 с.
39. *Тамбовцев В.* Объект экономической безопасности России / В. Тамбовцев // Вопр. экономики. – 1994. – № 12.
40. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – С. 110-111.
41. *Жаліло Я.А.* До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я.А. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – №3. – С. 99.
42. *Ковальчук Т.Т.* Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т.Т. Ковальчук. – К.: Знання, КОО, 2004. – 638 с.
43. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування; кер. проекту В.М. Геєць. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
44. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Національний інститут проблем міжнародної безпеки; За ред. А.І. Сухорукова. – К., 2003. – 64 с.
45. *Мунтіян В.І.* Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: Видавництво КВІЦ, 1999. – 464 с.
46. *Пастернак-Таранушенко Г.* Економічна безпека держави. Підручник для службовців державного управління / Під ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Ін-т державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
47. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. №964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №39. – С. 351.
48. *Губський Б.В.* Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001. – С. 13.
49. *Єрмошенко М.М.* Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – С. 26.
50. Постанова Верховної Ради України від 16.01.1997 «Про концепцію національної безпеки України» // ВВР. – 1997. – № 10. – С. 85.
51. *Філіпенко Т.В.* Економічна безпека в системі національної безпеки держави Т.В. Філіпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу // [http://hozpravo.com.ua/conferences/uchastnik/index.php?ELEMENT\\_ID=584](http://hozpravo.com.ua/conferences/uchastnik/index.php?ELEMENT_ID=584)

## Розділ 2

# **Управління підприємством у процесі реформування**

## **2.1. Міжнародні стандарти фінансової звітності в діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання**

Процес глобалізації світової економіки, посилення захисту прав інвесторів і забезпечення прозорості функціонування міжнародних ринків капіталу обумовлюють нові підходи до вдосконалення методології розкриття економічної інформації про результати діяльності компаній, насамперед, емітентів цінних паперів міжнародних фінансових ринків.

Нині все частіше лунають заклики про необхідність прийняття глобальних стандартів звітності, що забезпечували б фінансову прозорість компаній і давали змогу уникнути повторення кризових явищ на світовому ринку.

У якості таких стандартів пропонуються Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ), що отримують усе більше розповсюдження у світі та є обов'язковими для застосування державами-членами Європейського Союзу відповідно до Регламенту Європейського Парламенту і Ради ЄС [1].

Загальнодержавною програмою адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу [2] як один із першочергових заходів, визначено адаптацію законодавства України в частині бухгалтерського обліку компаній. Заходи щодо гармонізації проводяться з метою підвищення прозорості фінансової звітності вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечення її зіставлення зі звітами іноземних компаній, сприяння залученню іноземних інвестицій.

Мета дослідження полягає в оцінці вихідних умов упровадження міжнародних стандартів для складання фінансової звітності вітчизняними компаніями, визначенні проблем концептуального характеру застосування МСФЗ і локальних завдань щодо першого застосування МСФЗ вітчизняними суб'єктами господарювання, виходячи з особливостей функціонування національного економічного середовища та практики ведення вітчизняного обліку.

У світі не існує й двох країн із однаковими системами обліку. Кожна країна має свою регуляторну систему бухгалтерського обліку, функціонування якої може забезпечуватися:

- законодавчими актами, де чітко визначено, яким чином повинна бути підготовлена звітність;
- професійною бухгалтерською організацією, що випускає рекомендації щодо підготовки звітності;
- фінансовими ринками, такими як фондова біржа, що встановлюють як правила, так і готують рекомендації щодо підготовки звітності;
- будь-яка комбінація з вище переліченого.

На організацію бухгалтерського обліку та звітності впливають різні фактори. До них можна віднести:

- рівень економічного розвитку країни та ступінь централізованості її економіки;
- особливості правової системи, де у різних юрисдикціях сформувалися й існують система загального права та система громадянського права, що також певним чином накладає відбиток на правилах підготовки фінансової звітності;
- джерела фінансування суб'єктів економіки та різні групи користувачів облікової інформації (державні органи, банки, фінансові інститути, фізичні особи тощо), а відтак, і різні вимоги до інформації;
- ступінь розвитку ринку та біржі цінних паперів та участь інвесторів у міжнародному бізнесі;
- методи регулювання формуванням звітності та зв'язок фінансової звітності з оподаткуванням:
  - превалювання вимог справедливого та достовірного подання інформації чи вимог дотримання законодавства;
  - превалювання вимог уніфікації планів рахунків і звітних форм чи впевненість у тому, що уніфікація не вирішує основних цілей звітності, а, водночас, і суперечить їм;
  - тяжіння до теоретичних положень обліку й звітності тощо;
- рівень віддаленості громадськості від влади та різні можливості професійних бухгалтерських організацій;
- рівень інфляції національної валюти та інші [3].

Разом з тим, узагальнюючи спільні підходи за окремими напрямками до організації облікового процесу та складання звітності, можна сказати, що в міжнародній практиці історично сформувалися певні моделі бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

## Характеристика моделей бухгалтерського обліку

Модель бухгалтерського обліку	Країна(и) – розробник(и)	Характеристика (головна ідея) моделі	Країни, що використовують цю модель
Англосаксонська (Британо-американська)	Велика Британія, США, Голландія	Повнота і деталізація фінансової звітності, орієнтація обліку на інформаційні потреби інвесторів і кредиторів, розвинуті ринки цінних паперів; високий загальний і професійний рівень освіти, відсутність законодавчого регулювання системи обліку, і, як наслідок, її гнучкість	Австралія, Ірландія, Богами, Барбадос, Бермуди, Венесуела, Колумбія, Мексика, Ямайка, Гана, Ізраїль, Пакистан, Індія, Канада, Філіппіни, Ботсвана, Гонконг, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, ПАР, Нова Зеландія, та ін.
Континентальна	Країни континентальної Європи та Японія	Облікова політика перш за все спрямована на задоволення вимог держави, особливо в частині оподаткування; жорстке законодавство; консерватизм облікової політики, регламентований бухгалтерський облік; бізнес тісно пов'язаний із банками; роль професійних організацій незначна.	Австрія, Алжир, Бельгія, Греція, Данія, Іспанія, Італія, Люксембург, Норвегія, Португалія, Франція, Німеччина, Швейцарія, Швеція, Єгипет, Японія
Південно-американська	Аргентина, Бразилія та ін.	Орієнтація на потреби державних органів, у тому числі на контроль за виконанням податкової політики; перманентне коригування облікових даних на темпи інфляції; методики обліку, які використовуються на підприємствах, достатньо уніфіковані; інформація, необхідна для контролю за виконанням податкової політики достатньо відображається в обліку і звітності	Болівія, Гайана, Перу, Парагвай, Уругвай, Чилі, Еквадор

Продовження табл. 1

Ісламська	Мусульманські країни	Знаходиться під великим впливом релігійних ідей, мас ряд особливостей, зокрема забороняється отримувати фінансові дивіденди заради власне дивідендів; використовує ринкові ціни для оцінки активів і зобов'язань компанії. Вважається, що ця модель знаходиться на етапі становлення	Мусульманські країни
Інтернаціональна	Країни, в яких знаходяться крупні фондові біржі: Лондонська, Нью-Йоркська, Токійська та ін.	Обумовлена вимогами міжнародної узгодженості обліку, перш за все, в інтересах мультинаціональних корпорацій та іноземних учасників міжнародних валютних ринків; передбачає складання річних бухгалтерських звітів згідно з МСФЗ	У перспективі всі країни світу

Що стосується України, не можна сказати однозначно, яку модель обліку вона перейняла: з однієї сторони – жорстке законодавство, регламентований бухгалтерський облік, з чітко вираженим консервативним підходом до облікової політики (у чому проявляється континентальна модель); з іншої – орієнтація на потреби державних органів, особливо на контроль за виконанням податкової політики; інформація, яка відображається у вітчизняному обліку та звітності є достатньою для контролю за виконанням податкової політики (останнє – наближає нас до південноамериканської моделі).

Основні правила ведення бухгалтерського обліку в Україні викладені у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV (далі – Закон про бухоблік) [4], Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (далі – П(с)БО) [5] та обмежені Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом Мінфіну України від 30.11.1999 № 291, та у деяких інших нормативних документах.

Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку розроблено на основі існуючих МСФЗ, вони не копіюють останніх, але й не суперечать їм. Основна ідея створення П(с)БО полягала в урахуванні економічних, правових, податкових особливостей і традицій нашої країни. Відтак, під П(с)БО розуміють нормативний документ, який визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку окремих його об'єктів і складання фінансової звітності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності це правила, що встановлюють вимоги до визнання, оцінки та розкриття фінансово-господарських операцій для складання фінансової звітності. Розкриваючи питання ідентифікації міжнародних стандартів необхідно вказати на їх особливість. Система міжнародних стандартів містить декілька їх видів стандартів, а саме:

- міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS);
- міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS);
- два види тлумачень (інтерпретацій) міжнародних стандартів (SIC та IFRIC), підготовлених Комітетом з тлумачення міжнародної фінансової звітності (КТМ-ФЗ) чи раніше діючим Постійним комітетом з тлумачення (ПКТ) [6].

Причому, у термін МСФЗ можуть вкладати як власне міжнародні стандарти (тобто, окремі тематичні), так і всі міжнародні стандарти з інтерпретаціями.

Слід зазначити, що сфера застосування МСФЗ у світі надзвичайно широка, зокрема, вони використовуються:

- як основа національних вимог до бухгалтерського обліку;
- як міжнародний базовий підхід тими країнами, що розробляють свої власні вимоги;
- фондовими біржами та регулюючими органами, які вимагають або дозволяють іноземним емітентам подавати фінансові звіти згідно з МСБО;
- наднаціональними органами, такими як Європейська комісія;
- Світовим банком, який вимагає від позичальників подання фінансової звітності згідно з МСФЗ тощо [7].

Динаміка розповсюдження міжнародних стандартів дає змогу припустити, що найближчим часом звітність, складена за МСФЗ, буде прийматися на головних біржах світу без будь-яких обмежень. Не зважаючи на наявність окремих недоліків, загальне прийняття міжнародних стандартів виступає реальною перспективою в розвитку світової економіки.

Послідовність і етапи впровадження МСФЗ в Україні викладено у Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [8], основні положення якої передбачають створення організаційно-правових умов застосування вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності МСФЗ для складання фінансової звітності.

Стратегія спрямована на вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства ЄС і підкреслює державний характер регулювання бухгалтерського обліку. Опис заходів упровадження стратегії, кінцевий термін виконання яких дається початком 2012 року, подано в таблиці 2.

## Заходи щодо впровадження МСФЗ в Україні

Завдання	Заходи
Створення законодавчих та організаційних передумов до запровадження міжнародних стандартів для складення суб'єктами господарювання фінансової звітності	Підготовка пропозицій щодо внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо порядку застосування міжнародних стандартів
	Здійснення офіційного перекладу міжнародних стандартів
	Офіційне оприлюднення міжнародних стандартів з метою сприяння створенню умов вільного доступу до них усіх суб'єктів господарювання
	Формування інформаційно-аналітичної бази з питань застосування міжнародних стандартів з метою вільного доступу суб'єктів господарювання до навчальних матеріалів, наукових статей, інформації про практичне їх застосування, зокрема заснування та випуск спеціального видання
	Підвищення кваліфікації бухгалтерів і забезпечення високого рівня спеціалістів з бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання, які складають фінансову звітність за міжнародними стандартами
	Узагальнення досвіду застосування міжнародних стандартів в Європейському Союзі та в країнах із перехідною економікою
	Розроблення організаційно-методологічних підходів до встановлення порядку надання відповідно до законодавства фінансової звітності в електронному вигляді підприємствами користувачам, зокрема органам державної статистики

Продовження табл. 2

Адаптація до міжнародних стандартів національної нормативно-правової бази бухгалтерського обліку шляхом внесення змін та розроблення та затвердження нових національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для суб'єктів господарювання, які не застосовують міжнародні стандарти, а також затвердження положень бухгалтерського обліку господарських операцій, що не відображені в міжнародних стандартах	Удосконалення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у зв'язку з прийняттям нових і внесення змін до чинних міжнародних стандартів
	Прийняття положень бухгалтерського обліку господарських операцій, що не відображені в міжнародних стандартах
	Розроблення методичного забезпечення для застосування національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку
Удосконалення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку	Забезпечення Мінфіном співробітництва з Радою міжнародних стандартів фінансової звітності щодо запровадження в Україні міжнародних стандартів
	Підготовка пропозицій до законодавства з питань бухгалтерського обліку щодо забезпечення ведення бухгалтерського обліку на єдиних методологічних засадах усіма суб'єктами господарювання шляхом застосування єдиного плану рахунків і визначення загальної номенклатури статей фінансової звітності та порядку їх групування з наданням права суб'єктам господарювання формувати фінансову звітність виходячи з особливостей господарської діяльності та максимального розкриття інформації
Удосконалення методології бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва	Підготовка пропозицій до законодавства з питань бухгалтерського обліку щодо спрощення процедури ведення бухгалтерського обліку і форм фінансової звітності для окремої категорії суб'єктів малого підприємництва, зокрема надання права таким суб'єктам застосовувати форму обліку, яка не передбачає застосування подвійного запису; встановлення спрощеного порядку бухгалтерського обліку в малих підприємствах без застосування подвійного запису
	Адаптація до міжнародних стандартів національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку для малого бізнесу шляхом затвердження відповідних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку із спрощеним порядком обліку активів, зобов'язань, власного капіталу та розрахунком фінансових результатів



Поступове виконання зазначених заходів органами державної виконавчої влади свідчить про неминучість запровадження МСФЗ в Україні, проте ступінь та повнота їх виконання, на жаль, не гарантує безболісного та економічно ощадливого переходу на застосування МСФЗ вітчизняними підприємствами.

Законодавчі передумови для запровадження МСФЗ створено шляхом внесення змін до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 12.05.2011 № 3332-VI (далі – Закон-1 про бухоблік ) [9], згідно з якими під МСФЗ розуміються прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності. При цьому, МСФЗ застосовуються для складання фінансової звітності за умови, що вони не суперечать Закону-1 про бухоблік та офіційно оприлюднені на веб-сайті Міністерства фінансів України (далі – МФУ). Як справедливо зазначають деякі науковці [7; 10], таке трактування МСФЗ призводить до проблеми в їх практичному застосуванні.

По-перше, не зрозуміло, хто має право формулювати думку щодо несумісності МСФЗ із нормами Закону-1 про бухоблік. За умов суворого державного характеру регулювання вітчизняного обліку суб'єктам господарювання самостійно проводити такий аналіз україн небезпечно, отже, вони будуть змушені чекати на офіційні роз'яснення.

По-друге, не зрозуміло, яку саме редакцію МСФЗ слід використовувати при складанні фінансової звітності. Згідно з законодавчими нормами застосовувати можна тільки ту редакцію МСФЗ, яку оприлюднено на веб-сайті МФУ. Таку вимогу законодавців щодо уніфікованого офіційного варіанта МСФЗ певною мірою можна вітати, оскільки офіційна звітність не повинна містити двозначності термінологічних трактувань, якими оперують фахівці через відмінності в перекладі МСФЗ. Проте, проблема полягає в тому, що на сьогодні на сайті МФУ опубліковано застарілий варіант МСФЗ. Хоча за повідомленнями засобів масової інформації ведеться робота з перекладу нової редакції, дата появи на сайті оновленого варіанта МСФЗ залишається невідомою. До того ж, слід урахувати, що МСФЗ перебувають у стані трансформації, і, за міжнародними правилами, при складанні звітності необхідно враховувати положення тих стандартів, які тільки готуються до опублікування і ще не набрали чинності. Отже звітність, складена за МСФЗ, оприлюдненими на сайті МФУ, якщо вони не будуть актуальними на звітну дату, не вважатиметься звітністю, складеною за нормами міжнародних стандартів.

Унаслідок цього маємо формальний підхід до складання МСФЗ – звітності підприємствами:

- для подання до офіційних органів підприємства зобов'язані складати МСФЗ – звітність за нормами редакції МСФЗ, розміщеної на сайті МФУ;

- для подання власники підприємства керуються останньою редакцією МСФЗ при складанні управлінської звітності.

За нормами Закону-1 про бухоблік [10] та Порядку № 419 [11] в обов'язковому порядку складати фінансову звітність за МСФЗ повинні такі особи:

- ПАТ, банки, страхові компанії – починаючи з 1 січня 2012 р.;
- підприємства, що здійснюють такі види діяльності:
  - надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення (група 64 КВЕД ДК 009:2010), а також недержавне пенсійне забезпечення (група 65.3 КВЕД ДК 009:2010), починаючи з 1 січня 2013 р.;
  - допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг та страхування (група 66 КВЕД ДК 009:2010), починаючи з 1 січня 2014 р.

Усі інші підприємства самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності. Якщо підприємство приймає рішення про використання МСФЗ, то за П(с)БО звітність уже не подається. Питання щодо добровільного переходу на застосування МСФЗ підприємства вирішують на власний розсуд. Проте, вважаємо, що перехід до МСФЗ-звітності для переважної більшості вітчизняних підприємств на сьогодні є завчасним кроком, оскільки існує низка перешкод об'єктивного та суб'єктивного характеру, що можуть значно ускладнити роботу бухгалтерам при використанні МСФЗ-формату.

Почнемо з того, що МСФЗ – це іноземне явище, що виникло в умовах закордонних економічних відносин із відповідними традиціями нормативно-законодавчого регулювання, де дух права превалює над буквою закону. Природа МСФЗ ґрунтується на англійському менталітеті, стилістика викладення, яка при цьому використовується, далеко не завжди зрозуміла для застосування у вітчизняному обліку. У вітчизняних традиціях – чітке викладення сутності проблеми та її рішення, а в зарубіжних – описовий підхід із ліберальною стилістикою: «може використовуватися», а не «повинна використовуватися». Для вітчизняної практики обліку таке викладення є неприйнятним, оскільки створює неоднозначну множинність трактування щодо застосування певних норм. До того ж, ця проблема посилюється й нечіткістю перекладу окремих положень.

Вітчизняні П(с)БО створювалися на основі МСБО, по суті вони є усіченим варіантом МСФЗ. Хоча національні положення неодноразово зазнавали справедливої критики, з багатьох питань вони зручніші в застосуванні. Так, обсяг МСФЗ, які на сьогодні налічують понад 3500 сторінок, значно перевищує обсяг П(с)БО. Бухгалтер для практичного застосування МСФЗ повинен не просто з ними ознайомитися, а докладно проаналізувати, вивчаючи додаткові матеріали, які роз'яснюють особливості використання МСФЗ. Така робота потребує значних витрат часу. До того ж, при складанні МСФЗ-звітності підприємства повинні розкривати інформацію про те, як стандарти, що не діють, вплинуть на їхню звітність у майбутньому.

Ураховуючи ту обставину, що відкритого доступу до таких стандартів немає, підприємство стикається з проблемою нормативного забезпечення обліку за МСФЗ.

Слід урахувати й таку обставину, що МСФЗ базуються на використанні облікових принципів, а не правил. Саме з цієї причини їх запровадження гальмується і в США, де US-GAAP стандарти також ґрунтуються на чітких правилах. Бухгалтер при складанні МСФЗ-звітності має вирішувати багато питань, виходячи із власної професійної думки. Такий підхід є незвичним не тільки власне для самого бухгалтера, а й для користувачів фінансової звітності, оскільки завжди існує ймовірність похибки через суб'єктивність судження. Національні П(с)БО враховували ці аспекти, чітко регламентуючи застосування певних норм. Наприклад, відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» облік транспортно-заготівельних витрат (далі – ТЗВ) можна вести двома способами: прямим включенням ТЗВ до первісної вартості запасів та відображенням їх на окремому субрахунку. Однак, в МСБО 2 «Запаси» з приводу обліку ТЗВ зазначається лише, що витрати на придбання запасів уключають серед іншого витрати на транспортування. Яким саме чином слід ураховувати ТЗВ у складі первісної вартості запасів, МСБО не зазначає. Отже, бухгалтер повинен самостійно прийняти рішення, чи має він право згідно з МСФЗ використовувати облік ТЗВ за середнім відсотком.

Виходячи з вітчизняних реалій і взаємозв'язку бухгалтерського обліку з податковим, така свобода в прийнятті нестандартних рішень може призвести до конфліктних ситуацій з контролюючими податковими органами. Отже, навчені гірким досвідом бути обережними, бухгалтери будуть чекати на роз'яснення Мінфіну, які, як правило, не вирізняються своєчасністю та ясністю в застосуванні.

Слід зазначити, що МСФЗ практично не використовують формалізовану форму фінансової звітності, тобто в МСФЗ відсутні окремі стандарти щодо кожної форми звітності, крім Звіту про рух коштів. Тому викликає подив вітчизняний винахід – вимога подавати фінансову звітність, складену за правилами МСФЗ, у національному форматі за формами №1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати», № 3 «Звіт про рух коштів», № 4 «Звіт про власний капітал», № 1-м, № 2-м «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Своєрідним компромісом між вітчизняними та міжнародними правилами ведення бухгалтерського обліку можна вважати прийняте рішення щодо необов'язкового використання субрахунків підприємствами, при складанні ними звітності МСФЗ-формату. Такі підприємства субрахунки до синтетичних рахунків запроваджуватимуть самостійно, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу та звітності. У міжнародній практиці не існує чітко регламентованого Плану рахунків – рахунки встановлюються підприємствами на свій розсуд. Для вітчизняного обліку така практика є незвичною (тому прийняте рішення є спробою адаптувати національні норми ведення обліку до міжнародних) хоча й формальною за своєю суттю.

Цілком можливо, що трансформаційне напруження в майбутньому знизить крок Мінфіну щодо прийняття Положення бухгалтерського обліку господарських операцій, які не відображено МСФЗ. Оскільки МСБО 8 «Облікова політика, зміни в бухгалтерських оцінках та помилки» зазначає можливість використання стандартів, що не входять до системи МСФЗ.

З огляду на викладене, можемо констатувати, що вітчизняні суб'єкти господарювання знаходяться в стані перманентної готовності до застосування МСФЗ через відсутність повної та змістовної інформаційно-аналітичної бази з питань практичного застосування МСФЗ.

Отже, на сьогодні перед усіма без винятку суб'єктами господарювання постає проблема з'ясування сутності та змісту міжнародних стандартів ведення обліку та їх відмінностей від національних положень, розуміння концептуальних основ МСФЗ для практичного використання в умовах вітчизняного економічного середовища.

Для окреслення глибини проблеми застосування міжнародних стандартів у вітчизняній практиці необхідно визначитись із головними відмінностями між П(с)БО і МСФЗ.

На відміну від МСФЗ, національні стандарти виглядають як звід правил, що детально описують порядок обліку господарських операцій та виключення з цих правил. Слід зазначити, що вітчизняні стандарти, які склались на основі МСФЗ, багато в чому відповідають міжнародним стандартам, хоча окремі відмінності зберігаються й до сьогодні. Разом з тим, є й такі МСФЗ, еквівалентів яких не знаходимо у національних П(с)БО і, навпаки (таблиця 3).

Таблиця 3

Порівняльна таблиця національних П(с)БО та МСФЗ

П(с)БО	МСФЗ
-----	Концептуальна основа складання і подання фінансових звітів
-----	МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності»
П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	МСБО 1 «Подання фінансових звітів»,
П(с)БО 2 «Баланс»	МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність»
П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	МСБО 1 «Подання фінансових звітів»
П(с)БО 4 «Звіт про рух коштів»	МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»
П(с)БО 5 «Звіт про власний капітал»	МСБО 7 «Звіти про рух коштів»
П(с)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»	МСБО 1 «Подання фінансових звітів»
П(с)БО 7 «Основні засоби»	МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», МСБО 10 «Події після дати балансу»
П(с)БО 8 «Нематеріальні активи»	МСБО 16 «Основні засоби»

П(с)БО 9 «Запаси»	МСБО 38 «Нематеріальні активи»
П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	МСБО 2 «Запаси»
П(с)БО 11 «Зобов'язання»	МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»
П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції»	МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»
П(с)БО 13 «Фінансові інструменти»	МСБО 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти», МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства», МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»
П(с)БО 14 «Оренда»	МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»
П(с)БО 16 «Витрати»	МСБО 17 «Оренда»
П(с)БО 17 «Податок на прибуток»	-----
П(с)БО 18 «Будівельні контракти»	МСБО 12 «Податки на прибуток»
П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств»	МСБО 11 «Будівельні контракти»
П(с)БО 20 «Консолідована фінансова звітність»	МСБО 22 «Об'єднання підприємств», МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»
П(с)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»	МСБО 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти»
П(с)БО 22 «Вплив інфляції»	МСБО 21 «Вплив валютних курсів»
П(с)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін»	МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»
П(с)БО 24 «Прибуток на акцію»	МСБО 24 «Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін»
П(с)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»	МСБО 33 «Прибуток на акцію»
П(с)БО 26 «Виплати працівникам»	-----
П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	МСБО 19 «Виплати працівникам», МСБО 26 «Облік і звітність щодо програм пенсійного забезпечення»
П(с)БО 28 «Зменшення корисності активів»	МСФЗ5 «Непоточні активи, що утримуються для продажу, та діяльність, що припиняється»
П(с)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами»	МСБО 36 «Зменшення корисності активів»
П(с)БО 30 «Біологічні активи»	МСФЗ 8 «Операційні сегменти»
П(с)БО 31 «Фінансові витрати»	МСБО 41 «Сільське господарство»
П(с)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»	МСБО 23 «Витрати на позики»
П(с)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин»	МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»
П(с)БО 34 «Платіж на основі акцій»	МСФЗ 36 «Розвідка й оцінка запасів корисних копалин»
П(с)БО «Податкові різниці»	МСФЗ 32 «Платіж на основі акцій»
	-----

У табл. 3 наведено лише ті МСФЗ, які є чинними станом на 01.01.2012. МСФЗ, які затверджені Радою з МСБО (РМСБО), але не набули чинності на цей час, у дослідженні не аналізувалися. Ідеться про такі: МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», МСФЗ 11 «Спільні угоди», МСФЗ 12 «Розкриття вкладень в інші компанії», МСФЗ 13 «Вимірювання справедливої вартості».

Особливістю МСФЗ є те, що у них часто пропонується два (чи декілька) підходів до відображення одних і тих же операцій. При цьому, один визначено як базовий, а інший – альтернативне вирішення. Підприємство має право вибрати основний або альтернативний підхід, який визначається його обліковою політикою.

Досить важливу роль у розумінні сутності МСФЗ відіграє Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів (далі – Концептуальна основа). Концептуальна основа не є власне міжнародним стандартом, проте вона лежить в основі усіх розроблених стандартів. Метою розроблення такого документа є необхідність створення загальної бази для розроблення та внесення змін до міжнародних стандартів, для зменшення кількості різних облікових трактувань, для підготовки звітності відповідно до міжнародних стандартів і сприяння користувачам звітності при формуванні думки про відповідність такої звітності міжнародним стандартам тощо. Усе це визначає важливість розуміння та застосування положень Концептуальної основи, яка, на перший погляд, має теоретичний характер, тоді як на практиці здійснює безпосередній вплив на правила обліку та відображення у звітності господарських засобів та операцій підприємствами.

Відтак, найголовнішою відмінністю між національними та міжнародними стандартами є відсутність концептуальної основи П(с)БО, що робить останні менш структурованими, якоюсь мірою навіть хаотичними. Концептуальна основа є чи не найголовнішою складовою частиною МСФЗ, оскільки визначає їх структуру, принципи розроблення нових стандартів та є фундаментальною для вирішення у разі відсутності відповідного стандарту чи суперечностей між уже існуючими стандартами. Саме в цьому вбачаємо головний недолік П(С)БО, оскільки, беручи до уваги відсутність у П(с)БО еквівалентів окремих МСФЗ, існує низка проблем, які не охоплюються тими ж П(с)БО. Ураховуючи суперечливість П(с)БО та процес їх становлення, відсутність концептуальної основи перешкоджає цілісності П(с)БО та, більше того, потенційно загрожує їхньому успішному розвитку, і, як наслідок, уможливорює розроблення непослідовних і суперечливих стандартів. І, зрештою, відсутність концептуальної основи означає відсутність підґрунтя для вирішення суперечливостей між стандартами, а разом з тим, і для вирішення нових проблем, які не охоплено існуючими П(с)БО.

Структура стандартів визначається обсягом і змістом питань, які він розкриває. Відмінності щодо структури національних і міжнародних стандартів подано в таблиці 4.

**Порівняльна характеристика структурних елементів  
національних та міжнародних стандартів**

<b>П(с)БО</b>	<b>МСФЗ</b>
Немає чітко визначених структурних елементів для всіх стандартів	Чітко визначені структурні елементи, характерні для всіх стандартів
Загальні положення, які пояснюють його мету	Вступ, який розкриває зміст стандарту, його цілі
Сфера застосування	Сфера застосування
Визначення основних термінів	Визнання й оцінка. Визначення основних понять і термінів. Пояснення визначень і термінів
Порядок оцінки та деталізація інформації відповідних об'єктів у фінансовій звітності	Подання та розкриття інформації. Розкриття методології
	Рекомендації щодо застосування інтерпретацій
Дата набрання чинності	Дата набрання чинності
Додатки	Додатки

Відтак, можемо зробити висновок, що за структурою стандарти суттєво не різняться, більш принциповими є відмінності у їх змісті.

Принципова відмінність МСФЗ також полягає в тому, що вони визначають лише концептуальні основи складання і подання фінансової звітності і не поширюються на формування первинної документації, облікових реєстрів, кореспонденції рахунків і плану рахунків. Тому цей факт вимагає осмислення і проектування на вітчизняну практику обліку.

Інша відмінність стосується форми стандартів. П(с)БО є здебільшого регламентуючими (наприклад, зміст Балансу (Ф-1) чи Звіту про фінансові результати (Ф-2) та інших є стандартизованими для всіх підприємств, і, відповідно, розкриття інформації диктується стандартною формою фінансового звіту, а не потребами користувачів чи особливостями господарюючого суб'єкта), що може призвести до втрати їх відповідності меті користування через невідповідне розкриття.

На відміну від європейських держав, фінансова звітність в Україні переважно вважалася допоміжною функцією, яка не заслуговувала, загалом, чи значною мірою, на увагу вищого керівництва господарюючого суб'єкта. Важливість і можливості фінансової звітності не визнавалися керівництвом підприємства. Держава також не пропагувала фінансову звітність, оскільки головна увага приділялася податковій звітності, а як результат – більшість правил бухгалтерського обліку,

розроблених для потреб податкового обліку, не мають нічого, або мало спільного з фінансовою звітністю.

Також варто звернути увагу й на інші законодавчі норми вітчизняного обліку, що потребують узгодження з міжнародними стандартами (таблиця 5).

Таблиця 5

**Відмінність вітчизняних нормативних актів і МСФЗ  
щодо загальних підходів до фінансової звітності**

<b>Поняття</b>	<b>Законодавство України</b>	<b>МСФЗ</b>
Суттєвість	Форми фінансових звітів та їх зміст встановлені П(с)БО, які не передбачають подання об'єднання або згортання статей, виходячи з їх суттєвості	Згідно з МСБО 1 при поданні, згортанні та об'єднанні статей у фінансовій звітності слід виходити з їх суттєвості
Склад проміжної фінансової звітності	Згідно з п. 1 ст. 13. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» проміжна звітність включає баланс і звіт про фінансові результати	Згідно з МСБО 34 проміжна фінансова звітність включає комплект повних або стислих фінансових звітів, передбачених п.1 МСБО 1
Порівняльна інформація	У типовій формі №5 «Примітки до річної фінансової звітності» подання порівняльної інформації не передбачено	Згідно з МСБО 1 слід розкривати порівняльну інформацію за попередній період щодо всієї числової інформації у фінансових звітах. Порівняльну інформацію слід включати до інформації розповідного та описового характеру, якщо вона є доречною для розуміння фінансових звітів поточного періоду

Разом з тим, міжнародні стандарти вимагають більш докладного розкриття інформації, деталізації та пояснень облікової політики. І найголовніше – це різниця в оцінці та відображенні активів і зобов'язань, а також відсутність у вітчизняних стандартах таких ключових понять, властивих МСФЗ, як «справедлива вартість», «знецінення активів», «поправки на гіперінфляцію» тощо. Урегулювання останнього можливе лише за адекватного підходу до розуміння принципів бухгалтерського обліку.

Зауважимо, якщо в міжнародному стандарті не врегульовано яке-небудь питання, то при складанні фінансової звітності його вирішують, виходячи з принципів бухгалтерського обліку. На підтвердження верховенства принципів над правилами обліку і звітності, визначених у стандартах, вказує критерій системності, закладений у самій структурі МСФЗ (рис. 1).



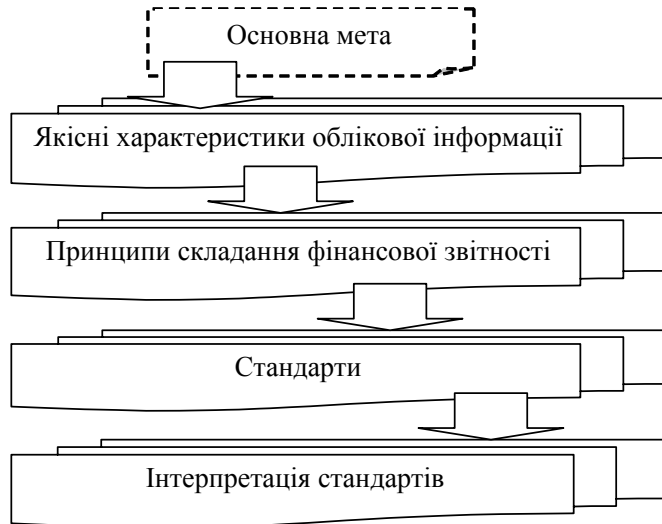


Рис. 1. Ієрархія принципів та правил обліку і звітності в МСФЗ

Відтак, облікова політика відповідно до МСФЗ визначається як сукупність конкретних принципів, припущень, правил і підходів, які прийняті компанією для підготовки і подання фінансової звітності. Згідно з українським законодавством, облікова політика орієнтується не тільки на звітність, а й на сам процес бухгалтерського обліку.

Відповідно до Концепції реформування бухгалтерського обліку в Україні [12], до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку були включені практично всі принципи, передбачені міжнародними стандартами фінансової звітності. Проте умови, у яких ведеться вітчизняний бухгалтерський облік, і сама практика його ведення на більшості підприємств у багатьох моментах не змінюються в сторону відповідності міжнародним стандартам, тому на цей час такі принципи існують окремо від діючої практики обліку.

Вітчизняні положення (стандарти) бухгалтерського обліку орієнтовані насамперед на дотримання вимог законодавства і не враховують рівень інфляції, тоді як у міжнародних стандартах пріоритет належить правдивому відображенню господарської діяльності суб'єкта. Фінансова звітність, підготовлена відповідно до П(с)БО, у першу чергу задовольняє потреби податкових та інших органів. Свідченням цього є останні зміни, внесені до цих стандартів, після набрання чинності Податковим кодексом України. У свою чергу, фінансова звітність, складена відповідно до вимог МСФЗ, спрямована на задоволення інформаційних запитів, передусім зовнішніх користувачів цієї звітності. Тому перехід на МСФЗ обумовлює

використання більш жорсткого самоконтролю в діяльності менеджерів і вдосконалення методів оцінки ризиків та аналізу господарських операцій, оскільки для того, щоб дані звітності за МСФЗ дійсно давали змогу виявити реальне фінансове становище господарюючого суб'єкта, звітність повинна бути підготовлена чесно, об'єктивно і достовірно.

Ураховуючи вищевказані зауваження, доцільно більшу увагу приділити власне розумінню принципів та припущень, які необхідно враховувати при складанні фінансової звітності.

Під поняттям принцип взагалі розуміють вихідне положення будь-якої теорії, науки, що визначає всі наступні положення, які випливають із його твердження. Принцип бухгалтерського обліку в контексті українського законодавства – це правило, яким слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності. Принципи для вітчизняного бухгалтерського обліку визначені у ст. 4 Закону-1 про бухоблік і певним чином продубльовані в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], їх налічують десять. Відмінність полягає в тому, що в Законі-1 про бухоблік вони визначені як «основні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності», а у П(с)БО 1 – як «принципи підготовки фінансової звітності», також відмінності є й у послідовності їх висвітлення. Але, оскільки за своїм змістом вони є ідентичними, не будемо на цьому акцентувати надмірну увагу, з'ясуємо їх зміст щодо відповідності міжнародним стандартам.

Принципи у міжнародних стандартах визначені у Концептуальній основі, причому там вони ідентифікуються як «базові припущення» [12] (рис. 2.).

Отже, що стосується власне МСФЗ, то основними принципами є лише два – принцип нарахування та принцип безперервності діяльності (таблиця 6).

Ще один момент, який потрібно усвідомити та прийняти вітчизняною практикою, – це поняття «професійного судження». Згідно з принципами МСФЗ інформацію, подану у фінансовій звітності, роблять корисною для користувачів якісні характеристики, такі як зрозумілість, доречність, надійність і порівнянність. Визначення відносної важливості характеристик у кожному конкретному випадку є професійним судженням, що дає змогу зробити обґрунтований вибір методики обліку.

Професійне судження має місце і при визнанні та оцінці елементів фінансової звітності. Так, елемент звітності може бути визнаним, якщо виконуються такі дві умови:

1) існування ймовірності збільшення або зменшення економічних вигод, пов'язаних із ним;

2) можливість його надійної оцінки.

Тому особливістю є визнання (чи невизнання) елемента звітності. Визнання ба-



Рис. 2. Принципи підготовки фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами

Таблиця 6

Головні відмінності у принципах за П(с)БО і МСФЗ

Принципи та припущення	Характеристика принципу	Стандарт
Безперервності діяльності	<p>Припускається, що в підприємства немає ні наміру, ні необхідності припиняти або істотно скорочувати свою діяльність у недалекому майбутньому.</p> <p><i>У міжнародній практиці бухгалтерського обліку є нормою, що зовнішній користувач при аналізі фінансової звітності господарюючого суб'єкта виходить з того, що суб'єкт не буде ліквідований або обсяги його діяльності не будуть істотно скорочені, тобто йдеться про принцип збереження юридичної особи, прийнятий за кордоном. При цьому, якщо виникає необхідність в істотному скороченні діяльності господарюючого суб'єкта і (або) його ліквідації, то його фінансова звітність готується на базі інших принципів</i></p>	МСФЗ

Безперервності діяльності	<p>Передбачає, що оцінку активів і зобов'язань підприємства здійснюють, виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі.</p> <p><i>Тобто, підприємство не мають наміру ліквідувати та істотно скорочувати діяльність – не виникає потреби розподілу активів для покриття зобов'язань та розрахунку з власниками.</i></p> <p><i>Варто зазначити, що не всі підприємства реально використовують принцип безперервності при підготовці фінансових звітів: частина з них – на межі банкрутства, інші не можуть гарантувати стабільності діяльності підприємства в майбутньому. Крім того, негативна фінансова картина свідомо створюється через особливості оподаткування.</i></p> <p><i>У вітчизняному законодавстві концепція збереження юридичної особи до недавнього часу взагалі не застосовувалася. Уперше цей принцип був зазначений у П(С)БО 1, згідно з яким з 1 січня 2000 р. всі підприємства та організації повинні були визначати облікову політику на основі ряду принципів, включаючи принцип збереження юридичної особи.</i></p> <p><i>Згідно з такими правилами облікова політика господарюючого суб'єкта покликана визначати можливі варіанти обліку тих чи інших господарських операцій, за якими в рамках діючої в країні системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку та оподаткування передбачені альтернативні рішення. При цьому керівний орган господарюючого суб'єкта сам затверджує порядок контролю за своїми господарськими операціями.</i></p> <p><i>При оцінці можливості дотримання принципу безперервності діяльності керівництво господарюючого суб'єкта повинно враховувати всю наявну інформацію на найближче майбутнє (принаймні на 12 місяців, починаючи з дати балансу). Ступінь, в якій ця інформація береться до уваги, залежить від конкретної ситуації. Зазвичай, якщо суб'єкт має вільний доступ до фінансових ресурсів, висновок про те, що припущення про безперервність діяльності прийнятно, робиться без проведення детального аналізу.</i></p> <p><i>В інших випадках керівництву господарюючого суб'єкта, можливо, буде потрібно розглянути безліч факторів, пов'язаних із поточною і очікуваною рентабельністю, графіками погашення боргових зобов'язань і потенційними джерелами альтернативного фінансування, перш ніж воно утвердиться в думці щодо застосування принципу безперервності діяльності.</i></p> <p><i>На практиці принцип безперервності діяльності може піддаватися сумніву за наявності таких трьох обставин:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>намір власників (керівництва) господарюючого суб'єкта припинити або істотно скоротити свою діяльність;</i></li> <li>• <i>юридична неможливість продовжувати діяльність (наприклад, з причини закінчення терміну дії або в разі відкликання ліцензії);</i></li> <li>• <i>неможливість господарюючого суб'єкта виконувати свої зобов'язання (банкрутство)</i></li> </ul>	П(С)БО
---------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------

Нарахування	<p>Доходи і витрати господарюючого суб'єкта відображаються в міру їх виникнення, а не в міру фактичного отримання або виплати коштів або їх еквівалентів.</p> <p><i>Тобто доходи (витрати) підприємства відносяться на той період, у якому вони були фактично отримані (понесені).</i></p> <p><i>Фінансова звітність господарюючого суб'єкта, підготовлена за принципом нарахування, надає зовнішньому користувачеві не тільки інформацію про проведені в минулому операції та фактично отримані доходи і проведені витрати, а й дані, які включають в себе майбутні платежі за зобов'язаннями.</i></p> <p><i>Можна зробити висновки про те, що відповідно до МСФЗ фінансова звітність, складена за принципом нарахування, інформує користувачів не тільки про минулі операції, пов'язаних із виплатою й отриманням коштів, але і про зобов'язання сплатити гроші в майбутньому і про ресурси, представляють кошти, які будуть отримані в майбутньому. Таким чином, вони забезпечують надання інформації про минулі операції й інші події, надзвичайно важливої для користувачів при прийнятті економічних рішень</i></p>	МСФЗ
	<p>У вітчизняній практиці цей принцип звучить як нарахування та відповідність доходів і витрат та означає, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, здійсненими для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображають у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів.</p> <p><i>Виходячи з цього принципу, доходи слід відображати в обліку і звітності в тому періоді, коли їх було зароблено, а витрати – на основі відповідності цим доходам. Витрати, які не мають безпосереднього зв'язку з певними доходами, слід відображати в тому періоді, коли вони виникли. Також П(С)БО не дозволяє оцінювати витрати, не підтверджені документально, незважаючи на те, що економічні вигоди, пов'язані з такими витратами, було вже отримано.</i></p> <p><i>Таким чином, згідно з принципом нарахування надходження і використання коштів унаслідок операцій визнається в момент здійснення операцій незалежно від того, отримані кошти чи ні. Будучи визнаними, ці операції включаються у фінансову звітність того періоду, до якого вони відносяться</i></p>	

зується на відповідності визначення елемента, контролю над елементом (перехід ризиків і вигод), обов'язкових майбутніх економічних вигод для активів і відтоку ресурсів для зобов'язань. І тут доцільно вказати на неоднозначність термінології:

- у вітчизняному обліку – «поставити на баланс/списати з балансу»;
- у міжнародному – «визнати об'єкт/не визнавати об'єкт».

Також, національні П(с)БО не відображають усіх підходів до обліку і моделей оцінки статей фінансової звітності, інших вимог до розкриття інформації та пояснень, які містять МСФЗ. Стосовно оцінки статей звітності, то вона безпосередньо впливає на правдивість інформації, що розкривається у звітності про реальну вартість майна та зобов'язань господарюючого суб'єкта (таблиця 7).

Таблиця 7

## Порівняння оцінок (вартостей) у П(с)БО і МСФЗ

Принцип	Характеристика принципу	Стандарт
Оцінка	Оцінка елементів фінансової звітності здійснюється при використанні одного з таких підходів: <ul style="list-style-type: none"> <li>- історична вартість (historical cost), або вартість придбання;</li> <li>- поточна вартість (current cost), або вартість придбання на поточний момент;</li> <li>- вартість продаж (realizable value);</li> <li>- поточна дисконтова на вартість (present value)</li> </ul>	МСФЗ
	Пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їхнє виробництво і придбання. Проте пріоритетність історичної (фактичної) собівартості стосується, головним чином, первісної вартості активів і зобов'язань	П(с)БО

Відповідно до вітчизняного законодавства і практики обліку, на сьогодні оцінка майна і зобов'язань для їх відображення в бухгалтерському обліку та звітності здійснюється господарюючим суб'єктом у грошовому вираженні.

Оцінка майна, придбаного за плату, здійснюється шляхом підсумовування витрат, фактично зроблених у зв'язку з його покупкою, а оцінка майна, отриманого безоплатно, – за ринковою вартістю (справедливою вартістю) на дату його оприбуткування.

Нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів проводиться незалежно від результатів діяльності господарюючого суб'єкта в звітному періоді.

Принцип оцінки широко використовується при веденні обліку та складанні фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. Використання цього критерію пов'язане з невизначеністю, властивою економічній діяльності, унаслідок чого багато статей фінансових звітів не можуть бути точно виміряні, а можуть бути лише оцінені. Процес оцінки включає в себе судження, засновані на наявній у достатній мірі інформації та набутому досвіді в галузі діяльності, в яких керівництвом господарюючого суб'єкта було зроблено суттєві припущення, і які повинні бути розкриті у фінансових звітах, з тим щоб користувачі звітності могли зробити свої висновки щодо використаних критеріїв.

Одним із основних критеріїв, виходячи з якого керівництво приймає рішення і робить певні оцінки, є суттєвість використовуваної облікової інформації. Суттєвість – це поняття, яке вживається в тому чи іншому вигляді практично у всіх стандартах, що використовуються в міжнародній практиці. У цілому МСФЗ застосовуються тільки до суттєвих статей фінансових звітів. Застосування цього поняття відноситься до способу розкриття інформації, а також до деталізації інформації, що розкривається у фінансовій звітності. При цьому інформація вважається суттєвою, якщо незгадування, неповне або невірне відображення її може призвести до спотвореного сприйняття інформації користувачами. Суттєвість, як правило, є професійним рішенням (судженням), прийнятим керівництвом, і залежить від безлічі факторів. Проте, у рамках вітчизняної практики, зміст і форма фінансової звітності закріплені на законодавчому рівні Міністерством фінансів України, що робить застосування професійних суджень у цьому разі не реальними.

Визначене місце у Концептуальній основі займають якісні характеристики фінансової звітності. Щодо останніх можна проводити певні паралелі із згаданим раніше П(С)БО 1 (таблиця 8).

Таблиця 8

**Порівняльна сутності якісних характеристики фінансової звітності  
згідно П(с)БО і МСФЗ**

<b>Якісні характеристики фінансової звітності</b>	<b>МСФЗ</b>	<b>П(с)БО</b>
1. Зрозумілість (understandability)	Інформація повинна бути зрозумілою користувачам, які мають достатні знання з економіки та бухгалтерського обліку, а також готові детально вивчити отриману у звітності інформацію	Інформація, яка подається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації
2. Доречність (relevance)	Інформація є доречною, коли вона здатна впливати на рішення користувачів звітності. Поняття доречності визначається тим, наскільки суттєва інформація, а також тим, наскільки своєчасно вона подана	Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені в минулому

3. Надійність (reliability)	Інформація є надійною, коли в ній відсутні суттєві помилки. Критеріями надійності інформації є: <ul style="list-style-type: none"> <li>- достовірне подання (faithful representation);</li> <li>- пріоритет змісту над формою (substance over form).</li> <li>- нейтральність (neutrality);</li> <li>- обачність (консерватизм) (prudence);</li> <li>- повнота (completeness)</li> </ul>	Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок і перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності
4. Порівняльність (comparability)	Інформація повинна бути підготовлена на послідовній основі від одного звітного періоду до наступного і може бути співставна з відповідною інформацією цієї компанії за попередній період чи з аналогічною інформацією іншої компанії	Фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати: <ul style="list-style-type: none"> <li>- фінансові звіти за різні періоди;</li> <li>- фінансові звіти різних підприємств.</li> </ul> Передумовою зіставності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику та її зміни.

Співставляючи наведені вище якісні характеристики фінансової звітності, слід відмітити:

1. Щодо зрозумілості інформації, поданої у фінансовій звітності, то і за П(с)БО, і МСФЗ, у неї вкладають однакове поняття, що, правда, у МСФЗ, передбачено, що користувачі такої інформації повинні володіти достатніми знаннями з економіки та бухгалтерського обліку.

2. Щодо доречності інформації, поданої у фінансовій звітності, то, на перший погляд, також без розбіжностей, але:

- у МСФЗ – поняття доречності визначається тим, наскільки суттєва інформація. У звітність включаються тільки ті облікові позиції, які можуть вплинути на прийняття рішень. Виявити різницю у використанні цього принципу в міжнародній і вітчизняній обліковій практиці досить складно, оскільки його дотримання передбачає, що облікова інформація має можливість впливати на результат прийнятого рішення. Кожен господарюючий суб'єкт оцінює самостійно, наскільки вчасна та чи інша інформації, яку вона має прогнозу цінність, заснована вона на зворотному зв'язку чи ні. Можемо сказати, що принцип суттєвості полягає в наступному: дані, що відображаються у звітності згідно з МСФЗ, повинні бути істотними. Не-



зважаючи на те, що в міжнародних стандартах рівень суттєвості не заданий, кожен господарюючий суб'єкт в конкретній ситуації визначає його по-різному. Так, для деяких господарюючих суб'єктів несуттєвими можуть бути досить великі суми. І тому основні засоби, вартість яких не є для цього господарюючого суб'єкта істотною (про що він зазначає в його обліковій політиці), можуть відразу списуватися у витрати і не амортизуватися, тобто віднести їх до інших необоротних матеріальних активів. Водночас, норми податкового законодавства вносять своє обмеження (щодо об'єктів основних засобів) суттєвою вважається сума, що перевищує 2 500 гривень [13]. Майно, з вартістю, що перевищує вказану, – підлягає амортизації та відображається в балансі. Тобто, виокремлюється ще одна проблема – яким чином поєднати МСФЗ, П(с)БО і ПКУ;

- у П(с)БО – доречно інформація покликана дати змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені в минулому. Тут виникає питання: яким чином?, якщо маємо право використовувати лише історичну (фактичну) оцінку.

3. Щодо надійності (достовірності) інформації, поданої у фінансовій звітності, то ця якісна характеристика по-різному інтерпретована у різних стандартах:

- у МСФЗ визначено критерії надійності інформації, за умови дотримання яких вона буде вважатися надійною та достовірною. Їх аналіз спонукає розглянути принципи підготовки фінансової звітності, розкриті в П(С)БО 1 (таблиця 9).

Таблиця 9

**Порівняльна характеристика критеріїв надійності інформації (за МСФЗ)  
та принципів підготовки фінансової звітності (за П(с)БО 1)**

<b>Критерії / Принципи</b>	<b>МСФЗ</b>	<b>П(с)БО</b>
<i>Нормативна база</i>	<i>Принципи, IAS 1, IAS 8, IAS 16, IAS 38, IAS 39, IAS 40, IAS 41, IFRS 1</i>	<i>П(с)БО 1</i>
Достовірне подання	Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок і перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності	Розглядається як одна з якісних характеристик фінансової звітності, що еквівалентна надійності у МСФЗ

<p>Пріоритет змісту над формою</p>	<p>У міжнародній практиці загальноприйнятим є той факт, що в бухгалтерському обліку операції відображаються відповідно до їх економічної сутності, а не за юридичною формою. Тобто, результати операцій та угод відображаються відповідно до реального стану речей.</p> <p>Відповідно до МСФЗ зміст операцій або інших подій не завжди відповідає тому, яким воно видається на підставі їх юридичної або відображеної в обліку форми.</p> <p>Приклад застосування принципу пріоритету змісту над формою може бути таким: згідно з МСФЗ при відображенні результатів операцій не важливо, в якій формі складений договір, головне – його суть. Наприклад, за договором фінансової оренди (лізингу) всі ризики і вигоди переходять до орендаря, тому лізингове майно повинно відобразитися на балансі лізингодержувача</p>	<p>Суть цього принципу (<i>превалювання змісту над формою</i>) зводиться до наступного: операції обліковують відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми. Тобто, цей принцип засвідчує, що бухгалтерський облік не є засобом простої фіксації формальних даних. Тому наявність чи відсутність первинних документів або законодавчих актів не завжди є підставою для відображення чи невідображення операцій у бухгалтерському обліку з метою складання фінансової звітності.</p> <p>Насправді, в більшості випадків, відображення операцій та угод підпорядковується нормативним вимогам, таким чином, форма переважає над змістом.</p> <p>В Україні цей принцип не завжди дотримується, оскільки господарюючі суб'єкти, як правило, йдуть за формальними вимогами відповідних інструкцій і положень, навіть якщо ці інструкції не дають змоги відобразити в бухгалтерському обліку економічну сутність операції. Наприклад, відсутність належної документації для списання основних засобів не дає підстав для їх списання незважаючи на те, що керівництву відомо, що вартість таких об'єктів більше відповідає зазначеній балансовій вартості</p>
<p>Нейтральність</p>	<p>Відсутність направленості на визначений результат</p>	<p>Не має аналогу у вітчизняному законодавстві</p>

Обачність	<p>Вживаються всі необхідні заходи для зняття невизначеності, щоб уникнути завищення активів чи доходів або зниження зобов'язань та витрат.</p> <p>Згідно з Директивою №78/660 ЄС тільки доходи, реально зароблені до кінця звітного періоду, відображаються у звітності, а всі очікувані зобов'язання (пасиви) і можливі втрати, що виявилися протягом звітного або попередніх періодів, повинні бути відображені в резерві на покриття можливих ризиків (навіть якщо вони виникають після кінця звітного періоду) до дати складання звітності. У міжнародній обліковій практиці проводки за всіма видами резервів здійснюються в міру виникнення відповідних ризиків незалежно від достатності прибутку.</p> <p>Принцип обережності (передбачливості) враховує також створення резервів за позиками та іншої дебіторської заборгованості, погашення яких викликає сумнів. При цьому резерви повинні покривати як збитки, які вже виявлені, так і очікувані збитки, які ще не визначені, але вже присутні в балансі, хоча створення зайвих і (або) прихованих резервів міжнародною практикою не вітається.</p> <p>Створені у звітному періоді резерви відповідно до зарубіжної практики повинні відображатися як витрати, тобто відноситися на зменшення прибутку звітного періоду і враховуватися шляхом зменшення відповідних статей активу балансу. Крім того, відсотки, нараховані за кредитами і відображені раніше за рахунок прибутків і збитків, повинні бути сторновані</p>	<p>Згідно з цим принципом, методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку повинні заповігати недооцінці зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Це означає, що витрати та зобов'язання потрібно відображати в бухгалтерському обліку відразу ж після отримання інформації про ймовірність їх виникнення, а активи та доходи – лише тоді, коли їх реально отримано або зароблено. При цьому, не допускається створення прихованих резервів, навмисне заниження активів чи доходів або завищення зобов'язань чи витрат. Принцип обачності використовується не завжди. Наприклад, принцип оцінки за найменшою із собівартості або ринкової вартості дуже рідко використовується в українській практиці.</p> <p>Також, розміри резервів за сумнівними позиками, що відображаються вітчизняними господарюючими суб'єктами у фінансовій звітності, істотно відрізняються від розміру резервів, що використовуються в міжнародній практиці</p>
-----------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Повнота	Фінансова звітність компанії повинна містити всю можливу інформацію про діяльність компанії з урахуванням відповідності принципам суттєвості і понесення затрат і вигод.	Фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі. Це означає, що користувачам надана суттєва та достатня інформація про фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємства
---------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. Щодо зіставності інформації, поданої у фінансовій звітності, то, зміст цієї характеристики є ідентичним до МСФЗ. Проте, практична реалізація її доводить інше.

При формуванні звітності згідно з МСФЗ ураховується фактор гіперінфляції. Показники звітів перераховуються в умовні одиниці, що нівелюють вплив інфляції. У звітності ж, складеній за П(с)БО, інфляція не враховується. Відмінності української системи бухгалтерського обліку та МСФЗ призводять до значних розбіжностей між фінансовою звітністю, що складається в Україні та західних країнах.

Закінчуючи розгляд відмінностей міжнародних і вітчизняних стандартів, а також принципів бухгалтерського обліку, закладених у їхній основі, відзначимо, що, на думку багатьох фахівців, Міжнародні стандарти фінансової звітності є єдиною можливою методологією для відображення фінансового стану будь-якого господарюючого суб'єкта. Важливим практичним аспектом переходу господарюючих суб'єктів на МСФЗ є те, що показники бухгалтерського балансу, підготовлені відповідно до вимог міжнародних стандартів, можуть використовуватися для розрахунку нормативів достатності капіталу і відповідно для визначення реального ризику, який беруть на себе інвестори.

Безумовно, у результаті використання МСФЗ господарюючий суб'єкт стає більш привабливим для інвесторів, якщо йдеться про іноземних інвесторів, для яких наявність звітності, складеної відповідно до міжнародних вимог, є обов'язковою умовою для прийняття рішення про вкладення коштів у той чи інший проект.

Тому, в силу останніх змін вітчизняного законодавства в частині бухгалтерського обліку і звітності, пов'язаного з переходом на МСФЗ, визначеної актуальності набувають питання щодо першого застосування МСФЗ вітчизняними суб'єктами господарювання та складання звітності на їх основі.

Питання застосування підприємствами Міжнародних стандартів фінансової звітності вперше розглядаються в МСФЗ 1 «Перше прийняття міжнародних стандартів фінансової звітності» (далі – МСФЗ 1). Цей стандарт визначає основу, на

якій підприємства мають перераховувати свою фінансову звітність згідно з МСФЗ. У ньому викладені основні положення та визначені стандарти бухгалтерського обліку, які повинні застосовуватися підприємством при підготовці першого пакету фінансової звітності згідно з вимогами МСФЗ [6].

Вимоги МСФЗ 1 мають на меті забезпечити, щоб фінансова звітність підприємства містила надійну інформацію, яка:

- є прозорою для користувачів та зіставною в усіх періодах, що представлені;
- забезпечує належну відправну точку для подальшого обліку згідно з МСФЗ;
- може бути складена на основі первісної вартості, що не перевищує вигод для користувачів.

Згідно з МСФЗ 1 цей стандарт повинен застосуватися, коли підприємство здійснює перехід до застосування МСФЗ уперше шляхом чітко сформульованої та безумовної заяви про відповідність міжнародним стандартам фінансової звітності.

Основні вимоги МСФЗ 1 полягають у наступному:

1) вказати перше застосування МСФЗ як первинної основи бухгалтерського обліку при складанні фінансової звітності;

2) скласти початковий баланс згідно з МСФЗ станом на дату переходу;

3) вибрати облікову політику, що відповідає МСФЗ, та застосувати її ретроспективно до всіх періодів, представлених у першій фінансовій звітності, складеній згідно з МСФЗ;

4) розглянути доречність застосування будь-якого з шести можливих добровільних виключень, що звільняють від ретроспективного застосування стандартів;

5) застосувати чотири обов'язкових виключення, коли ретроспективне застосування стандартів не дозволяється;

6) забезпечити глибоке розкриття інформації для роз'яснення переходу до застосування МСФЗ із детальним описом змін у обліковій політиці, що сталися після оприлюднення останньої фінансової звітності.

Ключовим принципом МСФЗ 1 є ретроспективне застосування всіх МСФЗ, що діють на звітну дату, при складанні першої фінансової звітності за міжнародними стандартами. Стандарт містить шість добровільних виключень, які дають можливість компаніям частково уникнути ретроспективного застосування стандартів. Передбачено також чотири обов'язкові виключення, коли ретроспективне застосування стандартів не дозволяється.

Відправною точкою для подальшого бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами є складання початкового балансу за вимогами МСФЗ. Підприємство складає баланс згідно з МСФЗ на дату переходу до МСФЗ, що є початком самого раннього періоду, за який підприємство подає повну зіставну інформацію згідно з МСФЗ у своїй першій фінансовій звітності, складеній згідно з МСФЗ. Наприклад, публічними акціонерними товариствами, банками, страховими компаніями

фінансова звітність складається за МСФЗ, починаючи з 1 січня 2012 року. Отже, датою переходу на МСФЗ для них вважається дата – 1 січня 2011 року.

Під час підготовки початкового балансу підприємство повинно виконати такі дії, схематично зображені на рис. 3.



Рис. 3. Етапи підготовки до складання початкового балансу згідно з МСФЗ, виходячи з ретроспективного підходу

Коригування, що виникають в результаті першого застосування МСФЗ, відображаються за статтею «Нерозподілений прибуток» або іншими статтями в складі капіталу. Наприклад, компанія, яка повинна переоцінити інвестиції для продажу за справедливою вартістю, відносить відповідне коригування за рахунок резерву оцінки за справедливою вартістю. У таблиці 10 представлено вплив вимог МСФЗ 1 на початковий баланс згідно МСФЗ.

Підприємство повинно скласти свою першу фінансову звітність згідно з МСФЗ із застосуванням МСФЗ, чинних на звітну дату. Для підприємств, що вперше складають фінансову звітність згідно з МСФЗ, звітною датою є кінець останнього періоду, що представлений у їхній першій фінансовій звітності згідно з МСФЗ. Це означає, що вони повинні ретроспективно застосовувати чинні положення МСФЗ щодо всіх періодів, представлених у фінансовій звітності.

Низка міжнародних стандартів дозволяє компаніям вибрати порядок обліку з декількох варіантів. Тому підприємства повинні уважно підійти до визначення облікової політики для підготовки початкового балансу за МСФЗ, чітко усвідомивши, як їх вибір вплине і на сам початковий бухгалтерський баланс за МСФЗ, і на

## Вплив МСФЗ 1 на початковий бухгалтерський баланс згідно з МСФЗ

Порядок відображення в обліку та звітності	Вплив МСФЗ на початковий баланс
Визнання активів і зобов'язань згідно з вимогами МСФЗ	Підприємства повинні визнати додаткові активи та зобов'язання, наприклад: <ul style="list-style-type: none"> <li>- пенсійні плани з установленими виплатами;</li> <li>- відкладені податки;</li> <li>- активи та зобов'язання за фінансовою орендою;</li> <li>- резерви за зобов'язаннями (юридичними чи такими, що витікають із практики);</li> <li>- похідні фінансові інструменти;</li> <li>- придбані нематеріальні активи</li> </ul>
Припинення визнання активів і зобов'язань, недозволених МСФЗ	Підприємства повинні припинити визнавати деякі активи та зобов'язання, які вони визнавали відповідно до раніше застосовуваних національних положень, наприклад: <ul style="list-style-type: none"> <li>- резерви за відсутності юридичних чи таких, що витікають із практики, зобов'язань;</li> <li>- резерви загального характеру;</li> <li>- внутрішньо створені нематеріальні активи;</li> <li>- відкладені податкові вимоги, коли відшкодування за ними не є вірогідним</li> </ul>
Класифікація всіх активів і зобов'язань згідно з МСФЗ	Активи та зобов'язання, які можуть бути перекласифіковані: <ul style="list-style-type: none"> <li>- інвестиції згідно з МСФЗ 39;</li> <li>- деякі фінансові інструменти, які раніше були класифіковані як капітал;</li> <li>- усі активи та зобов'язання, щодо яких був виконаний взаємозалік, що не враховував вимоги до взаємозаліку, передбачені МСФЗ. Наприклад, взаємозалік страхового відшкодування та резерву</li> </ul>
Оцінка всіх активів і зобов'язань відповідно до МСФЗ	Активи та зобов'язання, оцінка яких може змінитися: <ul style="list-style-type: none"> <li>- дебіторська заборгованість (МСФЗ 18);</li> <li>- зобов'язання за виплатами персоналу (МСФЗ 19);</li> <li>- відкладені податки (МСФЗ 12);</li> <li>- фінансові інструменти (МСФЗ 39);</li> <li>- резерви (МСФЗ 37);</li> <li>- обезцінювання основних засобів і нематеріальних активів (МСФЗ 36)</li> </ul>

фінансову звітність майбутніх періодів.

Компанії, що вперше застосовують МСФЗ, можуть за своїм вибором використувати всі, деякі або не використовувати взагалі шість добровільних виключень.

Добровільні виключення мають на меті дещо знизити обсяг роботи для підприємств, що вперше застосовують МСФЗ, у порівнянні з повномасштабним ретроспективним застосуванням стандартів. Це дає змогу спростити завдання з підготовки першої звітності за МСФЗ для багатьох підприємств, оскільки малоймовірно, що використання виключення буде простим та однозначним у тлумаченні. У деяких виключеннях передбачено альтернативні способи, а низка інших передбачає наявність відповідних вимог (таблиця 11).

Таблиця 11

**Характеристика виключень, передбачених щодо ретроспективного підходу, при підготовці початкового балансу за МСФЗ**

Виключення	Допустимі варіанти
Об'єднання бізнесу	<p>Для всіх операцій, які обліковувалися як об'єднання бізнесу згідно з раніше застосовуваними національними положеннями:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- перерахунок об'єднання бізнесу, що відбувся до дати переходу на МСФЗ, не виконується;</li> <li>- виконується перерахунок усіх об'єднань бізнесу, здійснених до дати переходу на МСФЗ;</li> <li>- виконується перерахунок окремих об'єднань бізнесу, причому наступні об'єднання бізнесу також повинні бути перераховані</li> </ul>
Використання справедливої вартості як передбачуваної вартості	<p>Для основних засобів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- використовується вартість за МСФЗ;</li> <li>- як передбачувана вартість використовується справедлива вартість на дату переходу на МСФЗ;</li> <li>- як передбачувана вартість використовується вартість, визначена під час проведеної раніше переоцінки (при дотриманні певних вимог).</li> </ul> <p>Результат попередньої переоцінки може бути використаний як передбачувана вартість, тільки, якщо в процесі переоцінки була отримана балансова вартість, у цілому зівставна зі справедливою вартістю; або якщо переоцінка була виконана шляхом перерахунку фактичних витрат на індекс цін.</p> <p>Це виключення може застосовуватися до будь-якого окремого об'єкта основних засобів, а також до нематеріальних активів, що відповідають умовам переоцінки за МСФЗ 38, до інвестицій у нерухомість, у випадках, коли використовується метод обліку за собівартістю згідно з МСФЗ 40. Проте це виключення не може бути застосовано до будь-яких інших активів</p>
Виплати працівникам	<p>Визнання актуарних прибутків та збитків з використанням методу «коридору», прописаного в МСФЗ 19, може бути відкладено до наступного звітного періоду. Якщо компанія вибирає це виключення, то воно повинно бути застосоване до всіх без винятку пенсійних планів</p>



Кумулятивне коригування при перерахунку валют	Кумулятивне коригування при перерахунку валют може бути визнано таким, що дорівнює нулю. Якщо компанія вибирає це виключення, то воно повинно бути застосоване до всіх дочірніх компаній
Комбіновані фінансові інструменти	Компанія не зобов'язана виділяти елементи частки комбінованого фінансового інструменту, якщо боргова складова на дату переходу на МСФЗ вже погашена
Дата переходу дочірніх компаній на МСФЗ	Дочірня компанія, що переходить на МСФЗ пізніше за материнську, може прийняти рішення про застосування МСФЗ 1 або використовувати балансову вартість активів і зобов'язань за даними консолідованої фінансової звітності (без урахування консолідованих поправок)

За вимогами МСФЗ 1 підприємство повинно застосувати чотири обов'язкові виключення при підготовці початкового балансу за МСФЗ:

- 1) припинення визнання фінансових активів і зобов'язань;
- 2) облік хеджування;
- 3) розрахункові оцінки;
- 4) необоротні активи, призначені для продажу, та групи вибуття [6].

Вимоги припинення визнання в стандарті МСФЗ 39 застосовуються з 1 січня 2001 року. Тому фінансові активи та зобов'язання, визнання яких було припинено до цієї дати, не визнаються в першій фінансовій звітності за МСФЗ.

Облік хеджування не може бути застосований у початковому балансі за МСФЗ та за будь-якою операцією в першій фінансовій звітності за МСФЗ, якщо не виконуються певні вимоги згідно з МСФЗ 39. Так, компанія, що вперше застосовує МСФЗ, повинна розглянути питання про відповідність фінансового інструменту, як такого, що призначений для обліку хеджування, цілей хеджування. При дотриманні цієї умови компанія повинна розглянути питання про наявність документації, необхідної для застосування обліку хеджування, та про ефективність хеджування. Тільки при виконанні розглянутих вимог облік хеджування може застосовуватися ретроспективно. Відносини, раніше не пов'язані з хеджуванням, не можуть бути визначені як відносини хеджування ретроспективно; підтверджувальна документація також не може бути створена ретроспективно.

МСФЗ 1 також забороняє використовувати ретроспективне судження для виправлення помилок у розрахункових оцінках, виконаних відповідно до раніше застосовуваних національних положень. Виключення становлять випадки, коли факт помилки може бути об'єктивно підтверджений. Підприємство повинно проводити коригування розрахункових оцінок, виконаних за правилами національних стандартів обліку, тільки якщо базис розрахунку не відповідає МСФЗ.

Наприклад, резерв, пов'язаний із урегулюванням судового розгляду та створений відповідно до національних стандартів обліку, не повинен переглядатися при підготовці початкового балансу за МСФЗ в зв'язку з тим, що в подальшому під-

приємству став відомий результат цього розгляду. Проте, зобов'язання щодо виведення з експлуатації, яке не було продисконтовано згідно з раніше застосовуваним національним положенням, у початковому бухгалтерському балансі за МСФЗ повинно бути відображено за чистою дисконтованою вартістю. На рис. 4 схематично подано вимоги МСФЗ 1 до ретроспективного застосування розрахункових оцінок.

МСФЗ 1 вимагає розкриття інформації про вплив переходу до застосування МСФЗ на фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Перша фінансова звітність, складена за МСФЗ, повинна містити узгодження таких позицій:

– по-перше, власного капіталу, відображеного згідно з попередніми національними положеннями обліку, та власного капіталу згідно з МСФЗ на кожному із зазначених дат:

- дату переходу до застосування МСФЗ;
- кінець останнього періоду, представленого в останній фінансовій звітності підприємства, складеній згідно з попередніми національними принципами обліку.

– по-друге, прибутків і збитків, відображених згідно з попередніми національними положеннями обліку, та прибутків і збитків, визначених за МСФЗ, за останній період, представлений в останній фінансовій звітності підприємства, складеній за попередніми національними принципами обліку.

Подібні узгодження повинні забезпечити достатню деталізацію інформації, щоб користувачі мали можливість усвідомити суттєві коригування до балансу та звіту про прибутки та збитки.

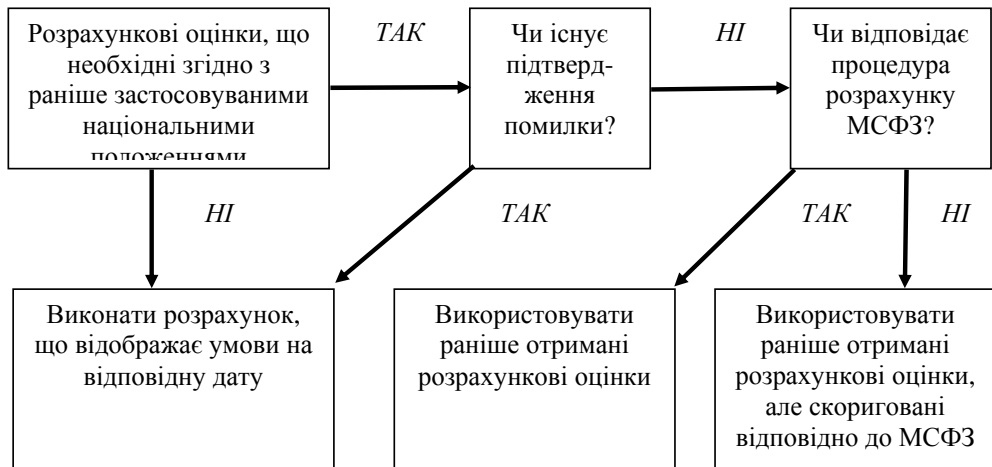


Рис. 4. Вимоги МСФЗ щодо ретроспективного застосування розрахункових оцінок

Отже, на відміну від МСФЗ, національні стандарти виглядають як звід правил, що детально описують порядок обліку господарських операцій та виключення з цих правил. Основні відмінності між положеннями МСФЗ і вітчизняною системою обліку пов'язані з історично зумовленою різницею в кінцевих цілях використання фінансової інформації. Фінансова звітність, підготовлена за міжнародними стандартами, використовується приватними інвесторами, а також іншими організаціями і фінансовими інститутами, у той час як фінансова звітність, що раніше складалася, і складається відповідно з вітчизняною системою обліку, використовувалася і продовжує використовуватися органами державного управління і статистики. Оскільки ці групи користувачів мають різні інтереси та різні потреби в інформації, розвиток принципів, що лежать в основі складання фінансової звітності, до недавнього часу йшли в різних напрямках.

Також, незважаючи на наявність великої подібності в облікових політиках, використовуваних у Міжнародних стандартах фінансової звітності та у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, практичне застосування цих політик часто будується на різних основоположних принципах, теоріях і цілях. Розбіжності між вітчизняною системою бухгалтерського обліку та МСФЗ призводять до значних розбіжностей між фінансовою звітністю, що складається в Україні та західних країнах.

Не можна не відзначити й деяку невідповідність принципам МСФЗ окремих підходів, викладених в Податковому кодексі України. Зокрема, використання міжнародних стандартів передбачає досить консервативний підхід до формування суб'єктами спеціальних резервів та оцінки одержуваного прибутку. Нагадаємо, що згідно з МСФЗ дохід може визнаватися тільки в тому випадку, якщо він реально отриманий або немає ніяких сумнівів в тому, що він буде отриманий у майбутньому.

Відтак, до основних переваг МСФЗ їх законотворці відносять простоту у вивченні й осмисленні таких стандартів. До кожної статті звітності даються чіткі пояснення і коментарі, наводиться опис облікової політики, яка використовувалася господарюючим суб'єктом, і перераховуються основні допущення, які мали місце під час складання цієї звітності, з метою її зрозумілості користувачами. Проте, використання їх у вітчизняній практиці на сьогодні є проблематичним, насамперед, через нечіткість регламентації в застосуванні. Крім того, існує нагальна потреба ідентифікації низки понять щодо концептуальних основ МСФЗ, які до цього часу не існували в практиці ведення вітчизняного обліку.

### **Список використаних джерел**

1. Про застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку: Резолюція Європейського Парламенту від 19.07.2002 р. № 1606/2002.

2. Закон України від 18.03.2004 №1629-IV «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.
3. *Дмитрієва О.Г.* Выгоды и риски применения МСФО в конкурентной среде / Дмитриева О.Г., Леусский А.И., Малькова Т.Н. // Учет и аудит Казахстана, 2008. – № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kz-adviser.kz/pub/3-aak/85-2008-06-23-06-23-21>. – Назва з екрану.
4. Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.
5. Положення (станданти) бухгалтерського обліку: [Інтернет-ресурси]/ Міністерство фінансів України. – Електрон. дан. – Міністерство фінансів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.
6. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Інтернет-ресурси]/ Міністерство фінансів України. – Електрон. дан. – Міністерство фінансів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.
7. *Палий В.Ф.* Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник / В.Ф. Палий. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 512 с.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 № 911-р «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» [Інтернет-ресурси] / Кабінет Міністрів України. – Електрон. дан. – Кабінет Міністрів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.kmu.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.
9. Закон України від 12.05.2011 № 3332- VI «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.
10. *Карпова В.* МСФЗ: загальні правила застосування / В. Карпова // Бухгалтерський тиждень. 2011. – 12 грудня. – №50. – С. 15-36.
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 № 1223 «Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності» [Інтернет-ресурси] / Кабінет Міністрів України. – Електрон. дан. – Кабінет Міністрів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.kmu.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.
12. Концепция подготовки и представления отчетности по международным стандартам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iasc.org.uk/>, вільний. – Назва з екрану.
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану.

## **2.2. Управління витратами в умовах модернізації системи економічної безпеки підприємств**

Особливого значення в сучасному українському суспільстві набуває модернізація системи економічної безпеки, де загрози та ризики мають перманентний характер, стали практично нормою життя і розповсюджуються на всі його сфери, у тому числі суспільно-політичну й економічну. Це обумовлює необхідність глибокого осмислення безпеки у взаємозв'язку з усіма явищами, процесами, тенденціями розвитку сучасного суспільства і формування на основі цього єдиної теорії економічної безпеки соціальних та економічних систем, методологій їх дослідження.

Головною метою модернізації системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності є гарантування забезпечення стабільного та максимально ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах і досягнення високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Актуальність удосконалення організації управління витратами пов'язана з відсутністю системного підходу, який ґрунтувався б на інтеграції планування, обліку, контролю та аналізу в системі економічної безпеки, що дало б змогу значно підвищити ефективність роботи підприємств. Крім того, відсутність науково обґрунтованого та економічно доцільного управління системою економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в процесі управління витратами значно знижує ефективність їх роботи, обумовлює зростання тіньового сектору, виникнення нових видів економічних правопорушень, приховування податків тощо.

Вагомий внесок у розроблення теорій національної безпеки, методологічних заasad і концепцій національної безпеки та її економічної складової зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Л.І. Абалкін, О.І. Баранівський, І.О. Бланк, В.М. Геєць, В.І. Грушко, М.П. Денисенко, М.М. Єрмошенко, Т.М. Качала, Т.Т. Ковальчук, В.В. Крутов, В.А. Ліпкан, Г.О. Мінаєв, Є.В. Мних, В.Є. Новицький, Д.К. Прейгер, В.В. Рокоча, В.С. Сідак, В.І. Терехов, В.А. Тимошенко, М.І. Туган-Барановський, А. Файоль, Л.Г. Шемаєва, В.Я. Шевчук, Й.А. Шумпетер, Г.К. Яловий.

Під час розроблення заходів щодо подолання наслідків світової економічної кризи для вітчизняної економіки виникла потреба у дослідженні впливу системи економічної безпеки суб'єктів господарювання на стан національної безпеки, а також інтегрованому поєднанні організації економічної безпеки підприємств із процесом управління витратами, тому що відсутність контролю за таким важливим показником, як собівартість, є прямим шляхом до втрати конкурентоздатності та банкрутства.

Дослідженню проблем процесу управління витратами та собівартістю продукції присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: А. Апчерча, П.Й. Атамаса, Е. Аткінсона, Б.В. Буркінського, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, С.Ф. Голова,

Ф. Гюнтера, Д. Дерлоу, К. Друрі, В.Б. Івашкевича, М. Імаї, Р.С. Каплана, А.В. Козаченка, Р. Коуза, Л.В. Нападовської, П.П. Немчинова, С.А. Ніколаєвої, Ст.Л. Оптнера, О.О. Орлова, В.Ф. Палія, М.С. Пушкаря, В.В. Сопко, С.Г. Фалько, Д. Хана, Д.Р. Хенсена, Р. Хілтона, А.В. Череп, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета, А. Яруго-вої. Це значний внесок у теорію та методологію дослідження процесу формування виробничих витрат. У сучасних умовах виникає потреба у вивченні механізму управління витратами в контексті формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання за наявності зовнішніх і внутрішніх економічних загроз, що також визначило актуальність теми проведеного автором дослідження.

Трансформація національної економіки України підвищує роль управління на усіх рівнях: країни, регіону, підприємства. Вплив чинників світової фінансової кризи, конкуренція на ринку, процеси глобалізації та ряд інших факторів призводять до ускладнення управління і поглиблення проблем національної безпеки України. Відповідно виникають проблеми пошуку наукового інструментарію вдосконалення управління економічною безпекою та його функціонального забезпечення.

Однією з основних функцій управління витратами в системі економічної безпеки є планування, що інтегровано з прогнозуванням і забезпечує стійкий економічний стан підприємства.

Відомі фахівці з управління С.Н. Паркінсон і М.К. Рустомджи видали настільну книгу для бізнесменів «Искусство управления». І якщо мистецтво в управлінні розуміти як «високу міру уміння, майстерність у будь-якій сфері діяльності», то і в цьому разі не виключене чітке знання доданків уміння управляти. Тому автори посібника спеціальну главу присвячують бюджетові й ефективності управління і розпочинають її словами: «Якщо у організації немає плану або бюджету для всього, що вона робить, то результатом будуть фінансові втрати і безлад» [30, с. 251].

Роль планування на підприємствах в умовах ринкових відносин підвищується більшою мірою, ніж в умовах централізованої планової системи. Експерти стверджують, що перехід від централізованої планової економіки до ринкової зовсім не означає відмову від планування всіх сторін діяльності суб'єктів господарської діяльності. «Функція планування займає центральне місце серед інших основних функцій, що реалізуються в системі управління підприємством».

Якщо виходити із загальних функцій управління, то місце функції планування може бути представлено в запропонованій схемі (рис. 1). У цій схемі зберігається центральна роль загальної функції планування у взаємозв'язку з іншими загальними функціями управління. При цьому передбачається, що загальна функція планування включає всі складові системи планування підприємства: стратегічне планування, тактичне (річне) і оперативне планування. У систему планування підприємства слід включити і прогнозування діяльності підприємства. Функції «облік» і «аналіз» відносяться до спеціальних функцій.

**Система управління підприємством**

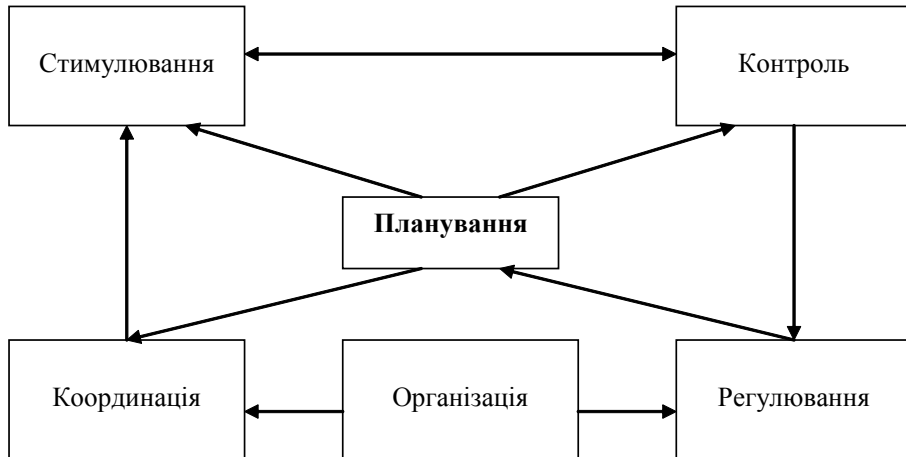


Рис. 1. Місце функції планування в системі управління підприємством

У зв'язку з визначенням місця планування в управлінні підприємством необхідно дослідити місце бізнес-планування. Це необхідно тому, що в економічній літературі під терміном «бізнес-планування» нерідко розуміється система внутрішньо-виробничого планування діяльності підприємства.

Але бізнес-плани складаються при намірі розпочати підприємницьку діяльність для з'ясування доцільності наміру й обґрунтування банківських кредитів для фінансування бізнесу. Діючі підприємства можуть скласти бізнес-плани при плануванні нового виробництва. Діючі ж підприємства складають періодичні стратегічні, тактичні й оперативні плани.

Слід зазначити, що під впливом критики капіталістичного підприємства як безпланового у вітчизняній літературі в початковий період переходу до ринкових відносин у незалежній Україні йшлося тільки про бізнес-план створюваного підприємства. Звідси і визначення: «Бізнес-план є письмовим документом, в якому викладені суть підприємницької ідеї, шляхи і засоби її реалізації і охарактеризовані ринкові, виробничі, організаційні і фінансові аспекти передбачуваного бізнесу, а також особливості його управління» [24, с. 119-120].

До цього слід додати, що бізнес-план використовується і при приватизації майна державних підприємств. Таким чином, термін «бізнес-план» відноситься до окремих випадків і не може характеризувати щорічний план розвитку діяльності підприємства.

Якщо звернутися до історії встановлення ролі планування в управлінні виробництвом, слід зазначити роботу А. Файоля «Загальне і промислове управління». Перерахувавши п'ять функцій управління: технічну, комерційну, фінансову, страхову й облікову, він зазначає: «Ні на одній із п'яти попередніх функцій не лежить завдання вироблення загальної програми роботи підприємства, підбору його робочого складу, координування зусиль, гармонізації дій» [41, с. 11].

Подальший розвиток учення А. Файоля про програми дій, що є елементом адміністративних операцій, знаходимо в роботі «Елементи адміністрування» Лінделла Урвіка (1908–1975 рр.). Як відзначено в роботі з історії навчань менеджменту, «приймавши, наприклад, запропонований А. Файолем метод синтезу концепцій, відповідно до якого кожен принцип менеджменту можна представити як процес і як результат. Принцип дослідження як початковий для всього адміністративного управління безпосередньо виражається і входить в нього процесом прогнозування, результатом чого стає планування» [23, с. 129–130].

Таким чином, Л. Урвік чітко визначає планування як елемент адміністрування.

У період переходу економіки України від централізованої планової системи до ринкових відносин у зв'язку зі здобуттям незалежності відношення до планування як економіки в цілому, так і окремих підприємств знизилося, багато прибічників ринкових відносин перебували під впливом офіційного трактування, при якому планомірність розглядалась як специфічна форма функціонування соціалістичного виробництва.

При цьому ігнорувалася думка багатьох західних учених економістів про те, що в міру розвитку капіталістичного виробництва (імперіалізм, індустріальне і постіндустріальне суспільство) планомірність окремих підприємств і корпорацій зростала.

Коли йдеться про перспективи розвитку планування в сучасному суспільстві, слід згадати про положення і висновки відносно ролі планування в сучасному товаристві передвісника епохи постіндустріального суспільства, автора праці «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» Джона Кеннета Гелбрейта, який заклав основи активного державного втручання в економічні процеси. У своїх роботах він доказово обґрунтував, що планування стало одним із елементів функціонування великих господарських одиниць. І крім того, Дж.К. Гелбрейт акцентував увагу на підвищенні ролі планування для забезпечення гарантії досягнення прогнозу при укрупненні виробництва на основі використання більш складної і досконалої техніки у сфері матеріального виробництва.

Дуже цікавими є його зауваження про те, що після закінчення Другої світової війни і виникнення холодної війни термін «планування» придбав ідеологічний присмак, що обумовив певну недооцінку самого планування.

Слід також зупинитися на рекомендаціях відомого вченого Рассела Акоффа в



його монографії «Планування майбутнього корпорації». Цінність його міркувань і рекомендацій полягає в тому, що вони є результатом багаторічних досліджень, вивчення практики корпорацій і розроблення власних проєктів.

Необхідно підкреслити особливості підходу до планування Р. Акоффа, який стверджує: «Переважно планування здійснюється професійними плановиками для інших. Для таких фахівців партисипативне планування означає взяти до уваги бажання, надії та очікування інших людей у тому вигляді, якими вони, експерти, їх бачать, при цьому останні є об'єктом економічних, юридичних обмежень, знову ж таки відповідно до уявлень експертів... Партисипативне ж планування, про яке йде тут мова, навпаки, означає пряму залученість до процесу планування, всіх тих, кого воно безпосередньо торкається» [1, с. 53].

Партисипативний підхід вбачається в тому, що «Більшість плановиків вважає план сукупно прийнятих незалежно одне від одного рішень для набору проблем (небезпек і можливостей). Тому план корпорації бачиться ними як комплект планів, підготовлених автономно для кожної частини цього цілого. Пропонована тут модель планування, навпаки, виходить з розгляду цілого, потім взаємодії частин і тільки потім самих частин. Основою для цього служить уявлення про планування як розгляд взаємозалежних проблем» [1, с. 53-54].

Поза сумнівом, рекомендації Р. Акоффа дуже корисні для здійснення планування на підприємствах України, зокрема діяльності їх систем забезпечення економічної безпеки. Це обумовлено тим, що стабільна робота й розвиток підприємства в сучасних умовах значною мірою залежить від ефективної роботи його системи безпеки щодо протидії всім несприятливим факторам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Без планування діяльності системи економічної безпеки підприємства в умовах наявності перманентних загроз і ризиків практично неможливо забезпечити заданий рівень економічної безпеки в цей час, у найближчій і віддаленій перспективах, урахувавши різноманіття й постійну трансформацію несприятливих факторів, як усередині підприємства, так і в зовнішньому його середовищі.

Планування є важливою складовою частиною менеджменту системи економічної безпеки підприємства. Планування – це справжнє мистецтво, яке полягає в правильному визначенні місії підприємства, оптимальних шляхів її досягнення й забезпечення безпеки як неодмінної умови стійкого функціонування в умовах перманентних небезпек, загроз і ризиків ринкової економіки. Планування діяльності підприємства із забезпечення економічної безпеки полягає в умінні правильно визначити найближчі й перспективні цілі системи безпеки й завдання щодо протидії небезпекам і загрозам діяльності підприємства, розробити механізми їх реалізації, реально оцінити наявні власні ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей в системі економічної безпеки і спрогнозувати результати діяльності.

Фахівці з економічної безпеки підприємства, які здійснюють планування діяльності з забезпечення системи економічної безпеки підприємства повинні мати чітке уявлення про чотири проблемні запитання:

1. Які загрози для діяльності підприємства існують у цей час і чи адекватна існуюча система забезпечення економічної безпеки цим загрозам?
2. Які загрози для діяльності підприємства можуть виникнути в майбутньому, і якою повинна бути перспективна система економічної безпеки, здатна їх попереджати й протидіяти їм?
3. Якими є основні напрями створення перспективної, адекватної майбутнім загрозам, ризикам і небезпекам системи економічної безпеки підприємства?
4. Як і за допомогою яких ресурсів (адміністративних, інтелектуальних, фінансових, матеріально-технічних) може бути створена перспективна система забезпечення економічної безпеки підприємства?

Планування – це не лише вміння передбачити всі необхідні дії. Це також здатність передбачити будь-які несподіванки, що можуть виникнути в ході справи, і вміння з ними справлятися. Планування не може повністю усунути всі небезпеки, загрози й ризики у своїй діяльності, однак воно може попереджати й протидіяти їм за допомогою ефективних механізмів забезпечення економічної безпеки, найважливішим компонентом яких є система планування.

Процес планування в системі економічної безпеки підприємства вимагає високого інтелекту, глибокого розуміння процесів, що відбуваються в економіці й політиці, гнучкості й управлінського мистецтва. Керівники та фахівці підприємства, які беруть участь у процесі планування діяльності системи економічної безпеки підприємства, повинні не просто виконувати запропоновані їм функції, а діяти творчо й бути готовими й здатними до зміни запланованих заходів, якщо цього вимагають обставини.

Процес планування в системі економічної безпеки підприємства складається з ряду етапів.

*Перший етап.* Підприємство проводить дослідження свого зовнішнього й внутрішнього середовища, визначає всі небезпеки, загрози та ризики для своєї діяльності, виділяє ті з них, які мають особливе значення для його економічної безпеки, проводить збір і відстеження інформації про процеси, що відбуваються в його зовнішньому і внутрішньому середовищі, визначає прогнози майбутнього стану середовища, робить оцінку реального становища підприємства.

*Другий етап.* Підприємство встановлює бажані напрями, орієнтири й цілі своєї діяльності з забезпечення економічної безпеки.

*Третій етап.* Стратегічний аналіз реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків. Підприємство порівнює цілі (бажані показники) системи економічної безпеки й результати досліджень негативних факторів зовнішнього й внутрішнього

середовища (обмежуючих досягнення бажаних показників), визначає розрив між ними. За допомогою методів стратегічного аналізу формуються різні варіанти стратегії економічної безпеки.

*Четвертий етап.* Проводиться вибір однієї з альтернативних стратегій економічної безпеки та її пророблення.

*П'ятий етап.* Готується остаточний стратегічний план діяльності підприємства з забезпечення економічної безпеки.

*Шостий етап.* Здійснюється оперативне планування.

*Сьомий етап.* На основі стратегічного й оперативного планів на підприємстві здійснюється організація та проведення заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

*Восьмий етап.* Не будучи стадією безпосереднього процесу планування, визначає, залежно від розвитку ситуації в зовнішньому й внутрішньому середовищі, передумови для розроблення ситуативних оперативних планів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Стійкість функціонування системи безпеки підприємства в умовах перманентних загроз і ризиків ринкової економіки визначається, у тому числі, організацією ефективної внутрішньої й зовнішньої взаємодії всіх суб'єктів системи економічної безпеки підприємства.

При цьому забезпечення відповідності між цілями, завданнями й потенційними можливостями підприємства є основою для обґрунтування основних напрямів діяльності з виконання місії. Ця діяльність повинна бути об'єднана в рамках планування діяльності системи економічної безпеки підприємства. Це дасть змогу в комбінації із загальною стратегією забезпечити можливість економічного розвитку підприємства й на основі цього зміцнити його конкурентні позиції на ринку.

З метою організації та всебічного забезпечення ефективної роботи всіх суб'єктів системи економічної безпеки щодо протидії небезпекам, загрозам та ризикам на підприємстві здійснюється три рівні планування діяльності його системи економічної безпеки:

- стратегічне планування;
- оперативне планування;
- ситуативне оперативне планування.

Рівні планування конкретизують діяльність керівництва підприємства, усіх його структурних підрозділів і персоналу з протидії реальним і потенційним небезпекам, загрозам і ризикам у його зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Рівні планування відрізняються один від одного за об'єктами планування, цілями, охопленням, об'ємом, точністю, деталізацією, термінами виконання, службовим становищем виконавців і відповідальними за своєчасність і якість виконання

заходів щодо протидії ризикам й загрозам. Результати планування верхніх рівнів є вхідними даними для більш детального планування на нижніх рівнях.

При здійсненні планування діяльності системи економічної безпеки підприємства особлива увага приділяється розробленню стратегії системи економічної безпеки підприємства. Це обумовлено тим, що в умовах високої невизначеності політичної й економічної ситуації в країні, недостатнього рівня вірогідності й обґрунтованості прогнозів її розвитку, у тому числі економічних та інших наслідків від вступу України в СОТ, підприємствам дуже складно ухвалювати рішення щодо ведення бізнесу й подальшого свого розвитку.

Важливою складовою частиною стратегічного управління забезпечення системи економічної безпеки підприємства є стратегічне планування.

Стратегічне планування визначає цілі довгострокової діяльності системи економічної безпеки підприємства. Ціль стратегічного планування – дати обґрунтовану оцінку всім реальним й можливим небезпекам, загрозам, ризикам для діяльності підприємства й на цій основі розробити стратегію економічної безпеки.

Стратегія – це не функція часу, а функція напрямку. Стратегічне планування не просто зосереджене на цьому відрізку часу, а містить у собі сукупність глобальних ідей розвитку підприємства, а також побудови й діяльності системи забезпечення її економічної безпеки.

Стратегія системи економічної безпеки підприємства – це загальні, довгочасні, найбільш принципові й важливі установки, плани, наміри керівництва підприємства, спрямовані на створення системи безпеки, механізмів керування й взаємодії з метою протидії реальним і потенційним внутрішнім та зовнішнім загрозам і ризикам успішному здійсненню місії підприємства, досягненню поставлених цілей і забезпеченню стабільного розвитку.

Розроблення стратегії економічної безпеки здійснюється безпосередньо керівниками (власниками) підприємства, а також керівниками його структурних підрозділів, провідними спеціалістами й експертами з питань економічної безпеки.

Стратегічний рівень передбачає здійснення планування на рівні керівництва підприємства і дає уявлення про довго- і середньострокові варіанти розвитку.

Розроблення стратегії системи економічної безпеки – найбільш складний і відповідальний етап процесу управління системою забезпечення економічної безпеки підприємства. У широкому значенні розроблення стратегії економічної безпеки означає формулювання того, як буде захищений бізнес підприємства, якою повинна бути його система безпеки, яка стратегія і тактика є необхідними для ефективною протидії всім зовнішнім і внутрішнім небезпекам, загрозам і ризикам.

Глибина розуміння вищим рівнем управління стратегічного контексту забезпечення системи економічної безпеки підприємства вирішальною мірою визначає

його бачення щодо головного напрямку змін поточної стратегії системи економічної безпеки підприємства з урахування змін, що відбуваються на ринку.

Стратегія системи економічної безпеки повинна бути динамічною, постійно оновлюваною, залежно від зміни умов діяльності підприємства на ринку.

Для створення й успішної реалізації стратегії системи економічної безпеки підприємства необхідно розв'язати такі взаємозалежні завдання:

- визначити сфери загроз і сформулювати стратегічні напрями діяльності з протидії загрозам;
- визначити на основі загальної стратегії безпеки конкретні напрями роботи;
- визначити роль і місце кожного структурного підрозділу в системі безпеки підприємства;
- поставити стратегічні цілі й завдання з забезпечення безпеки підприємства;
- організувати діяльність з ефективної реалізації обраної стратегії економічної безпеки;
- провести оцінку проробленої роботи, аналіз рівня безпеки підприємства й процесів, що відбуваються на ринку;
- внести корективи у стратегію економічної безпеки й діяльність з її реалізації.

Разом зі стратегічним плануванням велике значення для діяльності системи безпеки підприємства має оперативне планування. Оперативне планування ґрунтується на показниках прийнятої стратегії системи економічної безпеки підприємства й зумовить поетапне її виконання. Цей вид планування визначає технології для ефективного виконання положень прийнятої стратегії безпеки підприємства й визначає механізми досягнення конкретних цілей у забезпеченні системи економічної безпеки підприємства.

Оперативним плануванням охоплюються окремі функціональні сфери забезпечення системи економічної безпеки підприємства і конкретизуються підходи до виконання оперативних цілей у системі безпеки, деталізуються форми й методи виконання окремих заходів щодо попередження й зниження рівня ризиків і загроз для діяльності підприємства. Особливістю оперативного планування є облік результатів постійного моніторингу ризиків, загроз і небезпек, що виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Оперативне планування забезпечення системи економічної безпеки є короткостроковим і здійснюється на період до 1-го – 3-х місяців.

Оперативні плани повинні включати конкретні заходи, терміни їх проведення, виконавців, а також визначати систему взаємодії між структурними підрозділами підприємства під час забезпечення системи економічної безпеки підприємства. Це планування є важливою складовою частиною загальної системи планування всієї діяльності з забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Головна мета оперативного планування полягає в здійсненні поетапного досяг-

нення довгострокових стратегічних цілей забезпечення економічної безпеки підприємства на основі побудови й постійного розвитку комплексної системи протидії небезпекам, загрозам і ризикам.

Особливу увагу під час здійснення оперативного планування слід звертати на раціональний розподіл і використання виділених для побудови системи економічної безпеки власних ресурсів, а також вибору технологій, технічних засобів, форм і методів роботи з досягнення оперативних, а в остаточному підсумку й стратегічних цілей безпеки.

На сьогодні підприємствам доводиться працювати в умовах високої невизначеності процесів, які відбуваються. У цих умовах для своєчасного й адекватного реагування на небезпеки та загрози, що раптово виникають, для забезпечення його економічної безпеки здійснюється ситуативне оперативне планування. Це планування має за мету термінову підготовку й проведення окремих заходів щодо протидії раповим загрозам і ризикам, пов'язаним із поточною діяльністю підприємства. Особливістю загроз цього виду є те, що вони не були заздалегідь прогнозовані, а виявлені й визначені в результаті проведення постійного моніторингу обстановки, що склалася навколо підприємства. Цей вид планування здійснюється на оперативному рівні діяльності підрозділу економічної безпеки підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок про те, що оперативне й оперативно-ситуаційне планування є важливою складовою частиною системи планування діяльності з комплексного забезпечення системи економічної безпеки підприємства. Ці види планування спрямовані на поетапну реалізацію стратегії системи економічної безпеки підприємства та дають змогу вчасно й ефективно протидіяти небезпекам, загрозам і ризикам, що існують і виникають.

Системний підхід до управління підприємством вимагає охоплення плануванням усіх видів діяльності для забезпечення заданих результатів.

З метою розроблення структури комплексного плану доцільно проаналізувати використовувані три найбільш показних джерела: Типову методику розробки техпромфінплану виробничого об'єднання (комбінату), підприємства [40], друге видання праці О.А. Орлова «Планування діяльності промислового підприємства» [29] і фундаментальну роботу В.В. Царьова «Внутрифирменное планирование» [46].

Можна рекомендувати таку структуру комплексного річного плану економічного і соціального розвитку підприємства:

1. План виробництва та реалізації продукції.
2. План економічної безпеки.
3. План технічного розвитку і організації виробництва.
4. Розроблення норм і нормативів.

5. План інвестицій до основних фондів.
6. План підвищення ефективності виробництва.
7. План матеріально-технічного постачання.
8. План щодо праці та заробітної плати.
9. План щодо собівартості продукції, прибутку і рентабельності.
10. Фінансовий план.
11. План соціального розвитку колективу.
12. План заходів із охорони природи та раціонального використання природних ресурсів.

Цілком очевидно, що кожне підприємство має право розширити цю структуру або укрупнити її. Але, головне, щоб із поля зору менеджменту підприємства не випали важливі показники діяльності.

Доцільно зупинитися на досвіді організації управлінського обліку на підприємствах США, пов'язаному з плануванням. У розпорядженні фахівців в Україні та Росії є чимало перекладеної літератури з бухгалтерського управлінського і фінансового обліку. Проте немає книг з організації бухгалтерського обліку на підприємствах і корпораціях США.

Слід урахувати, що у фірмах, корпораціях США головного бухгалтера називають контролером. І тому робота з організації служби контролера називається *Controllershіp*, що можна перекласти як «контролерство». Введення посади контролера замість звичної «головний бухгалтер» пов'язане з тим, що функції першого значно ширші, ніж просто керівництво апаратом бухгалтерії.

Поява контролера як самостійного менеджера обумовлюється підвищенням ролі облікового контролю, зростанням управлінських обов'язків, збільшенням кількості облікової, статистичної та фінансової інформації для прийняття рішень. Сам термін «контролер» не дуже вдалий, оскільки він підкреслює тільки одну контрольну функцію, тоді як на нього на практиці покладено виконання інших базисних функцій, таких як: планування, облік, звітність, прийняття управлінських рішень.

Має сенс зосередитися на такій функції контролера як планування. Організація і виконання інтегрованого плану дій є найважливішою функцією контролера. Метою бізнесу є прибуток, і планування повинно забезпечити виконання цієї мети. Роль сучасного контролера в плануванні бізнесу визначається саме цією метою.

Про зміст функції діяльності контролера в корпораціях США можна скласти уявлення за змістом праці «*Controllershіp*», перекладу якої, на жаль, немає ні українською, ні російською мовами. Із 62 тем змісту праці – 22 теми присвячені плануванню, а за обсягом це 523 сторінки (с. 184-707), що становить 45,4 % усього обсягу роботи (таблиця 1).

## Завдання контролера

Завдання контролера по класифікації Інституту фінансових керівників (1962 р.)	
1.	Планування Складання, координація і реалізація планів підприємства як інтегрованої частини менеджменту при контролі господарської діяльності. Планування охоплює плани прибутку, програми інвестицій і фінансування, плани збуту, бюджети накладних витрат і нормативи витрат
2.	Складання й інтерпретація звітів Порівняння фактичних результатів із плановими і нормативними, складання звітів, а також коментарів до них для всіх сфер менеджменту і власників капіталу. Ця функція включає визначення принципів бухгалтерського обліку та балансової політики, координацію систем і процесів, а також підготовку і обробку необхідних даних, складання спеціальних звітів
3.	Оцінка і консультування Консультування з усіма менеджерами, відповідальними за розроблення директив і їх виконання в різних підрозділах підприємства, якщо йдеться про досягнення поставлених цілей і дієвість цих директив, а також про організаційні структури і процеси
4.	Питання оподаткування Розроблення і застосування принципів і методів податкової політики
5.	Складання звітів для державних служб Контроль і координація складання звітів для державних служб
6.	Забезпечення збереження майна Внутрішній контроль і ревізія, а також спостереження за страхуванням повинні гарантувати збереження майна підприємства
7.	Народногосподарські дослідження Постійне вивчення розстановки економічних і соціальних сил і впливів державних служб, а також оцінка їх можливих дій на діяльність підприємства

Підвищення вимог і ускладнення облікових завдань призвели до того, що ряд специфічних завдань скарбника (фінансового директора) та секретаря (асистента правління) були передані у ведення організаційно оформленої служби контролінгу (таблиця 2).

Відповідно до такого орієнтованого в майбутнє розгляду завдання контролера стали все більше пов'язувати з питаннями планування і контролю. Причому змінилося місце контролера в організаційній ієрархії підприємства, він вийшов на один рівень із скарбником.

Слід підкреслити, що в каталозі завдань контролера планування назване першим серед семи інших, а саме планування при цьому є складанням, координацією і реалізацією планів підприємства як інтегрованої частини менеджменту при контролі господарської діяльності. Планування охоплює пла-



## Завдання скарбника

Завдання скарбника по класифікації Інституту фінансових керівників (1962 р.)	
1.	Залучення капіталу Розроблення і реалізація програм із забезпечення підприємства капіталом, включаючи проведення переговорів і підтримки необхідних фінансових зв'язків
2.	Зв'язок з інвесторами Створення і підтримка ринку цінних паперів підприємства і у зв'язку з цим підтримка відповідних контактів з інвестиційними фондами, банками, фінансовими експертами й акціонерами
3.	Короткострокове фінансування Виявлення і збереження таких джерел покриття поточної короткострокової потреби в кредитах підприємства, як банки та інші кредитні інститути
4.	Зв'язки з банками і фінансовий контроль Дотримання банківських угод, контроль за грошима фірми і цінними паперами і найбільш вигідне їх розміщення. Відповідальність за фінансові питання в угодах по нерухомості
5.	Кредитори і дебітори Поточний контроль, спостереження за наданням кредитів клієнтам і отриманням платежів від дебіторів відповідно до термінів оплати, що наступили, включаючи контроль спеціальних угод із фінансування продажів (платежі при продажі на виплат, орендна плата)
6.	Капіталовкладення Доцільне розміщення капіталу підприємства, а також розроблення та координація принципів вкладення капіталу до пенсійних фондів або інші подібні способи використання капіталу
7.	Страховання Турбота про необхідне і достатнє страхування

ни прибутку, програми інвестицій і фінансування, плани збуту і нормативи витрат.

У зв'язку з цим, необхідно звернути серйозну увагу на те, що виробничі підприємства України за станом внутрішнього економічного управління значно відстають від США та Німеччини.

Для подолання цього розриву необхідно в першу чергу готувати кадри, які були б здатними до таких серйозних перетворень. Економічні вузи і факультети випускають економістів за фахом «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит», які на сьогодні не готові обійняти посаду контролера, тим більше очолити процес планування діяльності підприємства, фірми, корпорації, тому що за період навчання у вузі не вивчали таку дисципліну як «контролінг».

У зв'язку з цим слід особливо підкреслити ту обставину, що за період незалеж-

ності України розроблена тільки одна праця з планування діяльності підприємства професором О.А. Орловим [29].

Серйозність проблеми зміни організаційної перебудови управління економікою підприємства з досвіду розвинених країн вимагає проведення цієї роботи в загальнодержавному масштабі. Проведення її вимагає системного підходу, і тому потрібно розробити загальнонаціональну програму, затверджену Кабінетом Міністрів України, яка повинна містити положення про обов'язки контролера і скарбника (фінансового директора), систему використання інформаційних технологій для забезпечення економічної безпеки підприємств. Необхідно організувати видання перекладів навчально-практичної літератури зі служби контролера, а під керівництвом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України здійснити переробку відповідних навчальних планів вузів і програм відповідних дисциплін.

Необхідно звернути увагу на негативну тенденцію поширення в плановій, обліковій і аналітичній літературі термінів «бюджет» і «бюджетування» замість загальноприйнятих і відомих у вітчизняних виданнях термінів «кошторис» і «розробка кошторису». При цьому названі терміни все частіше застосовуються замість термінів «план» і «планування».

Особливо часто ці терміни використовуються в працях з управлінського обліку, що обумовлено впливом перекладних робіт. При чому, поширення терміну «бюджетування» спостерігається і в Україні, і в Росії.

У роботі В.Б. Івашкевича виділяється глава 10. «Бюджетування і контроль витрат по центрах відповідальності і функціях виробничо-фінансової діяльності». Слід звернути увагу на визначення: «Бюджетування в загальному вигляді можна представити як інформаційну систему внутрішньофірмового корпоративного управління за допомогою певних фінансових інструментів, званих бюджетами» [13, с. 449]. І це при тому, що в показниках виробничо-господарської діяльності підприємства бюджетів немає – є плани, завдання, кошториси, які й характеризують показники діяльності підприємства.

Засилля в літературі з управлінського обліку термінів «бюджет» і «бюджетування» заохочується перекладною літературою. Проте, вплив перекладних робіт на розширене використання термінів «бюджет» і його похідних залежить швидше не від тексту робіт, що перекладаються, а від кваліфікації перекладача і редактора. Звернемося до перекладу роботи К. Друрі «Управлінський і виробничий облік». Вибір цієї роботи пояснюється тим, що праці А. Апчерча і К. Друрі вийшли в англійських видавництвах, а переклади російською мовою – в різних російських видавництвах.

У роботі К. Друрі жодного разу не зустрічаються терміни «бюджет» і «бюджетування» і виклад від цього не постраждав. Натомість вжито «кошторисні ставки накладних витрат», «кошторис капіталовкладень» (с. 436, 438), «складання кош-

торису», «етапи процесу планування», «управління процесом складання річного кошторису» (с. 518–525) і подібне (с. 548) [12, с. 88].

Наведений приклад праці К. Друрі є свідченням дбайливого відношення до мови викладу, а в цьому разі – тонкощів перекладу. Поза сумнівом, викладачі вузів повинні приділяти увагу термінології.

Таким чином, формування ефективного функціонування планування в системі економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, яке полягає в правильному визначенні місії підприємства, оптимальних шляхів її досягнення та забезпечення економічної безпеки як необхідної умови стійкого функціонування в умовах циклічних фінансових криз, а також визначення стратегії системи економічної безпеки підприємства, в подальшому вимагає створення дієвої системи контролю за впровадженням і реалізацією планів і стратегії, що передбачає модернізацію бухгалтерського обліку як важливої складової системи контролінгу як методології управління суб'єктами господарювання.

За останні десятиріччя термін «контролінг» набув досить широкого поширення в економічній літературі, уже створено відповідні навчальні курси і посібники. У Росії з 2002 р. виходить щокварталу журнал під назвою «Контроллинг».

Але за такого поширення не створено єдине загальновизнане визначення терміну «контролінг». У зв'язку з цим необхідно розглянути витоки його появи і розвитку.

Уперше читачі Росії та України познайомилися з цим терміном у статті В.Б. Івашкевича в журналі «Бухгалтерський облік» у 1991 році, написаній після наукового стажування автора в університетах ФРН. Автор визначив, що як система спостереження за діяльністю підприємства в усій її багатоаспектності виділяється нова наукова дисципліна – контролінг, який є «одним із новітніх напрямів теорії та практики обліку, контролю й аналізу господарської діяльності підприємства за кордоном» [14, с. 8]. Слід підкреслити, що стаття стала початком розвитку спрощеного обліково-аналітичного трактування контролінгу, причому з посиланням на Німеччину.

У 1992 р. в перекладі з німецької мови вийшла книга Р. Манна і Е. Майера «Контроллинг для начинающих». У передмові до видання В. Б. Івашкевич уже по-іншому трактує цей термін: «Нині контролінг можна визначити як систему управління процесом досягнення кінцевої мети і результатів діяльності фірми, тобто в економічних відносинах, з деякою часткою умовності, як систему управління прибутком підприємства» [26, с. 8].

Автори книги дають таке визначення: «Контролінг – це система управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування підприємства і його структурних одиниць. Служба контролінгу прагне так управляти процесами поточного аналізу і регулювання планових і фактичних показників, щоб по можливості

виключити помилки, відхилення і прорахунки як у сьогоднішні, так і майбутньому» [26, с. 15].

Наступного року вийшов переклад популярної книги Е. Майера «Контроллінг как система мышления и управления». У післямові книги редактор перекладу С. А. Ніколаєва визначає: «Контролінг є сукупністю методів оперативного і стратегічного управління: обліку, планування, аналізу і контролю, об'єднаних на якісно новому етапі розвитку ринкових відносин на Заході в єдину систему, функціонування якої підпорядковане певній меті» [25, с. 88].

Характерно, що у визначенні контролінгу як системи управління, в тому числі і стратегічного, серед використовуваних методів на першому місці є облік.

Названі перекладені книги стали основою написання робіт із контролінгу в Росії та Україні. Перша монографія з цього питання підготовлена професором М.С. Пушкарем.

За його визначенням «контролінг – це синтетична дисципліна, яка розвивається на основі даних маркетингу, менеджменту, планування, обліку, аналізу і контролю» [32, с. 3]. І далі: «Планування показників використання ресурсів, ефективності здійснення процесу постачання, виробництва і збуту, показників фінансової діяльності, комплексу показників-індикаторів використання ресурсів на основі даних обліку, аналізу і контролю і забезпечення системи управління інформацією для ухвалення рішень є суттю контролінгу» [32, с. 4].

У Росії перша робота з контролінгу видана авторським колективом під редакцією Н.Г. Данилової у 1998 р., в якій автори визначають: «Контролінг включає в себе визначення мети підприємства, поточний збір і обробку інформації для ухвалення управлінських рішень, здійснення функцій контролю відхилень фактичних показників діяльності підприємства від планових, а також, що найбільш важливо, підготовку рекомендацій для ухвалення управлінських рішень. Координуючи, інтегруючи та спрямовуючи діяльність усієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг виконує функцію «управління управлінням» і є синтезом планування, обліку і контролю, економічного аналізу, організації інформаційних потоків і багато чого іншого» [21, с. 3].

Особливістю підходу авторів книги є ототожнення контролінгу з управлінським обліком: «Слово контролінг пішло від англійського to control – контролювати, управляти, яке у свою чергу походить від французького слова, що означає «реєстр, перевірений список». Але за іронією долі в англійських джерелах термін «контролінг» практично не використовується: у Великій Британії та США закріпився термін «управлінський облік» (managerial accounting, management accounting), хоча працівників, до чиїх посадових обов'язків входить ведення управлінського обліку, там називають контролерами (controller). Власне, термін «контролінг» прийнято в Німеччині, звідки він і прийшов у Росію, де використовують обидва терміни: кон-

тролінг і управлінський облік» [21, с. 6]. А в книзі представлена спеціальна глава під назвою: «Управленческий учет как основа контроллинга» (с. 44-64) і визначена необхідність створення спеціальної служби контролінгу. «Організаційно-методичні основи створення системи контролінгу на підприємстві, як правило, – пишуть автори, – включають в себе питання організації служби контролінгу, визначення її місця в організаційній структурі підприємства або холдингу, аналізу інформаційних потоків і можливих варіантів упровадження контролінгу на підприємстві» [21, с. 132]. І далі автори рекомендують: «Досвід упровадження контролінгу на низці великих російських підприємств показує, що раціональним є наступний склад служби контролінгу: начальник служби контролінгу, контролер-куратор цехів, контролер-фахівець з управлінського обліку, контролер-фахівець з інформаційних систем» [21, с. 146].

У 1998 р. в Москві видано роботу з контролінгу колективом авторів, в основному, фахівцями з інформаційних технологій. Вони визначили книгу як методичні і практичні основи побудови контролінгу в організаціях. Як підкреслено в глосарії, «контролінг – концепція системного управління організацією, в основі якої лежить прагнення забезпечити її довгострокове ефективне існування» [20, с. 238].

Автори зазначають, що, «сьогодні не існує однозначного визначення поняття «контролінг», але практично ніхто не заперечує, що це нова концепція управління, породжена практикою сучасного менеджменту. Контролінг (від англ. control – керівництво, регулювання, управління, контроль) далеко не вичерпується контролем. У основі цієї нової концепції системного управління організацією лежить прагнення забезпечити успішне функціонування організаційної системи (підприємства, торговельні фірми, банки та ін.) в довгостроковій перспективі...» [20, с. 7]. І далі: «Контролінг забезпечує методичну та інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту: планування, контролю, обліку й аналізу, а також оцінки ситуації для ухвалення управлінських рішень.

Слід підкреслити, що контролінг – це не та система, яка автоматично забезпечує успіх підприємства, звільняючи менеджерів від функцій управління» [20, с. 8].

Відмінною особливістю цієї роботи слід назвати, окрім загальноприйнятого поділу контролінгу на стратегічний і оперативний, подальший його поділ за напрямками діяльності: контролінг маркетингу, забезпечення ресурсами, у сфері логістики, інвестицій, інноваційних процесів і фінансовий контролінг. Вказане ділення по напрямках діяльності явно суперечить єдності концепції контролінгу.

Слід відзначити ґрунтовний підхід до проблеми організаційної побудови контролінгу на підприємстві. Автори склали таблицю аргументів «за» і «проти», яка дає змогу обґрунтовано підійти до проблеми створення самостійного відділу контролінгу [20, с. 160].

У 2000 р. в Донецьку видано посібник «Контролінг – основа управління бізнесом». Автори зазначають, що «контролінг – це принципово інша концепція інформації й управління, яка забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства, шляхом формування інформації про витрати і прибутки як основи для ухвалення оптимальних управлінських рішень. Контролінг як інформаційна система досить широко реалізується зарубіжними підприємствами і приносить дуже відчутні результати.

В управлінні економікою вітчизняних підприємств ця система не знаходить належного застосування внаслідок того, що потреба в ній переважає над наявністю знань в цій області» [37, с. 3].

Водночас слід звернути увагу на ту обставину, що автори ототожнюють контролінг із внутрішньогосподарським або управлінським обліком. Але далі стверджують: «На нашу думку, система контролінгу – це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізовує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, що забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства» [37, с. 8].

Автори дають остаточне визначення: «Система контролінгу є синтезом елементів обліку, аналізу, контролю, планування, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні оперативного і стратегічного управління процесом досягнення кінцевої мети і результатів діяльності підприємства» [37, с. 15].

І водночас продовжують підтримувати безальтернативний підхід до організаційної структури місця контролінгу – створення самостійної контролінгової служби у складі керівника служби, контролера-технолога, контролера-аналітика і контролера інформаційних систем.

Слід особливо зазначити, що в 1997 р. було видано в перекладі фундаментальну роботу професора Дітгера Хана під назвою «Планирование и контроль: Концепция контроллинга» [44]. Як видно з назви, автор в основу концепції контролінгу поклав планування і контроль, на відміну від обліково-аналітичного підходу російських і українських авторів.

Гідна здивування та обставина, що після виходу вказаної роботи, вітчизняні автори, включаючи в список використаної літератури книгу Д. Хана, продовжують викладати обліково-аналітичну концепцію контролінгу без обговорення концепції «планування і контролю».

Більше того, вітчизняні автори не звернули увагу на ту обставину, що в роботі Д. Хана контролінг є органічною частиною економічного управління підприємством без створення самостійного відділу контролінгу.

Як приклад можна привести видану в Тернополі узагальнювальну монографію

під назвою «Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту» [34], у якій викладаються проблеми контролінгу. Автори монографії не лише включили книгу Д. Хана в список літератури, а й використовували її положення для обґрунтування своїх висновків про необхідність контролінгу як самостійної науки, про передачу завдань скарбника і секретаря в службу контролінгу, використовували принципову схему планування продуктів і процесів у рамках загальної системи планування [34, с. 108-109, 179].

Разом з тим, автори монографії залишаються на позиціях, які були викладені в монографії 1997 року. Слід назвати деякі визначення: «Контролінг – це синтетична дисципліна, яка розвивається на основі даних маркетингу, менеджменту, планування, обліку, аналізу і контролю» [34, с. 6]. Далі: «Контролінг є системою інформації, яка сприяє забезпеченню тривалого існування підприємства, він націлений на майбутнє» [34, с. 9]. І нарешті: «Система контролінгу на підприємстві може успішно функціонувати лише у тому випадку, якщо вона буде виділена в окрему службу управління» [34, с. 334].

М.С. Пушкар опублікував монографію під заголовком «Креативний облік». Завершальний п'ятий розділ названо «Стратегічний облік (контролінг) і його принципи». Автор подає таке визначення: «Контролінг є компонентом управління, він забезпечує інформацію для координації, організації і регулювання об'єктів спостереження» [33, с. 308]. Тобто, контролінг – інформаційний компонент управління підприємством і не більше того. Це підтверджує запропонована ним схема циклу контролінгу і заключення: «досвід країн, де система контролінгу має історію розвитку (США, Німеччина) свідчить про доцільність її виділення в окрему структурну одиницю» [33, с. 309].

У роботі під назвою «Теоретико-методичні основи внутрішньогосподарського (управлінського) обліку і контролінгу» для розуміння суті контролінгу досить назвати заголовки розділу, в якому розглядається контролінг: «Загальні аспекти контролінгу – внутрішньої функції внутрішньогосподарського (управлінського) обліку» [2, с. 113–163]. Сама назва свідчить про те, що контролінг – це тільки внутрішня функція управлінського обліку.

Разом з тим, у визначенні автор розширює цей термін: «Система контролінгу є синтезом елементів обліку, контролю, планування, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні оперативного і стратегічного управління процесом досягнення кінцевої мети і результатів діяльності підприємства» [2, с. 117].

Автор роботи не розглядає організаційні основи контролінгу підприємства і тому в спеціальному підрозділі 3.3. «Контролінг в системі управління підприємством» не розкриває принципи організації контролінгу. Проте, замість єдиного контролінгу пропонує контролінг маркетингу, забезпечення ресурсами, у сфері ло-

гістики, фінансовий контролінг, контролінг інвестицій, інноваційних процесів [2, с. 151–162].

Як узагальнювальну роботу за публікаціями з контролінгу в російських виданнях можна розглядати книгу С. Г. Фалько «Контроллинг для руководителей». Окрім власних публікацій Сергій Григорович очолює об'єднання контролерів Росії, він є засновником і головним редактором журналу Об'єднання контролерів «Контроллинг».

«Аналізуючи сучасну практику управління підприємствами, – пише автор, – можна відмітити, що контролінг перетворюється на основного постачальника інформації для керівників, які реалізують цикл управління, поданий на рис. 4» [42, с. 42].

Критичний розгляд рис. 4. породжує запитання: якщо «контролінг – постачальник інформації», то звідки інформація надходить до нього? Це питання торкається кожного з шести представлених блоків. Якщо служба контролінгу виробляє цю інформацію, з яких джерел вона їх черпає? І чим займаються функціональні відділи підприємства?

Проведений аналіз публікацій з контролінгу свідчить про те, що в літературі України і Росії з кінця 90-х років минулого сторіччя і до наших днів контролінг отримав спрощений обліково-аналітичний напрям замість конструктивного розвитку концепції контролінгу, як інтегрованої системи управління підприємством на основі планування цілей, стратегічного і оперативного планування діяльності підприємства і контролю виконання планів. Такий підхід сформувався під впливом обліково-аналітичної характеристики В.Б. Івашкевича і використання популярних перекладених праць Р. Манна і Е. Майера. Фундаментальна праця з контролінгу Д. Хана, заснована на теоретичних розробках і узагальненні практики провідних підприємств ФРН до теперішнього часу, залишаються поза увагою авторів посібників і монографій з контролінгу України та Росії. Негативним явищем слід вважати і проникнення спотвореного розуміння контролінгу в навчальні плани вузів.

Спрощений обліково-аналітичний підхід до контролінгу, що передбачає створення самостійної служби контролінгу з 3–4 контролерів, свідчить про недоопрацювання проблеми. Прикладом може бути розроблене положення про відділ контролінгу на підприємстві в роботі С.Н. Петренко: «Виконання поставлених завдань забезпечується шляхом реалізації основних функцій:

- інформаційної: вироблення підконтрольної інформації;
- обліково-контрольної: співставлення отриманих результатів із заданими параметрами;
- аналітичної: аналіз основних підконтрольних показників;
- планування: координація планів і бюджету;
- коментуючої: вироблення варіантів альтернативних рішень» [31, с. 289].



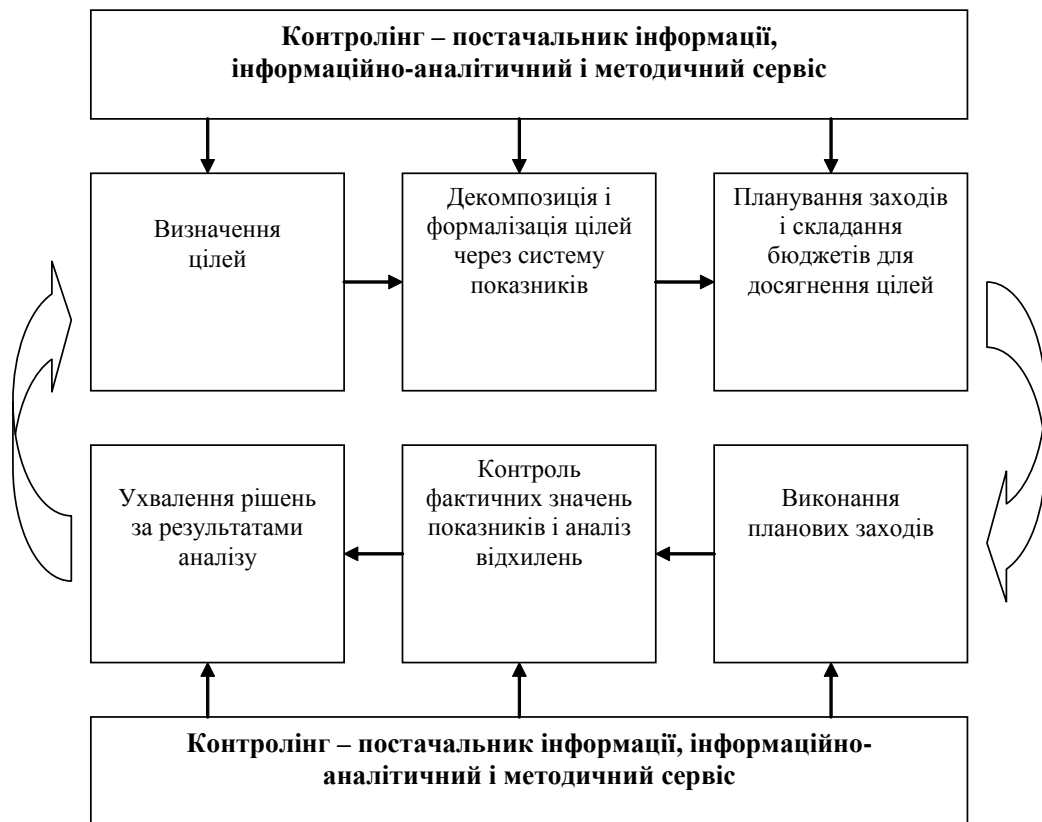


Рис. 4. Інформаційно-аналітична і методична підтримка службою контролінгу управлінського циклу

Чи можна припустити, що 3-4 рядових економісти зможуть на належному рівні забезпечити вироблення інформації, співставити її з планом, проаналізувати, керувати плановою роботою і підготувати варіанти управлінських рішень?

Інформаційна роль контролінгу підкреслюється і в сучасних виданнях. У передмові до роботи автори зазначають: «Відмінна особливість праці – детальне висвітлення (глава 4) питань інформаційної підтримки контролінгу на підприємстві. Це виправдано, на наш погляд, передусім тим, що контролер є постачальником керованої інформації для менеджера і відповідає за своєчасність, повноту і адекватність її подання» [22, с. 6]. При такому підході контролер розглядається як технічний учасник управлінського процесу.

Донині збір інформації передбачається без застосування сучасних технологій.

У цьому сенсі є цікавою робота Ю.П. Яковлева з контролінгу на основі інформаційних технологій. Проте, у зміст роботи не включено розкриття можливості використання інформаційних технологій на стадіях планування (стратегічного, тактичного, оперативного), обліку всіх операцій діяльності підприємства, економічного аналізу і підготовки проектів управлінських рішень. Тільки у двох підрозділах книги коротко описано використання MS Excel для розроблення фінансових показників і визначення окупності інвестиційних проектів [48, с. 79-87, 124-132].

Справа в тому, що Ю.П. Яковлев за основу взяв книгу колективу авторів під редакцією Н.Г. Данілової зі структури та змісту. І в роботі з використання інформаційних технологій для збору інформації від відділів і підрозділів підприємства пропонує окрему службу контролінгу: «У службі контролінгу, яка складається з 3–4 співробітників (контролерів), у кожного є свої посадові обов'язки і водночас кожен повинен дотримуватися командного принципу роботи, коли яке-небудь велике аналітичне завдання вони виконують всі разом, допомагаючи один одному». А далі пропонує той же склад цієї служби, що і в книзі «Контроллинг как инструмент управления предприятием» [48, с. 175].

Продовженням структурування контролінгу на окремі напрями діяльності підприємства, є пропозиція О.А. Терещенка, Н.Д. Бабак у пропонованій програмі дисципліни «Фінансовий контролінг» для студентів V курсу спеціальності «Фінанси». Автори визначають: «Предметом вивчення дисципліни є система фінансово-економічних стосунків, які виникають у процесі формування й управління доданою вартістю підприємства» [38, с. 64].

Слід зазначити, що автори посилаються на монографію Д. Хана, але при розробленні програми і визначенні предмета курсу абсолютно не врахували положення цієї монографії.

Зокрема, Д. Хан рекомендував «...для всього підприємства на весь плановий період можна розрахувати і визначити цільовими такі показники: цінності сукупного капіталу; цінності позикового капіталу; цінності власного (акціонерного) капіталу; залишкова чиста цінність підприємства.

Для окремих планових періодів цільовими встановлюються також показники: обороту, витрат, суми покриття, виробничого результату, рентабельності; нейтрального результату, результату діяльності підприємства до і після сплати податків, розмірів дивідендів і резервів; рентабельності власного капіталу; об'ємів залучення і вкладення капіталу; ліквідності» [44, с. 160].

Як видно з цього уривку, Д. Хан був прихильником комплексного плану підприємства і серйозну увагу приділяв монетарним показникам.

О.А. Терещенко в статті про поняття «контролінг» і «управлінський облік» називав Д. Хана «відомим представником німецької економічної школи», але при цьому його напрацювання ігнорувалися. На завершення статті він пише: «За ре-

зультатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що управлінський облік є складовою фінансового контролінгу» [39, с. 145].

У монографії зі стратегічного управління можна побачити визначення: «Видається справедливим, що система контролінгу – це принципово нова концепція інформації та управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, що забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємств. Проте, якщо звернутися до теорії та практики німецьких підприємств, можна відмітити, що найважливішою складовою контролінгу є управлінський облік. Виходячи з цього, слід зазначити, що система внутрішньогосподарського обліку відбиває усі ознаки обліково-аналітичної системи і може ідентифікуватися як система контролінгу» [35, с. 210].

З цього можна чітко побачити, наскільки міцно в економічній літературі України (як і Росії) знайшов відображення спрощений обліково-аналітичний підхід до контролінгу, ототожнення його з управлінським обліком, використанням у практиці німецьких підприємств, у яких, до речі, застосовується не управлінський, а виробничий облік.

Водночас, необхідно підкреслити, що в США отримало розвиток поняття *Controllership*, яке умовно можна перекласти як «контролерство». Автори відповідної праці повідомляють: «Останніми роками, у зв'язку з розвитком функцій обліку і статистики, що прискорюється, і збільшенням акценту на контрольному аспекті завдання, переважним виявилось загальне застосування терміну контролерство, особливо у великих концернах. Це слід вважати відповідним вибором, бо посада «контролер» показує чіткіше, ніж інші, позицію повної відповідальності. Прийнятий у цій книзі чин «контролер» означає позицію головного бухгалтера і керівника статистики» [49, с. 11].

Раніше вже було підкреслено, що формування на підприємстві підрозділу управлінського обліку (яке служба контролінгу замінити не може) забезпечує керівництву отримання інформації з усіх напрямів економіки підприємства з розробленням проектів управлінських рішень. У цих умовах логічно подавати керівництву цю інформацію службою управлінського обліку безпосередньо або через головного контролера. Проміжна ланка у вигляді служби контролінгу виявляється абсолютно зайвою і навіть шкідливою. Для керівника інтерпретація поданої інформації з перших рук укладачів набагато корисніша, ніж від некомпетентних «кур'єрів» [47, с. 3-4].

Заслуговує на увагу той факт, що на ці міркування протягом понад десяти років не відгукнувся жоден автор, ні з критикою, ні з підтримкою.

На жаль, автори сучасних книг із контролінгу більше десятиліття ігнорують серйозну методика і продовжують тиражувати «слов'янську» спрощену обліково-аналітичну концепцію контролінгу.

Упровадження справжнього контролінгу на підприємствах України та Росії вимагатиме змін у службах бухгалтерського обліку і планування на підприємствах, створення комплексної служби контролера підприємства. У зв'язку з цим, виникає необхідність радикальної зміни підготовки бухгалтерів, створення серйозних навчальних пунктів з перепідготовки бухгалтерів та інших економістів для перспективного поповнення кадрів контролерів підприємств.

Дослідження стану контролінгу в Україні та Росії на основі вивчених джерел дає змогу зробити висновок про те, що попри всі індивідуальні відмінності в описі контролінгу, існують два основні варіанти змісту контролінгу:

- американсько-німецький контролінг, в основі якого лежить концепція «планування і контроль» і який є комплексною системою економічного управління діяльністю підприємства, спрямованою на досягнення тактичних і стратегічних цілей;
- «слов'янський» спрощений обліково-аналітичний варіант контролінгу, в основі якого лежить створення відособленої організаційної структури у вигляді відділу контролінгу, для збору в структурних підрозділах інформації про діяльність підприємства і надання її управлінню підприємством.

Порівняння цих двох варіантів свідчить про те, що справжнім варіантом контролінгу є американсько-німецький, заснований на системному підході до економічного управління підприємством.

«Слов'янський» псевдоконтролінг, що набув поширення в навчальній літературі, перспективи не має. Заснований на відособленій групі контролерів-кур'єрів, без радикальної зміни структури управління варіант контролінгу не може за своєю суттю кардинально поліпшити управління підприємством.

Вихід монографії О.А. Дедова «Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием» підтвердив цей висновок [11]. Автор пропонує рішення, засновані на ідеології загального управління на основі якості (TQM), застосування контролінгу та інформаційних систем ERP класу, а також говорить про практичний досвід упровадження цих методів.

Вищезазначена монографія є не лише теоретичною розробкою ідеології загального управління, а й узагальненням практичного досвіду великого промислового підприємства. У зв'язку з цим, доцільно навести деякі оцінки автора: «Серед російських менеджерів широко поширено уявлення про зв'язок контролінгу з управлінським обліком. Така думка не відбиває всіх сторін цієї методології і вказує тільки на одну з можливих сфер її застосування.

У зв'язку з цим, привабливішим у практичному плані є підхід німецьких дослідників. Вони розуміють контролінг як інструмент управління, що виходить за рамки однієї функції і дає змогу підтримувати процеси управління й ухвалення рішень на підприємстві за допомогою цілеспрямованого підбору і обробки інформації» [10].

Аналіз робіт вітчизняних фахівців показує, що розуміння контролінгу ще недостатнє як у теоретичному, так і в методичному плані [3; 4; 8].

У публікаціях, присвячених контролінгу, розглядаються переважно питання концептуального характеру, аналізується зв'язок контролінгу з системою економічних розрахунків, діагностикою фінансово-господарського стану підприємства, його роль в ухваленні управлінських рішень тощо. При цьому, як правило, не розглядається тонший механізм організації контролінгу.

Контролінг слід розуміти як організаційно-методичний комплекс підтримки управління підприємством. Тобто контролінг – це технологія управління.

Такий підхід сприяє чіткішому розумінню цієї предметної сфери, створює передумови якіснішого планування і документального оформлення рішень, що реалізуються. Контролінг забезпечує системний підхід до реалізації різних методів управління (у тому числі TQM) і їх синтез у єдину документовану технологію управління підприємством» [11, с. 134].

Аналізуючи сучасну практику управління суб'єктами господарської діяльності та організацію системи їх економічної безпеки, учені та управлінці однозначно говорять про необхідність шукати ефективні організаційні та методичні рішення для вдосконалення управління в ринкових умовах господарювання. Одним із таких рішень є впровадження ідей контролінгу. Однак, слід зауважити, що не кожне запропоноване рішення можна швидко реалізувати на конкретному підприємстві. Складність впровадження контролінгу пов'язана з рядом факторів: необхідність організаційних змін у сформованій практиці роботи підприємства; необхідність організації змін у системі економічної безпеки підприємства; обов'язкове інтенсивне впровадження сучасних інформаційних технологій; неоднозначність визначення функціональної сфери контролінгу в рамках підприємства; незначний досвід практичної реалізації подібних робіт на російських підприємствах; відсутність системи підготовки відповідних спеціалістів у системі вищої освіти України; необхідність ведення довгострокових цільових робіт з цього напрямку.

У теоретичному плані функціональна сфера контролінгу вимагає глибокого осмислення. Нині триває полеміка про значення контролінгу в теорії менеджменту [11]. Домінує кілька трактувань контролінгу, що припускають, що його впровадження на підприємстві орієнтоване перш за все на:

- створення системи управлінського обліку, яка використовує інформацію на базі даних бухгалтерського обліку;
- створення інтегрованої інформаційної системи з використанням даних усіх функцій управління підприємством;
- створення сучасної системи планування та подальшого контролю на основі даних розрахунків;

- координування різних процесів системи управління для досягнення поставленої мети;
- структурування даних і створення методології системного аналізу;
- координація прийняття управлінських рішень шляхом формалізації алгоритмів управлінських дій.

Необхідно дати визначення контролінгу і з точки зору системи економічної безпеки. А саме: контролінг – це спеціальна саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку управління системою економічної безпеки підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, облік, контроль і внутрішній консалтинг. Контролінг базується на системі нормування витрат, визначенні залежності між обсягом реалізованої продукції, витратами та прибутком, кількості витраченого часу на виробництво продукції та інших показниках, які характеризують рівень використання власних ресурсів.

Із урахуванням динаміки і стрімких змін факторів зовнішнього середовища інформаційна концепція контролінгу є важливою і з точки зору системи економічної безпеки, оскільки дає змогу швидко реагувати на зміни, що відбуваються, та вносити відповідні корективи в планування.

Необхідно акцентувати увагу на тому, що система економічної безпеки підприємства, на думку А.С. Сосніна і П.Я. Пригунова, повинна серед іншого будуватися на принципах відповідності цілям підприємства, економічної доцільності, узгодженості завдань виробництва, комерції, фінансів, безпеки [36, с. 160-161]. Тому стає очевидним, що контролінг також є постачальником інформації, необхідної для забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Можна стверджувати, що планування і контроль є важливими факторами забезпечення системи економічної безпеки. В економічній літературі ці два важливі терміни в теоретичному та практичному аспектах подані достатньо широко. У ринкових умовах роль контролю значно підвищується, з'являються нові види – контроль економічної безпеки, конкурентна позиція суб'єктів господарської діяльності, які не обмежуються внутрішнім контролем і потребують досліджень впливу на безпеку суб'єктів господарської діяльності та зовнішніх факторів.

Можна зробити висновок, що контролінг є важливим засобом ефективного управління системою економічної безпеки підприємства, оскільки: забезпечує керівництво й акціонерів необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації; забезпечує виживання підприємства на рівнях стратегічного й тактичного управління.

Відповідно, модернізація системи економічної безпеки суб'єктів господарювання в процесі управління витратами на базі адекватної методології контролінгу з використанням збалансованої системи показників є прагнення підприємств посилити управлінський вплив контролінгу за рахунок узгодження інтересів різних груп у

процесі управління витратами: постачальників, споживачів, кредиторів, контрагентів, апарату управління, партнерів, акціонерів.

Якщо система економічної безпеки підприємств з використанням контролінгу в більшості випадків існує виключно як теоретична концепція, то в банківських установах як суб'єктах господарювання вона реалізована на практиці. Відповідно, це дало змогу сформулювати визначення контролінгу в банку, як способу системного мислення та впливу на економічну безпеку, орієнтованого на досягнення конкретного результату фінансової діяльності. Функція контролінгу базується на інформаційному забезпеченні управління банком на засадах планування аналізу, обліку, контролю і включає питання розроблення методології прийняття ефективних рішень і їх координації.

Стан системи економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності визначається певним переліком факторів і параметрів, що її характеризують. При цьому, важливо використовувати не тільки фінансові показники, як одні з основних критеріїв оцінки результатів діяльності підприємства, а й показники нефінансового характеру. Традиційна система управління ґрунтується лише на фінансових оціночних методиках, але для забезпечення довгострокового фінансового успіху підприємства необхідно оцінювати задоволеність акціонерів і споживачів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів (наприклад, ефективність інвестицій у персонал), потенціал співробітників. Складно, а точніше, неможливо запропонувати однозначні критерії, що визначають ефективність, надійність і стабільність будь-якої системи безпеки. Пропонується з цією метою використати збалансовану систему показників (BSC), яка є системою менеджменту і призначена забезпечити реалізацію стратегічних планів. Вона є ширшою за інші системи, які лише вимірюють фінансові показники.

Передумовою виникнення збалансованої системи показників було прагнення керівництва західних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, контрагентів, партнерів, кредиторів. Для того, щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління бізнесом, необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників, добре збалансовану систему стратегічного вимірювання.

Система BSC спрямована на реалізацію стратегії підприємства в конкретні дії і досягнення результату. Нині щодо збалансованої системи показників (Balanced Scorecard) є досить поширена література. Оскільки трансформація стратегії підприємства в дію пов'язана з плануванням, необхідно зупинитися на її основних положеннях і проблемах упровадження.

Початком створення системи BSC є стаття Р.С. Каплана і Д.П. Нортон «Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию», опублікована у 1992 р. в журналі «Гарвард Бизнес Ревью», а також книга «Сбалансированная сис-

тема показателів. От стратегії к дійствию», перекладена російською мовою та опублікована у 1996 р. [17]. У книзі автори так описують систему: «Збалансована система показників ефективності (ЗСП) надає менеджерів інструмент для отримання бажаних результатів у складних умовах жорсткої конкуренції – умовах, у яких сьогодні працюють усі компанії. Саме тому чітко розуміння цілей і завдань, а також методів їх досягнення і рішення є життєво необхідним. Збалансована система показників, або критеріїв, розглядає цілі та стратегію компанії крізь призму деякої всеосяжної системи оцінки її діяльності, забезпечуючи певною методикою для створення системи стратегічних критеріїв і системи управління. Основна увага в ЗСП як і раніше зосереджена на оцінці досягнення фінансових результатів, яка доповнюється фінансовими показниками діяльності безпосередніх виконавців. ЗСП оцінює роботу компанії на основі чотирьох збалансованих параметрів: фінанси, взаємини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання і підвищення кваліфікації персоналу. За допомогою ЗСП можна не лише аналізувати фінансові результати, а й одночасно брати участь у створенні нових можливостей і регулювати придбання нематеріальних активів для подальшого зростання» [17, с. 6].

Велику увагу приділено визначенню завдань і показників для чотирьох складових ЗСП. Загальні показники, характерні для більшості компаній, подано нижче [17, с. 45-46]:

<b>Складава</b>	<b>Загальний показник</b>
Фінансова	Рентабельність інвестицій і додана вартість
Клієнтська	Задоволення потреб клієнта, збереження клієнтської бази і частки ринку
Внутрішні бізнес-процеси	Якість, терміни виконання замовлення вартість, розроблення нових продуктів
Навчання і розвиток персоналу	Задоволеність персоналу і наявність інформаційних систем

Автори підкреслюють, що ЗСП не лише тактична або операційна оціночна система, а й слугує засобом стратегічного управління. Авторі рекомендують послідовність складання плану менеджменту підприємства [17, с. 15]:

1. Чітко сформулювати стратегію і перевести її в площину конкретних стратегічних завдань.
2. Встановити відповідність між стратегічними цілями та показниками їх досягнення і поінформувати про це всі підрозділи компанії.
3. Планувати, визначати цілі та стратегічні ініціативи.



4. Розширювати стратегічний зворотний зв'язок та інформованість.

Роберт Каплан показав, як організації здійснюють стратегію за допомогою ЗСП, наслідуючи п'ять принципів лідерства й управління:

«1. Керівники – лідери сприяють прийняттю змін організацією.

2. Необхідно викласти стратегію в термінах повсякденної роботи.

3. Структура організації повинна бути приведена у відповідність із виробленою стратегією.

4. Мотивуйте співробітників так, щоб стратегія стала завданням кожного.

5. Управляйте так, щоб вироблення стратегії ставало безперервним процесом» [15, с. 6].

Зміст кожного принципу лідерства й управління подано на рис. 5 [15], де основну увагу націлено на розроблення та впровадження ЗСП на підприємстві, яке прийняло рішення про використання системи.

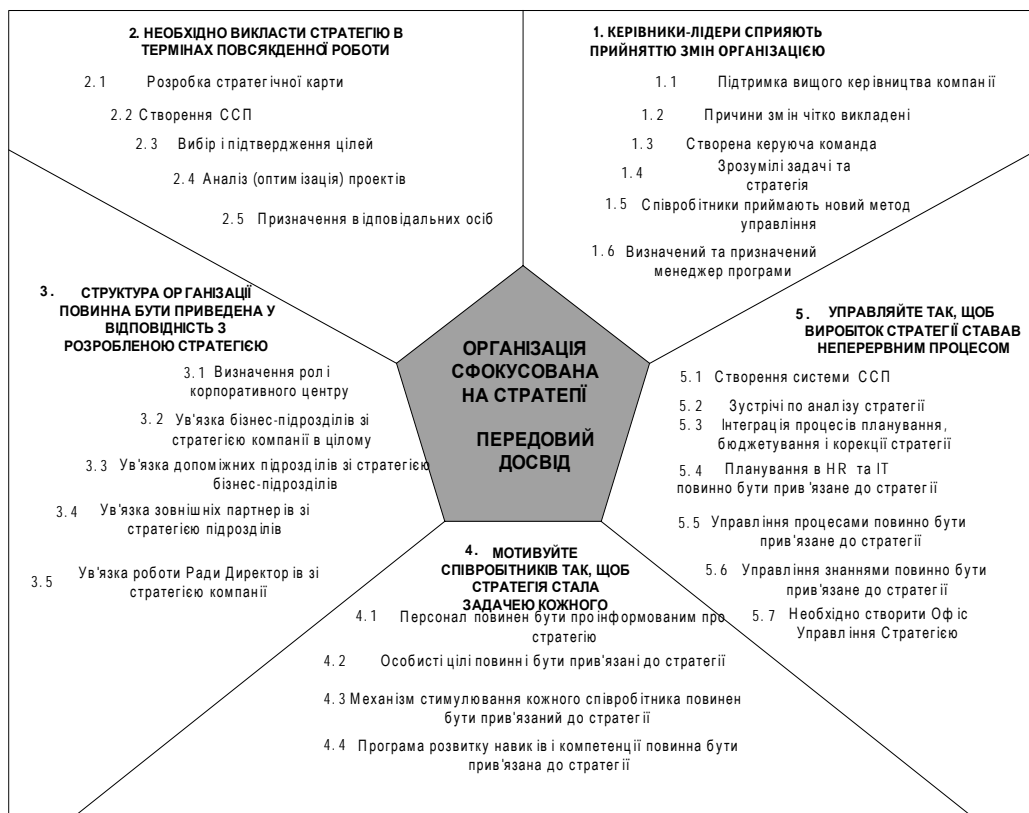


Рис. 5. Зміст принципів лідерства й управління в здійсненні стратегії за допомогою ЗСП

Послідовність етапів і заходів щодо розроблення ЗСП:

- I. Програма створення системи показників;
- II. Визначення стратегічних цілей;
- III. Вибір стратегічних показників;
- IV. Складання плану реалізації.

Друга книга «Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей», надрукована в США у 2001 р. та в російському перекладі видана в Москві у 2004 р. [16]. У ній конкретизована система стратегічного менеджменту і визначено п'ять ключових принципів узгодження систем управління й оцінки ефективності із стратегією підприємства:

1. Мобілізація зусиль топ-менеджменту і створення імпульсу, необхідного для запуску процесу змін.
2. Переведення стратегії на операційний рівень.
3. Створення стратегічної відповідності організації.
4. Перетворення стратегії на повсякденну роботу.
5. Управління стратегією як безперервним процесом.

Вихід другої книги автори пояснюють тим, що після того, як низка компаній застосувала збалансовану систему показників, виникла нова форма підприємств – організація, орієнтована на стратегію.

На сторінках книги автори показують сутність організації, орієнтованої на стратегію, а також розкривають рішення завдання, як зробити стратегію безперервним процесом і повсякденною роботою кожного співробітника.

У книзі досить конкретно відображено результати впровадження ЗСП у різних компаніях, у тому числі приватного сектору і державних установах. Оригінальною є збалансована система оплати. «Факт залежності оплати праці від результатів сигналізував співробітникам про нову організаційну форму компанії» [16].

«Організації, орієнтовані на стратегію, використовують принцип «подвійної петлі», об'єднуючий менеджмент бюджетів і операцій з управлінням стратегією. Система звітності на основі ЗСП дає змогу контролювати процес упровадження стратегії в життя і в разі потреби робити коригуючі дії. Система показників виконує функцію сполучної ланки між операційним контролем, процесом стратегічного навчання і контролем процесу управління стратегією» [16, с. 285–286].

Рекомендується звернути увагу на відмінності старої організації (I) і організації, орієнтованої на стратегію (II).

Управління стратегією значно відрізняється від управління операційною діяльністю. У зв'язку з цим автори вищевказаної книги [16] звертають увагу на бюджет (план витрат і собівартості продукції та послуг і виручку від реалізації), але якщо

Показники	I	II
1. Система організації	Функціональна	Орієнтована на бізнес-процеси
2. Прийняття рішень	Ухвалення рішень на вищому організаційному рівні	Децентралізоване
3. Система функціонування	Бюрократична	Гнучка
4. Оцінка дій	Оцінка завдань і дій	Оцінка поточних результатів і підсумків
5. Оплата праці	Невелика непостійна зарплата	Оплата за результатами

бюджет недостатньо оперативно коригується, то у більшості підприємств узагалі відсутня система управління стратегією.

Головними моментами безперервного процесу стратегії є взаємозв'язок стратегії і бюджету, замикання стратегічної петлі і перевірка, вивчення та адаптація.

«Організація, орієнтована на стратегію, повинна вміти адаптувати свою стратегію в міру зміни умов. Система стратегічного менеджменту за принципом подвійної петлі – основа перетворення стратегії в безперервний процес» [16, с. 287].

Досить проблематичне впровадження такої системи наштовхнуло на визначення семи помилок, які створюють проблему: 1) недолік інтересу з боку топ-менеджменту; 2) занадто мала кількість учасників проекту; 3) участь у розробленні ЗСП тільки топ-менеджерів; 4) занадто тривалий процес розроблення; ЗСП не одноразовий захід; 5) бачення ЗСП як системного проекту; 6) послуги некваліфікованих консультантів; 7) упровадження ЗСП тільки для матеріальної компенсації.

Третя книга «Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты» видана в США у 2003 році, а в перекладі російською мовою – у 2005 р. [18]. У ній узагальнюється досвід упровадження ЗСП на різних підприємствах.

Для успішної реалізації стратегії потрібно три компоненти:

Визначні результати = Опис стратегії + Управління стратегією .

Філософія, закладена в це «рівняння», проста:

- можна управляти (третій компонент) тим, що піддається оцінці (другий компонент);

- можна оцінити те, що можна описати (перший компонент).

Отже, наведене вище «рівняння» може мати такий вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Визначні результати} &= \text{Стратегічні карти} + \\ &\text{Збалансована система показників} + \\ &\text{Стратегічно орієнтована організація} \quad [18, \text{с. 5-6}]. \end{aligned}$$

Стратегічні карти доповнюють збалансовану систему показників, визначаючи специфічні показники цілей стратегічної карти.

Модель чотирьох складових, яка описує стратегію створення вартості організації, – це фактично мова спілкування вищого керівництва компанії зі своїми співробітниками відносно напрямів і пріоритетів розвитку підприємства. Вони можуть розглядати стратегічні показники не як набір незалежних параметрів незалежних складових, а як ланцюг взаємозалежних цілей чотирьох складових збалансованої системи показників, заснованої на причинно-наслідкових зв'язках. Загальну взаємодію цих зв'язків подано у вигляді стратегічної карти. Стратегічна карта – візуальне втілення причинно-наслідкових зв'язків між елементами стратегії компанії – виявилася таким же важливим і значущим явищем, як сама збалансована система показників.

Для розроблення збалансованої системи показників і стратегічних карт задіяна умовна фінансова група компаній АТ «Україна-Фінанс». Автором розроблено ЗСП групи АТ «Україна-Фінанс» (рис. 6) та її стратегічна карта (рис. 7) із детальним описом і формулами пропонуванних показників, включаючи одиницю виміру і період вимірювання по кожному показнику.

Слід звернути особливу увагу на те, що в умовах модернізації економічної безпеки підприємств розроблено збалансовані системи показників є нормативами внутрішньої системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Необхідно зазначити, що Р. Каплан і Д. Нортон велику увагу приділяли нематеріальним активам. З кінця минулого століття все більше уваги приділяється так званим якісним або нефінансовим показникам, тобто показникам, які не мають грошової оцінки. Нефінансові вимірювачі, такі як якість, не лише дають пояснення поточного рівня продажів, а й є потенційними пророцтвами рівня продажів у майбутньому. Нефінансові показники використовуються як відносний показник діяльності – заклик до робітників до підвищення якості та продуктивності.

Нематеріальні активи мають три компоненти: організаційний, інформаційний і людський капітал. Цілі цих компонентів повинні знаходитись у стратегічній відповідності з цілями внутрішніх процесів і бути інтегровані з кожною з них. Цінність нематеріальних активів визначається їхньою відповідністю стратегічним пріоритетам підприємства, але не об'ємам грошових коштів, витрачених на їх створення, або тим, скільки вони коштують самі по собі. Якщо нематеріальні активи повністю відповідають стратегії, то їх цінність для організації істотно зростає.

Слід звернути увагу на рекомендації з використання стратегічної карти для планування компанії: «Стратегічні карти – це статистичний фотознімок стратегії підприємства. Завдяки кількісній характеристиці цілей, встановленню часових меж, а також плануванню і затвердженню ініціатив стратегічна карта з часом перетворюється на динамічне відображення процесу створення вартості.

Процедура планування в компанії заснована на логіці причинно-наслідкових зв'язків стратегічної карти і складається з шести ступенів (рис. 8) [18, с. 393]. З її допомогою в ході складання карти можна розробити сценарій планування в компанії.

У результаті здійснення цієї складної процедури з'являються програми дій, що включають цілі, ініціативи і ресурси для кожного етапу стратегії в стратегічній карті та ЗСП організації» [18, с. 394].

У 2006 р. в США у видавництві «Гарвард Бизнес Скул Пресс» і в російському перекладі в Москві у Видавничому домі «Вильямс» видано четверту книгу Р. Каплана і Д. Нортон «Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей». У ній книзі розкривається роль стратегічної карти підприємства і СП, які пояснюють пріоритети компанії так чітко, що їх зрозуміє кожна бізнес-одиночка, допоміжна сервісна служба, рада директорів і ключові клієнти, постачальники та партнери по альянсу. Керівництво компанії потім перевіряє стратегічні карти і ЗСП внутрішніх підрозділів і зовнішніх партнерів на предмет того, як пріоритетів корпорації дотримуються в кожній організаційній одиниці.

Отже, система менеджменту, заснована на ЗСП і стратегічній карті підприємства, дає змогу керівникам компаній реалізувати нереалізовані раніше можливості отримання додаткової вартості в результаті створення синергії підприємства [15].

Розкривається важливість стратегічної відповідності, що забезпечує синергію організації, яка створює джерело економічної вартості. Проаналізована діяльність підприємств, що використовують ЗСП, високоприбуткових і низькоприбуткових – у розрізі п'яти ключових процесів менеджменту: мобілізація; переведення стратегії на операційний рівень; створення стратегічної відповідності організації; мотивація персоналу; управління.

Проведений аналіз показав, що створення синергії підрозділів організації приносить грандіозні результати. А шлях до цього – досягнення стратегічної відповідності. І коли підприємство досягає стратегічної відповідності діяльності окремих бізнес-одиночок і допоміжних сервісних служб, створюється додаткова цінність, яка називається корпоративною цінністю.

Джерела стратегічної відповідності організації в розрізі чотирьох складових ЗСП підприємства подано на рис. 9 [15].

Короткий аналіз чотирьох книг Р. Каплана і Д. Нортон свідчить про їх величезну працю від первинної ідеї збалансованої системи показників до впровадження її в практику багатьох корпорацій, сервісних організацій і державних установ у різних країнах світу. У міру впровадження системи автори вносили доповнення, які перетворили ЗСП на систему корпоративного стратегічного управління і стратегічної єдності.

	Ціль	Проекти показників			Од. вим.	Період змін	
		Код	Коротка назва	Формула (опис)			
Фінанси	С1 Краще створення акціонерної вартості (TSR/EVA/ROE) за рахунок лідерства у вибраних сегментах	C1.1	PE	PE = Ціна простого акції останнього розміщення / EPS (earnings per share). EPS = (чистий прибуток - дивіденди по привласнених акціях)/середньозважена кількість простих акцій	%	Квартал	
		C1.2	EVA	EVA = NOPLAT – WACC x CE. де NOPLAT (Net operating profit less adjusted taxes) – показник операційної прибутку за врахуванням податку на прибуток, але до виплати відсотків; WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу CE (capital employed) – інвестований капітал – по консолідованій звітності за 6 напрямками	Гривня	Квартал	
		C1.3	ROE	ROE = чистий прибуток/середньозважений капітал По консолідованій звітності + за 6 напрямками	%	Квартал	
		C1.4	Доля ринку за 6 напрямками	Частина ринку по кожному з шести напрямків (усього 7 локаликів)	%	Квартал	
	Ф1	Збільшувати дохід від нових клієнтів	Ф1.1	Дохід на одного нового клієнта (по брокерсько-дилерській діяльності)	Валовий дохід (вступні) по нових клієнтах / Кількість нових клієнтів (враховується дохід і кількість клієнтів тільки по брокерсько-дилерській діяльності)	Гривня	Квартал
			Ф1.2	Співвідношення процентного доходу (по позиковому портфелю)	Процентний дохід по нових клієнтах (розрахунково), Гривня / Процентний дохід по всіх клієнтах, Гривня (Враховуються проценти прибутки тільки по напрямках, що оперують позиковим портфелем)	%	Квартал
	Ф2	Розширювати бізнес з існуючими клієнтами	Ф2.1	Валовий дохід на одного клієнта	Валовий дохід нарахований мінус провізії / Кількість клієнтів на кінець кварталу	Гривня	Квартал
	Ф3	Домагатися операційної досконалості	Ф3.1	Коефіцієнт операційної досконалості	По консолідованій звітності (Дохід звітного періоду/дохід попереднього періоду) / (витрати звітного періоду / витрати попереднього періоду) *100%	%	Квартал
			Ф3.2	Частка витрат back & middle office у загальній структурі витрат	Розраховується як середнє значення за 6 напрямками. (БФ05.3 КФ04.1 ИФ03.2 ЛФ03.1 МФ02.1 УФ04.3) / 6	%	Квартал
	Ф4	При розподілі ресурсів орієнтуватися на прибутковість в. з врахуванням ризиків	Ф4.1	Доля прибуткових активів в загальному об'ємі активів	Витрати на back & middle office / Загальна сума затрат * 100	%	Квартал
					По консолідованій звітності Балансова вартість прибуткових активів / Балансова вартість активів	%	Квартал
					По консолідованій звітності		

Ціль	Код	Коротка назва	Проекти показників		Од. вим.	Період змін
			Коротка назва	Формуля (опис)		
К1	Ф4.2	Частка високорозходних активів в загальному об'ємі прибуткових активів	Балансова вартість високорозходних активів/Балансова вартість прибуткових активів	%	Квартал	
	Ф4.3	Достатність капіталу	Капітал/Активи, зважені по мірі ризику	%	Квартал	
	Ф4.4	Максимальний ризик на одного позичальника	Відношення суми вимог до позичальника до розрахункової величини власного капіталу	%	місяць	
К2	Ф5.1	Консолідований позиковий портфель	Сума за 4 напрямками КФ2.1+Ф2.1+Ф2.1+МФ3.1	Гривня	Квартал	
	Ф5.2	Величина торгового портфеля (напрями БДД)	Величина торгового портфеля (напрямок БДД)	Гривня	Квартал	
	Ф5.3	Пріоритетності чистих активів (для напрямку УА)	Величина портфеля під управлінням (напрям УА)	Гривня	Квартал	
К3	К1.1	Дохід від інноваційних продуктів	Підсумовування за трьома напрямками: ІК3.2+ЛК1.1+МК2.2	Гривня	Квартал	
	К2.1	Міра задоволеності клієнта	Розраховується як середній бал за напрямками (БК1.3 + КК1.2 + ІК2.2 + ЛК1.2 + МК1.2 + УК1.3) / 6	Бал	Півроку	
	К2.2	Оцінка дотримання стандартів якості обслуговування за результатами анагування «ствемний покупець» (з питань, що відносяться до розділу «Задоволеність клієнта»)	Середнє за напрямками розраховується як $(К2.3+ЛК1.3+МК1.3) / 3$	%	Квартал	
К3	К2.3	Частка повторного бізнесу	Розраховується як середнє за трьома напрямками, зважене по об'ємах угол $(КК1.1 *d1 ЛК1.1 *d2 УК1.1 *d3) / 3$ , де d1, d2, d3 - частка кожного з напрямків у сумарному об'ємі угод трьох напрямків	%	Квартал	
	К2.4	Частка клієнтів, які прийшли за рекомендацією	Розраховується як середнє за двома напрямками $(К2.1 + МК1.1) / 2$	%	Квартал	
	К3.1	Частка регіонів	Розраховується як середній показник за 6 напрямками	%	Квартал	

Ціль		Проекти показників		Од. вим.	Період змін
Код	Коротка назва	Формула (опис)			
П1	Розширити спектр послуг	П1.1	Відповідність ринку за трьома напрямками	%	Квартал
		П1.2	Дотримання плану річних досліджень ринку	%	Квартал
П2	Докранувати управління відносинами з клієнтами за процес продажів	П2.1	Частка доходу по крос – продажах	%	Квартал
		П2.2	Відсоток укладених угод у загальній кількості заявок	%	Квартал
П3	Підвищити міру автоматизації процесів	П3.1	Індекс автоматизації бізнес процесів	%	Квартал
		П3.2	Відсоток виконання плану впровадження CRM	%	Квартал
П4	Підвищити якість і прискорити процес надання послуг	П4.1	Відсоток виконання плану впровадження CRM	%	Квартал
		П4.2	Виконання тимчасового регламенту	%	Квартал
П5	Розвивати процедури управління активами й управління ризиком	П4.3	Оцінка за результатами внутрішнього аудиту	Бал	Піароку
		П5.1	Міра відхилення від плану, розробленого на основі системи ефективного цінотворення, по активах	%	Квартал
		П5.2	Міра відхилення від плану, розробленого на основі системи ефективного цінотворення, по пасивах	%	Квартал



Ціль		Код	Коротка назва	Проекти показників	Формула (опис)	Од. вим.	Період змін	
Розвиток	П6 Розвивати сильний бренд	П6.3	Виконання методик управління ризиками й активами	Кількість угод, здійснених в порушенні методики управління ризиками і активами / Загальна кількість угод за період		%	Квартал	
		П6.1	Упізнаваність бренду за результатами анкетування шляхової аудиторії	Кількість анкет з ознакою візнаваності бренду «А-Ф» / загальна кількість анкет * 100 %		%	Рік	
		П7.1	Вивчення регіонів	Кількість виконаних у строк заходів з маркетингового плану з вивчення регіонів за звітний період / кількість запланованих заходів у маркетинговому плані з вивчення регіонів * 100%		%	Квартал	
		П7.2	Кількість відкритих філій	Розраховується як середнє за 3 напрямками (ПШ.3 + ЛП6.1 + МП4.1) / 3		Од	Квартал	
	П7 Оптимізувати, уніфікувати і розвивати систему регіонального розвитку	П7.3	Виконання планів продажів по регіональних підрозділах	Сума за 3 напрямками: ПШ.1.+ПШ6.3+МП4.2		Од	Квартал	
		П7.3	Виконання планів продажів по регіональних підрозділах	Кількість регіональних підрозділів, що виконали план продажів / Кількість регіональних підрозділів усього * 100%		%	Квартал	
		Р1.1	Результати атестації співробітників	Розраховується як середнє за 3 напрямками (ПШ.2 + ЛП6.4 + МП4.3) / 3		%	Рік	
		Р1.2	Рівень розвитку наставництва	Середній бал за 6 напрямками		Бал	Рік	
	Розвиток	П7 Оптимізувати, уніфікувати і розвивати систему регіонального розвитку	Р1.3	Частка ключових співробітників що навчилися згідно з планом	Кількість наставників в компанії / Кількість співробітників у складі середньої ланки		%	Рік
			Р1.4	Індекс розвитку компетенцій	(Кількість ключових співробітників, які навчилися згідно з планом у звітному періоді / кількість співробітників, чие навчання було заплановане у звітному періоді) * 100%		%	Півроку
				Розраховується як середнє за 6 напрямками (БР1.3 + КР1.4 + РР1.2 + ЛР2.2 + МР1.2 +УР1.3) / 6		%	Півроку	
				«Середня оцінка на володіння стратегічними компетенціями по групах співробітників» у відсотках.		%	Півроку	
				Наприклад: у рамках напрямку виділено декілька груп стратегічно важливих посад. Для кожної з них визначені стратегічні компетенції. По кожній групі посад раз на півроку проводиться оцінка співробітників на володіння цими компетенціями. Співробітників оцінюють їх керівники, керівників оцінюють за методикою 360°.		%	Півроку	
				Розраховується як середнє за 6 напрямками (БР1.6 + КР1.1 + РР1.3 + ЛР2.3 + МР1.3 + УР1.4) / 6		%	Півроку	

Ціль		Код	Коротка назва	Проекти показників	Формула (опис)	Од. вим.	Період змін
P2	Створити клієнт-орієнтовану корпоративну культуру	P2.1	Внутрішня оцінка клієнт-орієнтованості співробітників	Сума балів, отримана співробітниками напрямку в ході анкетування, спрямованого на оцінку розуміння співробітниками принципів орієнтованості на інтереси клієнтів / кількість співробітників, що пройшли анкетування. Розраховується як середнє за 6 напрямками (BP2.1 + KP2.1 + IP2.1 + LP1.1 + MP2.1 + UP2.1) / 6	Бал	Рік	
		P2.2	Оцінка розвитку клієнт-орієнтованої культури за результатами анкетування «Прихований покупець»	Сума балів, набрана напрямком при анкетуванні «самий покупець» / максимально можлива кількість балів * 100%. Розраховується як середнє за 3 напрямками (IP2.2 + LP1.2 + MP2.2) / 3	%	Рік	
		P2.3	Опитування клієнтів про клієнт-орієнтованість	Сума балів, отримана при анкетуванні задоволеності клієнтів з питань про клієнт-орієнтованість співробітників / кількість заповнених анкет. Розраховується як середнє за 6 напрямками (BP2.2 + KP2.2 + IP2.2 + LP1.3 + MP2.3 + UP2.3) / 6	Бал	Півроку	
P3	Розвивати лідерство і культуру заповняливості	P3.1	Заповнюваність резерву управлінського персоналу	Кількість заповнених позицій / Кількість позицій у резерві	%	Рік	
		P3.2	Оцінка «360 градусів»	Оцінка співробітників за методикою «360 градусів»	Бал	Рік	
		P3.3	Плнність кадрового резерву і управлінського персоналу	Кількість тих, хто залишився за період / Кількість на початок періоду (по кадровому резерву і управлінському персоналу)	%	Квартал	
P4	Розвивати IT для забезпечення ефективної роботи	P4.1	Індекс задоволеності службою IT	Кількість позитивно оцінених виконаних запитів у службу / Загальна кількість запитів у службу * 100	%	Квартал	

Рис. 6. ЗСП групи компаній АТ «Україна-Фінанс»



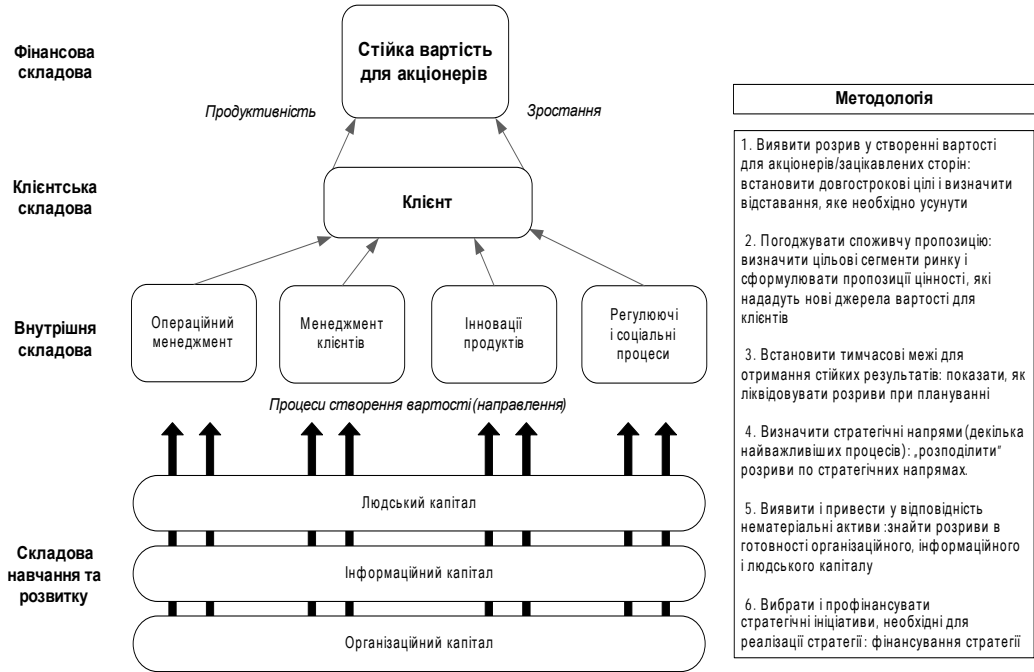


Рис. 8. Як застосувати стратегічну карту для планування компанії

Таким чином, збалансована система показників є надійною системою управління економікою організацій різних видів економічної діяльності. Ця система пройшла десятирічне випробування практикою, удосконалювалася авторами, придбаючи закінчені форми.

Особливо слід підкреслити, що ЗСП використана в концепції «Планування і контроль» Дітгера Хана в шостому виданні книги як її конструктивне доповнення. Так, Д. Хан і Х. Хунгенберг дають таку характеристику системи: «Концепція збалансованої системи показників (BSC) використовується як американськими, так і значною кількістю європейських підприємств».

Роботи Каплана-Нортон базувалися на таких принципах:

– початковою причиною для розроблення концепції BSC було зниження ефективності традиційних інструментів управління. Так, широко критикувався чисто монетарний підхід до визначення ефективності діяльності, зокрема моделі розрахунку рентабельності вкладеного капіталу (ROI). Виникли ідеї необхідності посилення ролі в плануванні та контролі немонетарних цільових показників і досягнення збалансованості (balanced) усієї системи показників;

– труднощі з реалізацією стратегій виникають часто внаслідок неадекватного

**ЗСП підприємства  
(стратегічні напрями)**

**Джерела стратегічної відповідності організації**

<p><b>Фінансова синергія</b></p> <p>Як збільшити вартість акціонерного капіталу стратегічних бізнес-одиниць?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Управління внутрішнім капіталом.</i> Створити синергію за рахунок ефективного управління внутрішніми ринками капіталу і праці.</li> <li>• <i>Корпоративний бренд.</i> Об'єднати різні бізнес-одиниці в рамках єдиного бренду, просуваючи загальні цінності або стратегічні напрями</li> </ul>
<p><b>Клієнтська синергія</b></p> <p>Як збільшити споживчу цінність, використовуючи загальну клієнтську базу?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Перехресні продажі.</i> Створити вартість за рахунок перехресних продажів широкого набору продуктів і послуг декількох бізнес-одиниць.</li> <li>• <i>Загальна пропозиція вартості.</i> Дотримуватися стандартів якості товарів і послуг корпорації в кожному з однорідних підрозділів</li> </ul>
<p><b>Синергія внутрішніх бізнес-процесів</b></p> <p>Як координувати внутрішні бізнес-процеси, щоб досягти економії за рахунок масштабів або інтеграції вартісного ланцюжка?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Загальні послуги.</i> Створити економію за рахунок спільного використання систем, потужностей і персоналу</li> <li>• <i>Інтеграція вартісного ланцюжка.</i> Створити вартість за рахунок інтеграції суміжних процесів створення вартості</li> </ul>
<p><b>Синергія навчання і зростання</b></p> <p>Як розвивати та використовувати нематеріальні активи?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Нематеріальні активи.</i> Використовувати загальні компетенції для зростання людського, інформаційного й організаційного капіталу</li> </ul>

Рис. 9. Джерела стратегічної відповідності в організації

переведення стратегічних цілей у конкретні показники. Тому бачення і стратегія компанії повинні виражатися у вимірюваних цільових величинах, що характеризують міру успіху, виграш (score);

– необхідність захисту менеджерів від надлишку інформації. Для цього вони повинні зосередити свою увагу на тих управлінських показниках, за яких досягаються значущі зміни цільових параметрів і які, таким чином, заслуговують на увагу менеджерів залежно від ситуації, що обумовлює бізнес. Для обмеження кількості показників і їх виділення вони повинні відстежуватися за допомогою спеціальних карт (card).

Головною метою концепції BSC є прискорення і полегшення процесу реалізації стратегії. На думку Каплана і Нортон, бачення і стратегія повинні бути переведені

в чотири проекції (перспективи, виміри), проте при цьому вони розглядаються в цій схемі як вже прийняті, і їх розроблення не є предметом BSC.

Система монетарних показників ПіК є інтегрованою складовою часткою системи планування і контролю, цілісним інструментом управління, що забезпечує формування концентрованого уявлення про стан і розвиток підприємства і тим самим про створення або руйнування його вартості [45, с. 204-208].

Таким чином, у розпорядженні фахівців є розробка, що дає змогу з'єднати систему американо-німецького контролінгу зі збалансованою системою показників, яка може забезпечити стратегічне планування й управління підприємствами на сучасному рівні та відповідно їх систему економічної безпеки.

У розпорядженні фахівців є і конкуруючі видання. Прикладом може бути видана в перекладі російською мовою книга «Призма эффективности». Хоча вона має підзаголовок «Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им», автори дуже критично налаштовані стосовно пропозицій Р. Каплана та Д. Нортон. «Призма» видана у Великій Британії у 2002 р., коли вже були опубліковані дві перші книги Р. Каплана і Д. Нортон. Проте автори «Призми», посилаючись на статтю 1992 р., пишуть: «Ось чому карту збалансованих показників можна критикувати за те, що вона недостатньо повно відбиває всі групи зацікавлених сторін, що взаємодіють із організацією» [28, с. 132].

У розпорядженні фахівців, окрім чотирьох книг авторів системи, є видання, метою яких є прагнення надати допомогу працівникам підприємств в формуванні і впровадженні ЗСП. Серед них слід виділити передусім книгу А. Гершуна і М. Горського «Технологии сбалансированного управления» [9]. У відгуку професора А.Д. Шеремета сказано: «Книга «Технологии сбалансированного управления» є якісною підбіркою випробуваних часом підходів до побудови ефективних систем управління компаніями. І практикам бізнесу і студентам ця книга дасть бачення, необхідне для того, щоб успішно формалізувати і згодом реалізувати стратегії бізнесу» [9, с. 16].

Для фахівців підприємств і організацій корисним є переклад з німецької мови роботи, яку підготували співробітники німецької консалтингової фірми Harvath & Partners, «Внедрение сбалансированной системы показателей» [7].

Слід зазначити, що у 2003 р. в перекладі російською мовою в Дніпропетровську було видано книгу П.Р. Нівена «Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов» [27], як результат упровадження автором ЗСП на багатьох підприємствах США. Автор пише у вступному слові: «...книга призначена для організацій, що знаходяться на будь-якій стадії розроблення збалансованої системи показників» [27, с. XIV].

До рекомендацій з впровадження ЗСП можна зарахувати й книгу М.М. Брау-

на «Сбалансованная система показателей» [5]. У ній є чимало корисних порад стосовно управління ефективністю компаній, вибору показників діяльності, взаємозв'язку показників планів і стратегії компаній. Але до ЗСП робота має непряме відношення: вона вийшла у 1996 р. під назвою «Keeping Score: Using the Right Metrics to Drive World – Class Performance», де збалансована система показників не згадувалася. До часу виходу книги в розпорядженні читачів були тільки три статті авторів ЗСП в журналі «Гарвард Бизнес Ревью».

Проте за наявності наукових рекомендацій із упровадження ЗСП поширення на підприємствах України і Росії не спостерігається. Певна популярність робіт Роберта Каплана і семінарів з його участю, присвячених оцінці досягнення стратегічних цілей і завдань бізнесу з використанням (BSC), підтверджує інтерес бізнесу до довгострокового стратегічного планування. Проте досвід упровадження і використання BSC в Україні та Росії у багатьох випадках не можна назвати вдалим. Проблема полягає в способах і формах розроблення та формалізації стратегії. Численні семінари, ділові ігри та наради за участю вищого і часто середнього менеджменту не зумовлюють створення структурованої та чітко описаної стратегії, яка може бути орієнтиром для компанії, її акціонерів і співробітників і, відповідно, джерелом інформації для створення ефективної BSC.

Проведення у липні 2005 р. в Києві семінару із збалансованої системи показників за участю одного з авторів системи Р.С. Каплана також не призвело до практичних результатів. До сьогодні в економічній літературі України не зустрічалось повідомлення про впровадження системи або її окремих складових.

Незначна кількість публікацій із ЗСП зустрічається і в Росії, з яких можна судити про те, що система не отримала реального застосування. Так, наприклад, автори статті пропонують бізнес-моделювання ЗСП, в основі якого використовують концепцію Шість Сигм (Six Sigma) – Постачальники, Ресурси, Процеси, Продукти, Послуги і Клієнти. Вони будують причинно-наслідкові матриці і на їх основі шляхом 13 кроків визначають вимірювані показники на основі цих матриць. На завершення автори стверджують, що «модель дає змогу формалізувати і підвищити якість процесу прив'язки стратегії компанії до ЗСП» [6, с. 61].

Інший приклад: у статті з формування системи в енергетичній компанії відсутні ключові принципи ЗСП: документування стратегії компанії та переведення її в площину конкретних стратегічних завдань, планування діяльності, розширення стратегічного зворотного зв'язку, складові системи – фінансова, клієнтська, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і розвиток персоналу. Замість цих принципів автори статті обговорюють необхідність скорочення і спрощення планових процесів, необхідність поліпшення зовнішньої звітності, «організаційний розподіл між стратегічним штабом і контролінгом. Книга Р.С. Каплана і Д.П. Нортон в списку літератури приведена, але в тексті статті не використана» [43, с. 4-6].

В іншому випадку автор статті в заголовку називає ЗСП «Велика правильна помилка». Він наводить висловлювання П. Хорвата: «Автори концепції повідомляють про низку відомих підприємств, прибутки яких різко вирости після впровадження системи. Проте подібні оцінки загального порядку можуть бути визнані неспроможними при ретельнішому причинно-наслідковому аналізі. Є безліч прикладів, які свідчать про те, що глибоку задоволеність від реалізації тієї або іншої стратегії часто викликають другорядні аспекти» [19, с. 29].

На завершення необхідно підкреслити, що ЗСП значно розширює можливості стратегічного управління, роблячи його більш реальним. З цієї причини розробки щодо формування та використання цієї концепції в системах управління українських підприємств мають велике перспективне значення і заслуговують на увагу з боку науковців і практиків.

Дослідження підтвердило, що після переходу до ринкової економіки самостійно діючі підприємства зіткнулися з проблемою вибору форм і методів управління, видів планування діяльності та забезпечення системи економічної безпеки. За минулі майже два десятиліття відбувалася адаптація підприємств до ринкових умов і пошуку ефективних інструментів управління суб'єктами господарської діяльності. Одним із головних інструментів управління є планування. Обґрунтованим включення в структуру комплексного річного плану економічного і соціального розвитку підприємства окремого розділу «План з економічної безпеки».

Контролінг розуміється як організаційно-методичний комплекс підтримки управління підприємством. Тобто контролінг – це технологія управління.

Слід звернути особливу увагу на те, що в умовах модернізації економічної безпеки підприємств розроблені збалансовані системи показників є нормативами внутрішньої системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

### Список використаних джерел

1. *Акофф Р.* Планирование будущего корпорации / Р. Акофф ; [пер. с англ.]. – М. : Синергия, 2002. – 256 с.
2. *Базась М.Ф.* Теоретико-методологічні засади внутрішньо-господарського (управлінського) обліку та контролінгу : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / М.Ф. Базась. – К. : МАУП, 2007. – 270 с.
3. *Барановський О.І.* Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : Київськ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
4. *Белюсова І.А.* Економічна безпека як стратегічна складова національної безпеки України / І.А. Белюсова // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 5–6. – С. 14–17.
5. *Браун Марк Г.* Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
6. *Брювер П.* Бизнес-моделирование системы сбалансированных показателей / П. Брювер, Л. Левин // Контроллинг. – 2004. – № 1. – С. 56–61.



7. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath und Partners ; [пер. с нем.]. – [2-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
8. *Геєць В.М.* Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 864 с.
9. *Гершун А.* Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.
10. *Гнилицька Л.* Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах України / Л. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 9. – С. 39–42.
11. *Дедов О.А.* Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием : [учеб. пособие] / О.А. Дедов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
12. *Друри К.* Управленческий и производственный учет : [вводный курс] / К. Друри ; [пер. с англ.] – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Аудит, ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 735 с.
13. *Ивашкевич В.Б.* Бухгалтерский управленческий учет : [учебник] / Ивашкевич В. Б. – М. : Юристь, 2003. – 618 с.
14. *Ивашкевич В.Б.* Контроллинг: сущность и назначение / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 1991. – № 7. – С. 8-12.
15. *Каплан Р.* Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортона ; пер. с англ. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2006. – 384 с.
16. *Каплан Р.С.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р.С. Каплан, Д.П. Нортона ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.
17. *Каплан Р.С.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортона ; пер. с англ. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
18. *Каплан Р.* Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортона ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
19. *Ковалев Д.В.* Система сбалансированных показателей (BSC) – большая правильная ошибка? / Д.В. Ковалев // Контроллинг. – 2006. – № 2. – С. 26-29.
20. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / [Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г.]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 256 с.
21. Контроллинг как инструмент управления предприятием / [под ред. Н.Г. Данилочкиной]. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
22. *Карминский А.М.* Контроллинг : [учебник] / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
23. *Кредісов А.І.* Історія вчень менеджменту : [підручник для вищих навч. закладів] / А.І. Кредісов. – К. : Знання України, 2001. – 300 с.
24. *Лісовська О.Л.* Економічна політика і економічна безпека України : [навч. посібник]

/ О.Л. Лісовська. – К. : Вид-во Національної академії Служби безпеки України, 2003. – 182 с.

25. *Майер Э.* Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер ; [пер. с нем. Ю.Г. Жукова ; под ред. С.А. Николаевой]. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 94 с.

26. *Манн Р.* Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер ; пер. с нем. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 304 с.

27. *Нивен Пол Р.* Сбалансированная система показателей. Шаг за шагом / Пол Р. Нивен ; [пер. с англ.]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.

28. *Нили Э.* Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бук, 2003. – 400 с.

29. *Орлов О.А.* Планирование деятельности промышленного предприятия : [учебник] / О.А. Орлов. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Скарбы, 2006. – 416 с.

30. *Паркинсон С.Н.* Искусство управления / С.Н. Паркінсон, М.К. Рустомджи ; пер. с англ. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 272 с.

31. *Петренко С.Н.* Контроллинг : [учеб. пособие] / С.Н. Петренко. – К. : Эльга: Ника-Центр, 2004. – 328 с.

32. *Пушкар М.С.* Контролінг : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 1997. – 146 с.

33. *Пушкар М.С.* Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 335 с.

34. *Пушкар М.С.* Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.

35. *Семенов А.Г.* Развитие стратегического управления в акционерных товариствах : [монографія] / А.Г. Семенов. – Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 520 с.

36. *Соснин А.С.* Менеджмент безопасности предпринимательства : учеб. пособие / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европейского ун-та, 2002. – 504 с.

37. *Сухарева Л.А.* Контроллинг – основа управления бизнесом / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – Донецк : НОРД-Компьютер, 2000. – 210 с.

38. *Терещенко О.А.* Учебная программа (курс по выбору) / О.А. Терещенко, Н.Д. Бабак // Контроллинг. – 2007. – № 2. – С. 64-72.

39. *Терещенко О.О.* Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 137-145.

40. Типовая методика разработки техпромфинплана производственного объединения (комбината), предприятия. – М. : Экономика, 1979. – 448 с.

41. Управление – это наука и искусство / [Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г.]. – М. : Республика, 1992. – 351 с.

42. *Фалько С.Г.* Контроллинг для руководителя / С.Г. Фалько. – М. : Ин-т Контроллинга, 2006. – 196 с.

43. *Фалько С.Г.* Формирование системы стратегических и оперативных показателей

результативности деятельности энергетической компании на основе концепции Balanced Scorecard / С.Г. Фалько, Р.А. Асадулин // Контроллинг. – 2005. – № 3. – С. 2-9.

44. Хан Д. Планирование и контроль: Концепция контроллинга / Д. Хан ; [пер. с нем.]. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

45. Хан Д. ПИК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

46. Царев В.В. Внутрифирменное планирование : [учебник] / В.В. Царев . – С.-Пб. : Питер, 2002. – 496 с.

47. Чумаченко Н.Г. Развитие управленческого учета в Украине / Н.Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 10. – С. 2-9.

48. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій / Ю.П. Яковлев. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.

49. Roehl-Anderson J. M. Controllershship. The work of the Managerial Accounting. Seventh Edition. Somerset / J. M. Roehl-Anderson, S. M. Brags. – N.Y. : Jon Willey and Sons, 2004. – 1151 p.

### **2.3. Фінансова безпека як складова системи управління підприємством**

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується наявністю значної кількості чинників, що негативно впливають на функціонування держави та підприємства. До них, крім глобальної економічної кризи, варто віднести насамперед нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, низький рівень капіталізації фондового ринку, зниження рівня інвестиційної активності, уповільнення платіжного обороту, зростання кількості збиткових підприємств. Дія цих чинників викликає неритмічність руху матеріальних і фінансових потоків, призводить до значних втрат і збитків і, як наслідок, втрати підприємством фінансової безпеки. З огляду на це актуальним напрямом стало функціонування українських підприємств є формування ефективної системи управління фінансовою безпекою підприємства.

Нині існує багато досліджень щодо економічної безпеки підприємства, держави та її складових. Як показав наш аналіз, з цієї проблеми опубліковано на сьогодні понад 1 тис. монографій, підручників, наукових статей. Найбільш вагомий внесок у розвиток науки про економічну та фінансову безпеку зробили вітчизняні та зарубіжні вчені і практики, яким належать фундаментальні праці з питань економічної безпеки, це: Л.І. Абалкін, Дж.К. Ван Хорн, Т. Аллісон, К. Жюгляр, Дж. Найт, Г. Фостер, Й. Шумпетер, О.І. Баранівський, З.М. Борисенко, О.Ф. Белов, І.Ф.Бінько, І.О. Бланк, О.Г. Білорус, О.С. Власюк, З.С. Варналій, С.Б. Ворон-

цов, В.М. Геєць, В.П. Горбулін, В.І. Грушко, А.С. Гальчинський, М.П. Денисенко, В.С. Загорський, М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, Я.А. Жаліло, О.І. Захаров, Л.Л. Кістерський, О.А. Кириченко, Т.Т. Ковальчук, О.Й. Косарев, С.М. Лаптев, Н.М. Літвин, Д.Г. Лук'яненко, Е.К. Марчук, В. І. Мунтіян, О.М.Мозговий, Ю.Пахомов, Д. К. Прайгер, П. Я. Пригунов, С.І. Пирожков, В.В. Рокоча, В.М. Свінцицький, А.І. Сухоруков, В.І. Терехов, В.М. Федосов, В.К. Черняк, М.Г. Чумаченко, В.Т. Шлемко, В.Я. Шевчук та інші.

Разом з тим, незважаючи на велику кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки, як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання, підприємств і організацій. Крім того, ситуацію ускладнює відсутність системності, скоординованості та єдиних поглядів стосовно категорійно-понятійного апарату в цій сфері, та обґрунтованих пропозицій щодо впровадження сучасних методів і моделей управління фінансовою безпекою на всіх рівнях управління економікою. Усе це й зумовило актуальність обраної теми та напрямів її дослідження.

В управлінні системою фінансової безпеки підприємства важливе місце займає правовий захист, який, у більшості випадків, залежить від глибини втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання. Серед фінансистів побутує така думка: якщо держава забезпечує правове поле діяльності підприємств і не втручається в економіку, то це є модель розвинутої ринкової економіки, якщо ж вона втручається в процеси діяльності підприємства (регулює ціни, курс іноземної валюти), порушує міжнародні принципи ринкової економіки (приватизація, деприватизація тощо), то держава ще тільки на шляху до ринкової економіки. У таких умовах держава повинна зважено підходити до прийняття рішень вступу до СОТ, ЄС та інших міжнародних економічних систем.

Вважаємо, і проведені дослідження довели, що для підвищення ефективності управління системою фінансової безпеки для підприємств є необхідним державне нормативно-законодавче регулювання. В умовах, коли глобальна фінансова криза зруйнувала дуже багато позитивних процесів в економіці, Україні необхідно знайти ефективні державні важелі, а також запозичити позитивний досвід, який уже напрацьовано в європейських країнах. Важливе значення повинно надаватись господарському та фінансовому праву, які забезпечать реалізацію сукупності правових норм, спрямованих на захист підприємницької діяльності, приватної та державної власності, підвищення відповідальності за порушення господарських договорів і податкового законодавства. Ефективність правового впливу на забезпечення управління системою фінансової безпеки залежить від діючої системи правових норм, яку ми визначили як чотирирівневу структуру: міжнародну економічну систему; національну безпеку суспільства; державну економічну та фінансову безпеку; фінансову безпеку підприємства (рис. 1):



Рис. 1. Нормативно-законодавче регулювання із забезпечення фінансової безпеки в Україні

Національна безпека держави регулюється системою права, законів політичної економії та політології, тісно пов'язана з категоріями територіальної єдності й недоторканності, агресії та примусу, економічної незалежності та економічного суверенітету тощо. При цьому необхідно зауважити, що системоутворюючим елементом, основною складовою поняття «національна безпека» є поняття «нація» і відповідно визначає сутність розуміння, чому саме безпека є національною, а не державною чи суспільною. Водночас, національна безпека держави може розглядатися як підсистема міжнародної економічної безпеки. Основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні безпеки особи суспільства та держави від зовнішніх і внутрішніх загроз визначені Законом України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року.

Крім того, згідно з чинним законодавством розробляються і затверджуються Президентом України Стратегія національної безпеки України і Воєнна доктрина

України, концепції, стратегії та програми, якими визначаються цільові настанови та керівні принципи воєнного будівництва, а також напрями діяльності органів державної влади в конкретній ситуації з метою своєчасного виявлення, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам України. Стратегія національної безпеки України і Воєнна доктрина України є документами, обов'язковими для виконання, і основою для розроблення конкретних програм за складовими державної політики національної безпеки [1, с. 31]. Звідси визначено, що суб'єктами забезпечення національної безпеки в нашій державі є: Президент України; Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Рада національної безпеки і оборони України; міністерства та інші центральні органи виконавчої влади; Національний банк України; суди загальної юрисдикції; Прокуратура України; місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування; Збройні сили України, Служба безпеки України, Державна прикордонна служба України та інші військові формування, утворені відповідно до законів України; громадяни України та об'єднання громадян.

Вищезазначене дає змогу визначити, що до об'єктів національної безпеки належать: людина і громадянин – їхні конституційні права і свободи; суспільство – його духовні, морально-етичні, культурні, історичні, інтелектуальні та матеріальні цінності, інформаційне та навколишнє природне середовище і природні ресурси; держава – її конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність і недоторканність.

У цьому контексті важливим важелем регулювання фінансових процесів у системі національної безпеки є формування законодавчої бази з питань регулювання ринку фінансових послуг.

Дослідження цих основних законів підтвердило, що багато з них прийняті ще на ранніх стадіях розвитку фінансового ринку в Україні і потребують внесення відповідних змін, а саме: Закон України «Про режим іноземного інвестування», особливо в частині права націоналізації і реквізування інвестицій, Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» та Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» в частині зниження ставки оподаткування при здійсненні інвестиційних процесів, також необхідно внести зміни до Закону України «Про концесії» в частині захисту приватних інвестицій та ухвалити Закони України «Про державно-приватне партнерство», «Про акціонерні товариства», «Про інвестиційні компанії».

Особливо гостро питання внесення відповідних змін стало в умовах розростання фінансової кризи.

Узагальнення світового досвіду не дало визначення моделі організації контролю за фінансовим ринком. Різноманітність підходів у цій сфері визначається, на нашу думку, ступенем розвиненості фінансового ринку, особливостями національного

законодавства, соціальною й правовою культурою суспільства, рівнем організації професійних об'єднань учасників ринку та багатьма іншими факторами.

Тому нами запропоновано структуру системи нагляду за діяльністю фінансових інститутів, яка наведена в Додатку С, і адекватні пропозиції з модернізації інституційної структури нагляду за фінансовим ринком і його безпекою.

Перш за все, це передбачає залишити функції регулювання діяльності банків Національним банком України та передати функції регулювання діяльності небанківських фінансових установ центральним органам виконавчої влади, уповноваженим Кабінету Міністрів України, а для виконання функцій консолідованого нагляду за фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання пропонуємо утворити державний орган зі спеціальним статусом – Державну комісію з нагляду за діяльністю фінансових установ та суб'єктів господарювання (по аналогії з Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку), що дасть змогу інтегрувати питання як самих фінансів, так і їх безпеку.

Вирішення питань організації фінансової безпеки на рівні держави дало нам можливість дослідити необхідні умови для організації та управління системою фінансової безпеки на рівні суб'єктів господарювання, які вимагають розроблення підприємствами внутрішньої нормативної документації (ВНД) із захисту своєї діяльності.

Необхідно підкреслити, що організаційно-економічний і правовий захист повинен охороняти законні права підприємства і його співробітників, перш за все, у взаєминах із державою, юридичними та фізичними особами, спрямований на захист їх фінансових інтересів із організацією адекватних організаційних форм. Дослідження підтвердило, що з метою практичного правового забезпечення фінансової безпеки (ФБ) підприємства важливим документом є розроблення положення про юридичну службу або службу економічної безпеки – «Положення про службу економічної безпеки підприємства». Документ повинен бути спрямований на підвищення ефективності діяльності цього підрозділу; ліквідацію безгосподарності та недоліків в організації контролю використання матеріальних ресурсів; підтримку трудової дисципліни; забезпечення збереження майна підприємства; недопущення різних протиправних дій і процесів.

Слід підкреслити, що вдосконалення вищезазначеного напрямку правової роботи і підвищення його результативності детермінується не тільки рівнем функціонування юридичної служби, а й активною діяльністю, пов'язаною з правовими чинниками забезпечення фінансової безпеки інших структурних підрозділів підприємства, до яких відносяться відділ нормування матеріальних витрат і заробітної плати, планово-економічний відділ, інженерні служби, забезпечення технологічного контролю виробництва продукції тощо.

Особливу роль у цьому процесі відведено бухгалтерії, яка керується в своїй

діяльності положенням про облікову політику підприємств, що є основним документом із забезпечення ефективної фінансової діяльності підприємства, що спрямована на захист його інтересів від ризиків та інших протиправних дій.

Дослідження підтвердило, що «Положення про внутрішній технічний контроль (ВТК)» повинно бути спрямоване не тільки на забезпечення контролю за дотриманням технічного стану виробництва і якості продукції, а й на забезпечення зростання іміджу продукції та іміджу підприємства, що важливо для одержання переваги в конкурентній боротьбі. Вищезазначене дало змогу зробити висновок про те, що з метою забезпечення фінансової безпеки необхідною є підготовка комплексу внутрішніх нормативних документів (положень, інструкцій, роз'яснень, наказів, пам'яток), спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємства, яке, повинно бути визначене центром відповідальності всіх структурних підрозділів підприємства. При цьому внутрішні документи, що регламентують таку діяльність, повинні бути взаємопов'язані і взаємообумовлені, забезпечувати комунікацію підрозділів. Розроблений підхід до формування управління системою фінансової безпеки створює реальні передумови для комплексного використання можливостей потенціалу безпеки і відповідно сприяє підвищенню ефективності та якості виробництва, рішуче перешкоджає проявам загроз, що вимагає логіка забезпечення фінансової безпеки.

Разом з тим, вирішення цієї проблеми є досить складним, оскільки теоретичні підходи і практика реалізації внутрішніх документів знаходиться не на належному рівні. І більше того, відсутні наукові та спеціальні публікації з цих питань.

Розроблення внутрішніх нормативних документів підприємства повинно бути спрямоване на забезпечення безпеки від внутрішніх ризиків і загроз, на відміну від правових актів держави, які, в основному, направлені на захист інтересів підприємства від зовнішніх ризиків. До того ж, внутрішні нормативні документи повинні забезпечити захист і збереження ресурсів підприємства від розкрадання і маніпуляцій у процесі їх придбання та руху. Необхідно також створити внутрішній нормативний документ із контролю за діяльністю матеріально-відповідальних осіб підприємства, розробити методики такого контролю.

Відповідно визначені проблемні питання, що вимагають нормативного регулювання внутрішньої безпеки підприємства і формуються шляхом діагностики ризиків і загроз діяльності відповідного господарюючого суб'єкта. Наприклад, за результатами досліджень німецького Інституту ім. М. Планка, приблизно 16,8% злочинів відомі робітникам підприємства, але вони не відомі фахівцям управління (скажімо, менеджерам безпеки). Покарання правопорушників, як правило, здійснюються «внутрішньою юстицією», що як санкції застосовує штрафи, попередження або звільнення з роботи. Від порушників нерідко вимагають урегулювання конфліктів мирним шляхом.



Що стосується підприємств України, то для вирішення зазначених вище внутрішніх і зовнішніх проблем безпеки почали створювати недержавні служби безпеки, але їхні функції ще не набули конкретики та відповідної правової форми.

Якщо узагальнити деякий досвід, то американські дослідники виділяють три функціональні сфери недержавних підрозділів безпеки: захист інформації; захист персоналу; фізичний захист. У Китаї недержавні служби безпеки наділені функціями, що дають право: організовувати фізичну і технічну охорону промислових і торгових підприємств, місць зберігання матеріальних цінностей; здійснювати охорону окремих громадян і їхнього особистого майна; проводити консультації з питань захисту від злочинних посягань; забезпечувати безпеку виставок, ярмарків та інших заходів; забезпечувати протипожежну безпеку об'єктів; придбавати, встановлювати, експлуатувати необхідні для охорони об'єктів технічні засоби.

Обговорюється питання про створення спеціального органу, який координувати роботу поліції та приватних агентств служби безпеки і визначав сфери їх дій. Передбачається, що роботу такого органу можна побудувати за зразком Міжнародної асоціації промислової безпеки (МАПБ), яка є недержавною координуючою організацією. У її діяльності, окрім співробітників приватних служб безпеки, беруть участь і професійні поліцейські. Ця організація користується великим авторитетом також у державних правоохоронних органів.

З огляду на міжнародний досвід вважаємо, що в Україні також назріла необхідність створення недержавної системи безпеки об'єктів економіки. З цією метою вже розроблено проект Концепції корпоративної безпеки членів українського союзу промисловців і підприємців (УСПП), що підготовлена Інститутом менеджменту безпеки [5 с. 297-298].

Метою такої концепції є створення ефективного механізму забезпечення безпеки підприємств як основи їх успішної діяльності та розвитку в умовах перманентних ризиків і загрози ринкової економіки. Завданнями системи безпеки є:

- моніторинг, прогнозування, своєчасне виявлення й усунення загроз безпеці підприємств, причин і умов, що сприяють завданню фінансового та матеріального збитку, порушенню їх нормального функціонування й розвитку;

- створення механізму та умов оперативного реагування на загрозу безпеці й прояву негативних тенденцій у функціонуванні суб'єктів господарювання, що входять до системи корпоративної безпеки УСПП;

- обґрунтування та (формування організаційної системи комплексного забезпечення безпеки суб'єктів господарювання, що входять до системи корпоративної безпеки УСПП;

- ефективне усунення загроз персоналу й посягань на ресурси підприємств при застосуванні правових, організаційних та інженерно-технічних заходів і засобів досягнення необхідного рівня безпеки;

- створення нормативно-правового механізму для максимально можливої локалізації й відшкодування спричиненого збитку неправомірними діями фізичних і юридичних осіб, послаблення негативного впливу наслідків порушення безпеки, спрямованого на відновлення діяльності підприємства відповідно до його стратегії;

- сприяння якнайшвидшому прийняттю законів прямої дії, а також інших нормативно-правових актів, що регламентують діяльність суб'єктів безпеки підприємства;

- створення ефективних механізмів взаємодії державних структур із неурядовим сектором економіки в питаннях безпеки;

- створення системи підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації суб'єктів безпеки підприємства;

- вивчення та впровадження позитивного досвіду в галузі корпоративної безпеки, набутого в країнах близького й далекого зарубіжжя;

- створення єдиної інформаційної бази даних про стан загрози для суб'єктів корпоративної системи безпеки;

- створення координаційних органів діяльності суб'єктів корпоративної системи безпеки, визначення нових, перспективних напрямів діяльності та вдосконалення роботи зі створення сприятливих умов для безпечної підприємницької діяльності;

- розроблення і впровадження енергоощадних заходів та екологічної безпеки;

- участь у розробленні законів, що сприяють розвитку підприємницької діяльності в Україні і забезпечують стійке функціонування підприємств.

Механізм функціонування міжоб'єктного управління системою фінансової безпеки підприємства повинен передбачати також наявність системи взаємодії з усіма державними структурами, що мають відношення до захисту підприємства в Україні.

Тому для важливості попереднього розуміння внутрішнього документа, ще раз зазначимо, що безпека для західних підприємств – це перш за все фізична охорона керівників і співробітників підприємства, інкасація, фізичне збереження майна. Решта завдань із забезпечення безпеки підприємства повинна брати на себе держава. У західній економічній теорії не існує поняття економічної безпеки. Західний виробник не потребує надання йому послуг у галузі економічної безпеки в нашому розумінні цього терміну. Це пов'язано з іншими методами забезпечення економічної стійкості підприємства на ринку, які зараз в Україні не поширені [3, с. 254-275].

Дослідження показало, що в Україні в рамках національного законодавства захист фінансових інтересів – справа самих підприємств і їхніх власників. Вони на свій страх і ризик будують систему захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз. Виходом із цієї ситуації є створення і впровадження в процеси господарської діяль-

ності підприємства комплексу внутрішніх правових документів (ВПД), що регламентують діяльність керівництва підприємства, лінійних менеджерів і підлеглих їм підрозділів по захисту фінансових інтересів.

Із вищезазначеного можна зробити проміжні висновки:

- не можна сформуванати управління системою фінансової безпеки підприємства без розроблення необхідних внутрішніх документів, які є, на нашу думку, основним елементом механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства:

- внутрішні нормативні документи безпеки є правовими документами, що закріплюють принципи безпеки;

- внутрішні нормативні документи, при всій їхній різноманітності (планування, облік і контроль, аналіз, організація і т.д.), повинні бути адаптовані один до одного і становити єдину комунікабельну систему забезпечення управління системою фінансової безпеки підприємства;

- внутрішній нормативний документ підприємства (інструкція, положення, наказ) – це своєрідна «техніка безпеки» для виконавця, який закріплює не тільки його відповідальність, а й озброєє методикою виконання функціональних обов'язків.

У Положеннях про структурні підрозділи підприємства і в кожній Інструкції функціональних обов'язків відповідних працівників повинні бути визначені завдання забезпечення безпеки, обов'язки та відповідальність виконавця за їх виконання.

Внутрішні нормативні документи фінансової безпеки суто індивідуальні для кожного окремого підприємства. Тому застосування стандартних форм документів без адаптації до умов конкретного підприємства або будь-яке запозичення без урахування його особливостей і характеру діяльності не можуть забезпечити якість системи внутрішніх нормативних документів фінансової безпеки підприємства. У Додатку М наведено фрагмент матриці визначення переліку ВНД підприємства і їх розробників.

Дослідження дало змогу визначити перелік необхідних внутрішніх документів безпеки, що вимагають розроблення, в які можуть бути включені: інструкція з планування, обліку і калькуляції собівартості продукції основного виробництва і виконаних робіт допоміжних структур виробництва; інструкція з проведення інвентаризації й оцінки незавершеного виробництва; методика здійснення перевірок кандидатів на роботу; положення про договірну роботу на підприємстві; інструкція з контролю за роботою матеріально-відповідальних осіб і багато інших з усіх аспектів фінансової діяльності підприємства.

Перелік внутрішніх нормативних документів із фінансової безпеки на кожному конкретному підприємстві може бути досить великим: починаючи з Положення про внутрішній нормативний документ підприємства і закінчуючи посадовою інструкцією відповідальних на тій чи іншій ділянці роботи, дотичної з ризиками

і загрозами безпеці підприємству. Незалежно від кількості внутрішніх нормативних документів, що розробляються на підприємстві, принципи їх складання повинні бути єдині, відповідно до вимог системності. На думку автора, такими принципами є:

- принцип захисту фінансових інтересів підприємства. Це означає, що будь-який внутрішній нормативний документ підприємства повинен бути спрямований, перш за все, на захист фінансових інтересів підприємства;
- принцип стандартизації ВНД підприємства. З цією метою слід розробити єдину форму для всіх категорій документів і документи, що регламентували б основну вимогу до структури, форми і порядку розроблення документів;
- принцип узгодження розроблених документів із суміжними документами інших розробників у рамках єдиної системи документів безпеки. Вимоги цього принципу повинні забезпечити єдині підходи і методи планування й обліку; єдність розуміння методології безпеки та їх термінології; покладання обов'язків безпеки на центри відповідальності, які від останніх не залежать і не можуть ними контролюватися, тощо;
- принцип контролю за дією ВНД на захист інтересів фінансової безпеки підприємства;
- принцип моніторингу внутрішніх нормативних документів безпеки. Принцип передбачає періодичний моніторинг положень ВНД безпеки, які з часом і з перебігом обставин можуть змінюватися. За наслідками моніторингу до ВНД безпеки підприємства повинні вноситися необхідні зміни;
- принцип ефективності, виражає об'єктивну необхідність моніторингу дії внутрішніх нормативних документів на результати фінансової безпеки підприємства;
- принцип колективного методу розроблення ВНД безпеки, з обов'язковою участю виконавців цих документів. Порушення цього принципу може призвести до недоліків важливих аналітичних чинників безпеки, а також може спричинити психологічний дискомфорт виконавців цих документів. Внутрішні нормативні документи підприємства із забезпечення фінансової безпеки повинні бути побудовані за єдиними правилами, відповідати єдиним вимогам до структури й оформлення.

Світовий досвід і теорія проектування систем управління, у тому числі системи фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, базується на таких основних положеннях: комплектність; надійність; послідовність; розумна достатність; безперервність [3, с. 159-210].

- *Комплектність* означає, що при конструюванні системи забезпечення безпеки суб'єктів економіки передбачається прояв усіх видів можливих загроз для цього підприємства, включаючи помилки в управлінні, канали несанкціонованого доступу, і всі можливі засоби захисту (багатоманітність структурних елементів) адаптуються до можливих видів загроз; засоби захисту в межах системи функціо-

нують як єдиний комплекс (механізм) захисту, взаємно доповнюючи один одного в функціональному і технічному аспектах. Комплексний характер захисту в цьому контексті є наслідком складної системи взаємопов'язаних процесів, кожен з яких, у свою чергу, має безліч різних взаємообумовлених сторін, властивостей, тенденцій.

*Послідовність* захисту полягає в створенні кількох послідовних рубежів захисту (зон безпеки). Найбільш важлива зона безпеки об'єкта знаходиться всередині інших зон. Ешелонуваність захисту об'єкта обумовлює як збільшення часу на подолання захисту порушником, так і підвищення вірогідності одержання сигналу про виявлення загрози.

Кожна із зон безпеки не повинна мати незахищених територій, що накладає серйозні вимоги до складу і комплексу технічних засобів захисту.

*Надійність* (рівноправність) захисту означає вимоги однакової рівноправності територій усіх рубежів, які захищають зону безпеки, вимоги однакової вірогідної реалізації загрози на всіх територіях рубежів захисту. Якщо в рубежах є слабкі, погано захищені місця і це відомо, наприклад, конкурентам чи кримінальним структурам, то жодні ефективні заходи на залишкових територіях не захистять цю зону безпеки.

*Розумна достатність* захисту полягає у встановленні деякого рівня безпеки без спроби створити абсолютний захист. Розумність тут проявляється в розумінні простої істини, що володіючи достатнім обсягом ресурсів (часом і засобами), можна перебороти будь-який, навіть технічно й організаційно повний захист.

*Достатність захисту* – це вибір рівня ефективності системи захисту (безпеки), за якого вірогідність і розмір можливого збитку будуть відповідати допустимим затратам на розроблення та функціонування системи забезпечення безпеки. Вирішення цього технічно-економічного завдання потребує попереднього поділу загроз за ступенем їх важливості з точки зору впливу на технічно-економічні показники (параметри) діяльності підприємства (показники безпеки).

*Безперервність* означає вимогу процесу функціонування системи захисту без перерв у її роботі, спричинених, наприклад, зміною керівництва підприємства, ремонтом, зміною паролів, якими може користуватися суб'єкт загрози.

Фінансова безпека підприємства може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, визначений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства та перспектив його технологічного і фінансового розвитку.

Процес становлення фінансової складової економічної безпеки підприємства розглядають як процес запобігання можливим збиткам від негативних впливів на економічну безпеку підприємства у різних аспектах її фінансово-господарської діяльності, тобто становлення забезпечення прибутковості та стійкості бізнесу, його економічної безпеки.

Багатоаспектність підходів до фінансової безпеки, складність вибору оптимального варіанта її гарантування, викликають потребу застосування комплексного підходу в цій сфері життєдіяльності підприємства. Крім того, ситуацію ускладнює відсутність системних підходів до трансформацій управління фінансовою безпекою, моделювання різних форм управління фінансовою безпекою адекватне сучасним викликам фінансових криз і зміни пріоритетів у інвестуванні.

Звісно, багатоманітність форм системного підходу генерує й численні методичні рекомендації з розв'язання організаційних проблем. З точки зору загальної теорії систем, системні цілі організації не обов'язково збігаються з цілями її складових субсистем. У цьому аспекті науковий інтерес становить підприємство як відкрита система, що перебуває в динамічній рівновазі із зовнішнім середовищем і, водночас, визначається та досліджується з точки зору його найважливіших підсистем. Приміром, у цьому дослідженні як об'єкт пізнання подано транспортно-експедиційне підприємство, як об'єкт управління – його фінансова система, а за мету безпечного функціонування визначено вияв характеру зв'язків фінансової системи з функціональними підсистемами організації та зовнішнім середовищем підприємства.

Теоретичний пошук важелів впливу особливо позначив позиції системного інжинірингу, методологія якого може бути спрямована, наприклад, на оптимізацію фінансової системи та узгодженість її цілей із головними цілями організації. Адже цей підхід спирається на ідею можливості встановлення взаємодії між компонентами системи, що існує в певній ієрархії цілей та їх внутрішній узгодженості. Стосовно концепції фінансового управління, це дає нам змогу подати фінансову систему підприємства у вигляді моделі, що імітує поведінку підприємства в різних умовах прийняття одного з варіантів управлінською рішення [2, с. 197-207].

Необхідність постійного врахування факторів ризику та невизначеності зовнішнього середовища за умов неповноти та недостовірності економічної інформації, аналітико-прогностичного обґрунтування управлінських рішень вимагає застосування принципу безперервного управління, що особливо актуально для транспортно-експедиційних підприємств. Із позиції системного підходу, підприємство є складною системою, якій притаманні такі принципові ознаки, як: стохастична природа; ієрархічність будови; цілеспрямованість функціонування; виділення загального та локальних критеріїв оптимальності; обмеженість ресурсів; економічний вибір і багатоваріантність розвитку. Тому в дослідженні транспортно-експе-

диційного підприємства та його фінансової системи доцільно застосувати загальні закономірності цілеспрямованих систем. До того ж, у структурі складної системи організації всі її елементи, як правило, самі є складними системами. Так, у загальному значенні фінанси з одного боку – це сукупність грошових ресурсів, що перебувають у розпорядженні господарюючих суб'єктів, а з іншого, становлять систему впливу формування на процес розподілу та використання національного багатства.

Відповідно, такі індикатори як фінансовий стан може характеризувати ефективність і успішність перебігу виробничих, маркетингових, інформаційних процесів на підприємстві, інтегруючи їх у концептуальній моделі управління фінансової системи. Разом з тим, наше дослідження показало, що в роботах із проблем управління безпекою суб'єктів господарювання інтеграційна властивість фінансової системи не становить ані предмет, ані об'єкт дослідження, а тому не отримує своєї необхідної формалізації та структуризації. Тому на перший план виходять інші завдання наукового аналізу динаміки розвитку підприємств, без урахування закономірностей і ланцюгових змін параметрів його фінансової системи, яка, безумовно, є індикатором стану інших структурованих підприємств. Фактором зміни параметрів структури підприємств виступає невпорядкований вплив очікуваних і стихійних важелів розвитку системи, інтеграційний ефект, який нам необхідно послати та формалізувати за логікою цього наукового дослідження.

Системний погляд на підприємство допомагає адекватно відобразити його фінансову діяльність у вигляді генерації фінансових результатів як відповіді на якість управлінських рішень і зовнішніх ринкових сигналів стохастичного походження. Тому принцип безперервного управління стосовно фінансової системи реалізується в завданнях управління фінансовим потенціалом з метою досягнення найкращих фінансових результатів із урахуванням невизначеності майбутніх параметрів ринкового оточення підприємства. Системний підхід до підприємства як сукупності внутрішньо взаємопов'язаних її частин, основними елементами якої є об'єкти організаційного управління: виробництво, маркетинг, фінанси, інформація, людські ресурси. Отже, фінансову систему підприємства пропонуємо визначати як його внутрішню підсистему, що становить сукупність засобів управління фінансовим потенціалом підприємства, які забезпечують взаємозв'язок між процедурами прийняття управлінських рішень і генерацією фінансових результатів за умов постійних змін параметрів зовнішнього середовища [7, с. 141].

До отримання кінцевих результатів із певною мірою ймовірності можемо стверджувати, що все розмаїття параметрів і залежностей, що характеризують зовнішні зв'язки, внутрішню структуру системи та варіанти випадкового впливу, лежить у площині вимірювання об'єктивних умов функціонування фінансової системи підприємства. Таким вимірюванням вважаємо створення системи показників

(факторів), під впливом яких змінюється керована величина фінансових результатів. Сутність цього висновку є складова і зводиться до відбору й класифікації численних варіантів взаємозв'язків фінансової системи та параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Відповідно, при існуванні між ними внутрішньої єдності кожній оперативній одиниці опису відповідатиме фактор, що впливатиме на детерміновану конкретну подію. І тоді кожну модифікацію динамічної фінансової системи підприємства можна представляти як множину варіацій позитивної або негативної реалізації факторів, відносно визначеного рівня фінансового стану підприємства.

На базі цього філософського висновку автору вдалося структурувати цілі управління системою фінансової безпеки підприємства, як необхідну передумову її проектування. До них відносяться:

- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів фінансової діяльності;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів і відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу, капіталу та майна, транспортно-експедиційного підприємства, а також його комерційних інтересів.

Структурування функціональних блоків управління системою фінансової безпеки підприємства дозволило змогу, у свою чергу, перейти до побудови загальної моделі управління системою фінансової безпеки транспортно-експедиційних підприємств, що складається з двох невід'ємних і взаємозалежних складових: фінансової стабільності, стійкості підприємства та його економічної безпеки. Взаємозалежність цих елементів у цьому випадку має як опосередкований, так і безпосередній характер. При опосередкованому зв'язку сполучною ланкою є фінансовий стан підприємства, при безпосередньому – рівень фінансової стабільності та стійкості може впливати на рівень управління системи фінансової безпеки підприємства, і навпаки, фінансовий стан підприємства при цьому буде залишатися незмінним, до зміни рівня останньої його складової.

Домінантна зовнішніх чинників на рівень управління системою фінансовою безпекою ТЕП, а саме несумлінна конкуренція, надмірне втручання контролюючих



органів, залежність економіки від політичних процесів, незаконний перерозподіл власності, поширення організованої економічної злочинності та корупції – це далеко не вичерпний перелік тих негативних явищ соціальної природи, які постійно загрожують нормальній фінансовій діяльності транспортно-експедиційних підприємств, на жаль, не підлягає кількісній оцінці.

Зазначені негативні процеси протягом 2005-2008 рр. набирають потужних обертів, і тому тенденція до ускладнення фінансової ситуації навколо вітчизняних транспортно-експедиційних підприємств у найближчій перспективі залишаться складною. Тому необхідно запровадити прогнозування можливих фінансових загроз і небезпек для розроблення і реалізації адекватних заходів протидії фінансовими негараздами.

Проведене дослідження дало змогу узагальнити закономірності, фактори, які формують організаційну структуру управління службою фінансової безпеки підприємства, та визначити чинники, що її формують, а також узагальнити суб'єктивні чинники, що впливають на вибір структури управління службою фінансової безпеки підприємства; наявність вільних фінансових ресурсів, які можна спрямувати на забезпечення безпеки; особисту думку керівника підприємства, роль і місце служби фінансової безпеки.

Організаційна структура управління службою фінансової безпеки підприємства є частиною загальної організаційної структури управління підприємством, а ефективна організація управління підприємством, у свою чергу, залежить від його організаційно-правової форми, його розмірів і кількості робітників. Розглянемо організаційну структуру управління на середньостатистичному українському транспортно-експедиційному підприємстві «Транспортний логістик» («ТЛ») (рис. 2). Основними напрямками його діяльності є надання транспортно-експлуатаційних послуг, які становлять у загальній структурі виробництва до 80% (63% – послуги митних брокерів і 17% – складські послуги), відправлення вантажів, здійснення взаєморозрахунків, контроль за проходженням і одержанням вантажу.

Згідно з розробленою стратегією, концепція «ТЛ» – це розв'язання всіх транспортних завдань, організація та забезпечення сучасного транспортного сервісу для клієнта. Відповідно, перелік експедиторських і транспортних послуг «ТЛ» включає: автомобільні перевезення в Європі та Азії, генеральні й часткові вантажі; обробку збірних вантажів; власний митний термінал; послуги митних брокерів; зберігання митних, звичайних і температурних вантажів, консигнацію, дроблення партій, переупаковку; перевезення всіх видів вантажів в Україні й країнах СНД; морський фрахт, обробку вантажів у портах: Одеса, Іллічівськ і Маріуполь; контейнерні перевезення; перевезення авіавантажів; залізничні перевезення; перевезення проектних вантажів: негабаритних, надважких і небезпечних вантажів; страхування вантажів; мультимодальні перевезення по усьому

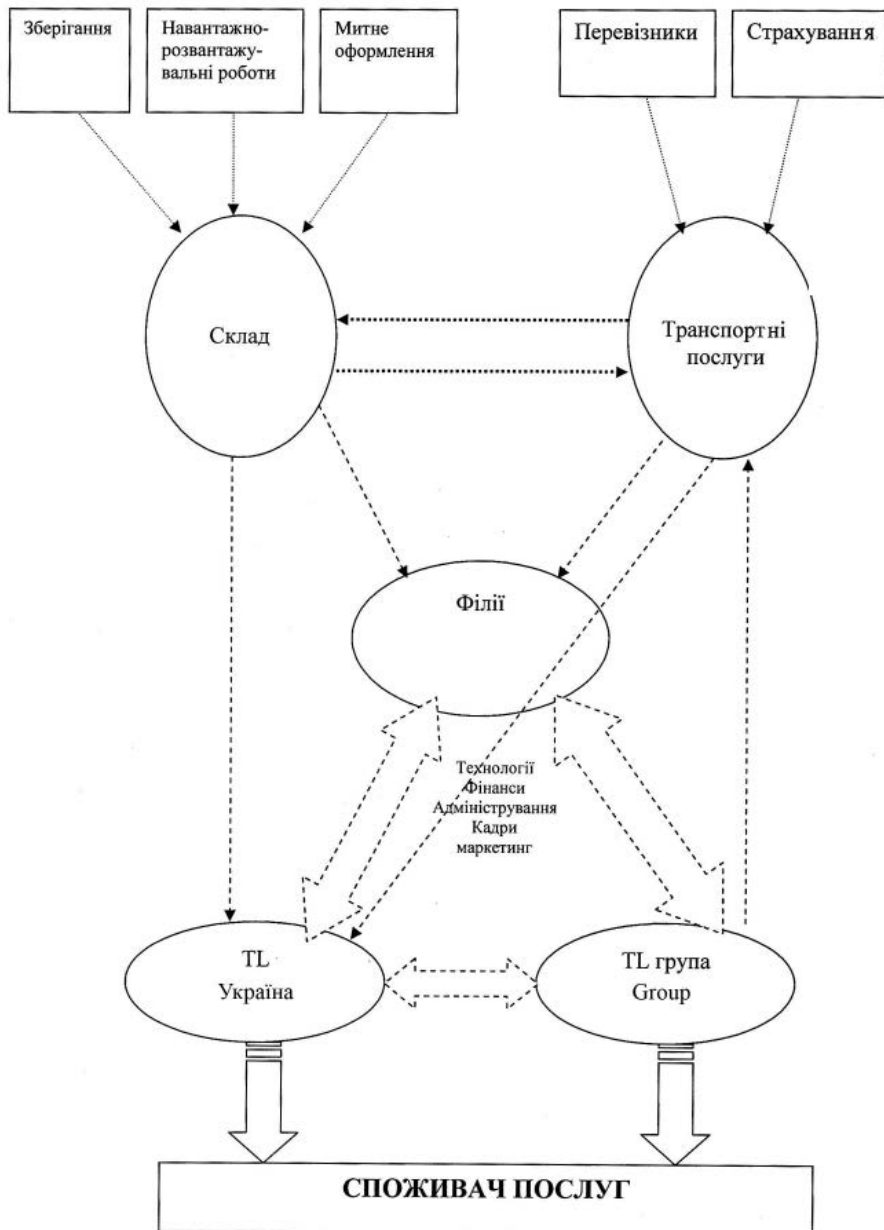


Рис. 2. Організаційна карта роботи ТЕП «Транспортний логістик» (TL)

світу; консультації з будь-яких транспортних питань; логістику, збірні вантажі; складські послуги.

Відповідно до завдань підприємство «TL» повинно розвинути інфраструктуру 2 митних терміналів і 5 складів, на яких надається широкий спектр логістичних послуг: зберігання вантажів; механічна й ручна обробка вантажів; мультитемпературний контроль режиму вантажів; сортування й відбір партій; прийом і видача вантажів із використанням штрих-кодових сканерів; аутсорсинг і комісіювання; зберігання вантажів у відособлених і захищених боксах. Крім цього, підприємство «TL» інтегрує доставку вантажів в усі куточки світу і тому має офіси в Німеччині, Великій Британії та США, а його агенти є в усіх країнах Західної й Центральної Європи, що забезпечує швидке й регулярне відправлення вантажів. У кількісному плані підприємство «TL» має понад 30 офісів у всьому світі, а в київському офісі у 2008 р. працювало понад 300 співробітників. Відповідно до теорії управління внутрішніх вимог та вимог ринкового середовища, менеджмент підприємства побудував організаційну структуру управління «TL» і створив організаційну картку його роботи, яка дає змогу оптимізувати все процеси управління, в тому числі управління системою фінансово-економічної безпеки [4].

Проведений автором аналіз організаційної структури підприємства «TL» свідчить, що вона побудована по змішаному типу, оскільки поєднує виробничу, функціональну та географічну структури управління. Їх інтеграція дає можливість більш ефективно управляти транспортно-складськими операціями, оскільки транспортні послуги та складська логістика об'єднані і дають синергійний ефект і конкурентну перевагу. Якщо проаналізувати організаційну карту, то вона свідчить про ефективну інтеграцію всіх виробничих процесів задля якісного обслуговування клієнтів і одержання максимального прибутку від діяльності всіх учасників процесу. Слід відзначити, що єдиним центром, який веде всі фінансові розрахунки, є юридичний офіс, що належить і підпорядкований безпосередньо власникові підприємства «TL». Тому, адекватно його організаційній і виробничій структурі, повинна будуватися й система управління фінансової безпеки.

Як свідчить наше дослідження, універсальної структури служби безпеки того чи іншого підприємства – об'єкта захисту, не існує, так як зазначені вище фактори впливають на організацію управління в різних формах. Тому можна узагальнити деякі найбільш типові напрями діяльності служб фінансової безпеки, виходячи з умовного поділу множини об'єктів захисту на такі групи: великі фінансово-промислові групи й акціонерні товариства з власним і змішаним капіталом; державні виробничі об'єднання; акціонерні і приватні комерційні структури (великі, середні й малі). Конкретні напрями діяльності служб фінансової безпеки підприємств різних груп обумовлюють найбільш характерні структурні підрозділи в складі служб безпеки суб'єктів економіки, функції цих підрозділів і завдань, які вони вирішу-

ють, звичайно, з урахуванням особливостей специфіки форм і видів діяльності господарюючих структур.

Упровадження ефективного управління системою фінансово-економічної безпеки на транспортно-експедиційних підприємствах повинно включати цілий ряд етапів:

I етап. Виділення коштів.

II етап. Формування кадрових і організаційних засобів:

- перелік потенціальних загроз для фінансової безпеки підприємства, їх класифікація і ранжування;

- причини та фактори виникнення загроз;
- негативні наслідки загроз для підприємства.

II. Визначення механізму забезпечення управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства:

- визначення об'єкта і предмета фінансової безпеки підприємства;
- формулювання політики та стратегії фінансової безпеки підприємства;
- означення принципів забезпечення фінансової безпеки;
- формулювання цілей і завдань забезпечення фінансової безпеки підприємства;

- встановлення критеріїв і показників фінансової безпеки підприємства;
- створення організаційної структури з управління системою фінансової безпеки підприємства.

III. Заходи з реалізації засобів фінансової безпеки:

- формування підсистем загального управління системою безпеки підприємства;
- визначення суб'єктів управління системою фінансової безпеки підприємства та їх ролі;
- розрахунок засобів і визначення методів забезпечення фінансової безпеки;
- контроль і оцінка процесу реалізації концепції.

Необхідно мати на увазі, що найбільш повне уявлення про систему фінансової безпеки підприємства можна отримати після вивчення офіційно прийнятих документів з концепції безпеки підприємства, комплексної програми забезпечення безпеки підприємства та планів підрозділів підприємства з реалізації цієї програми. У результаті дослідження нами запропоновано організацію управління системою безпеки підприємством, що є організаційною основою створення її структурного підрозділу – служби управління системою фінансової безпеки. Відповідно, як результат нашого дослідження сформульовано узагальнений алгоритм вироблення рішень із структуризації служби управління системою фінансової безпеки, який включає: вибір точки відліку (крок 1) – виявлення загроз фінансовій безпеці – аналіз ризику – планування заходів щодо локалізації фінансових загроз – ство-

рення власної служби економічної безпеки – підтримка функціонування служби економічної безпеки – виявлення загроз безпеки. Побудований алгоритм дав змогу спроектувати типові етапи створення служби економічної безпеки, їх визначено п'ять: приймається певний стан об'єкта, зафіксований у часі, і визначаються його життєво важливі на цей момент фінансові інтереси; визначаються найбільш можливі для цього об'єкта загрози його фінансовій безпеці; оцінюється ступінь фінансового ризику в разі реалізації кожного виду загроз, які ранжуються за ступенем імовірного збитку; розробляється план реалізації відповідних заходів щодо локалізації кожної із загроз з оцінкою потреби в ресурсах, і відповідно можливих витрат; формується служба управління системою фінансової безпеки та корегується структура і завдання.

Проведене дослідження дало б змогу обґрунтувати проект організації служби економічної безпеки та впровадити її на одному з визначених транспортно-експедиційних підприємств «Транспортний логістик». Служба економічної безпеки складається з трьох осіб, які підпорядковуються безпосередньо фінансовому директору підприємства, і до неї входять: фінансовий аналітик (керівник групи), аудитор і юрист (рис. 3).



Рис. 3. Загальна схема організації служби економічної безпеки (СЕБ) ТЕП «Транспортний логістик»

Розроблена схема організації управління системою фінансової безпеки дала змогу створити систему попередження загроз у господарській діяльності підприємства, яка є частиною функцій управління системою фінансової безпеки й передбачає здійснення реального захисту фінансових інтересів підприємств (рис. 4).

Проведений аналіз загроз фінансовій безпеці на підприємствах транспортно-експедиційної галузі підтвердив, що в системі фінансової безпеки найбільш гострою загрозою є управління фінансовими ресурсами. Відповідно цієї домінанти розроблено систему функцій, яка впроваджена в діяльність СЕБ «Транспортний логістик»:



Рис. 4. Система заходів захисту економічних інтересів підприємства «Транспортний логістик»

1) організація й підготовка бюджету на майбутній рік, контроль його виконання й кварталне коректування (гнучкий бюджет);

2) постійна взаємодія фахівців СЕБ зі співробітниками підприємства, що забезпечують рух грошових потоків (керівники центрів відповідальності) з метою сприяння ефективного виконанню ними їхніх функцій, а також із працівниками, що здійснюють оперативний і бухгалтерський облік – з метою одержання необхідної інформації для здійснення заходів фінансової безпеки;

3) проведення внутрішнього аудиту (за необхідності) тих чи інших контрольних заходів із господарських операцій;

4) правова робота із захисту фінансових інтересів підприємства із замовниками, постачальниками, у правоохоронних органах.

5) робота з підготовки господарських договорів із клієнтами та іншими партнерами і контроль за їхнім виконанням;

6) щоквартальний аналіз господарської діяльності підприємства та основних порогових показників рівня управління фінансової безпеки.

Дослідження також підтвердило, що на ефективність управління системою фінансової безпеки впливає стан справ, рівень прибутків, діловий імідж, морально-

психологічний клімат, що залежать від кожного члену колективу. Крім того, співробітники будь-якої структури підприємства є носіями фінансової інформації, що становить комерційну таємницю і потребує захисту. Тому на підприємстві «Транспортний логістик» розроблено та впроваджено інструкцію про порядок відбору претендентів і заміщення посад, про порядок набору і заміщення посад у фінансовій службі підприємства, впроваджено на конкурсній основі принцип заміщення посад фінансистів. Один із важливих принципів підбору кадрів – мати на кожну посаду не менше трьох кандидатів.

Для відбору й оцінки персоналу створено кваліфіковану комісію, до складу якої увійшли: начальник підрозділу (центру відповідальності), для якого здійснюється відбір фахівця; менеджер із персоналу; психолог; начальник служби безпеки.

Проведене для «ТЛ» дослідження дало змогу розробити, крім заходів фінансової безпеки, заходи економічної, техніко-технологічної, організаційно-виробничої, правової безпеки та безпеки праці.

З метою підтримки ефективного функціонування впровадження всіх пропозицій автора в транспортно-експедиційних підприємствах були запропоновані та впроваджені: матриця управління фінансовою безпекою підприємства і комплексний підхід до побудови організаційної структури управління підприємством, в основу якого покладено створення замість функціональних департаментів центрів відповідальності, а саме: центр відповідальності міжнародних перевезень; центр відповідальності міжміських перевезень; центр відповідальності внутрішньоміських перевезень; центр відповідальності збірних вантажів; центр відповідальності негабаритних вантажів; центр відповідальності контейнерних перевезень.

Нова організаційна структура підприємства дала можливість перевести кожен центр відповідальності на самостійний облік і відповідальність, а її впровадження в ТЕР «Транспортний логістик» – привести у відповідність загальне та специфічне управління безпекою підприємства, адекватно реагувати на виклики фінансової кризи.

Важливою умовою управління системою економічної безпеки є фінансовий контроль, метою якого є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім того, він вирішує ряд функціональних завдань: координації, фінансової стратегії, планування та бюджетування, бюджетного контролю, внутрішнього консалтингу та методологічного забезпечення, внутрішнього аудиту та ревізії. Оскільки підприємство є динамічною системою, то і його фінансова безпека не є статичним явищем, що викликає потребу постійного контролю та ефективного управління.

Термін «контроль» має латинське походження. Контроль (від фр. controle) – перевірка або спостереження з метою перевірки. Спостереження обов'язково

пов'язане з об'єктом контролю, яким може бути матеріальний чи нематеріальний об'єкт, план, здійснення будь-якої дії.

Найважливішими факторами забезпечення фінансової безпеки є планування і контроль. В економічній літературі ці два важливих терміни в теоретичному та практичному аспектах представлені достатньо широко. Разом з тим, як показують дослідження, роль контролю полягає лише в забезпеченні збереження майна, виконання планів, тобто обмежується основними показниками господарської діяльності підприємств. У ринкових умовах роль контролю значно підвищується, з'являються нові позиції – контроль економічної та фінансової безпеки, які не обмежуються внутрішнім контролем і потребують досліджень впливу на безпеку підприємства і зовнішніх факторів.

У наукових працях на різних етапах розвитку економіки контроль досліджувався як внутрішньовиробничий контроль, фінансовогосподарський або фінансовий і внутрішньогосподарський. Узагальнюючи погляди вітчизняних і зарубіжних учених, ми прийшли до висновку, що трактування внутрішньогосподарського контролю є досить різноманітним. Так, одні, розглядаючи теоретичні засади системи фінансово-економічного контролю, поділяють його на економічний, фінансовий, фінансово-економічний і господарський види. Інші зазначають, що контроль слід поділяти на економічний (господарський), фінансовий і фінансово-економічний (фінансово-господарський) [6, с. 111-121]. Ми вважаємо, що всі підходи до проблеми контролю мають право на існування, але важливим при цьому є, по-перше, системний підхід, у якому необхідно правильно формулювати мету, завдання, принципи та елементи внутрішньогосподарського контролю, і по-друге, наявність об'єкта й суб'єкта контролю, до яких відносяться всі вищеперераховані елементи і принципи контролю.

Система фінансового контролю, як і інші види внутрішньогосподарського контролю, поділяється на попередній, поточний і наступний контроль. В економічній літературі вони розглядаються як контроль за часом його проведення і різними суб'єктами контролю. Тому сутність такого розподілу розглядається таким чином:

1. Попередній контроль з боку власника полягає в розробленні та затвердженні всіх необхідних документів (від статуту до внутрішніх документів), у вирішенні питання про кадровий склад виконавчих органів, ревізійну комісію, затвердження аудитора.

2. Поточний контроль проводиться в момент здійснення операції, визначення напрямів інвестиційних фондів тощо. Поточний контроль прийняття рішень повинен відповідати інтересам власника і може здійснюватися ним періодично, якщо він не працює на підприємстві.

3. Наступний контроль включає в себе перевірку щорічного звіту про вироб-



ничу та фінансову діяльність, оцінку майна підприємства, перевірку дотримання фінансової дисципліни, аналіз фінансового стану.

У вищеведених поглядах підміняється поняття внутрішньогосподарського контролю зовнішнім. Крім того, необхідно підкреслити, що ці види внутрішньогосподарського контролю є нерозривними по суті і тісно пов'язаними між собою, кожен із них виникає із попереднього. Такий контроль є безперервним у просторі господарської діяльності і в часі. Особливо це має значення при організації контролю забезпечення управління системою фінансової безпеки підприємства. Класифікація видів контролю фінансової безпеки представлено на рис. 5.



Рис. 5. Класифікація контролю управління фінансовою безпекою

Класифікація контролю на попередній, поточний та наступний для всіх видів внутрішнього контролю є свого роду системою. Функцією попереднього контролю є розроблення концепції контролю мети, його параметра та норм, методів проведення поточного контролю, показників виміру (оцінки) контролю фінансової безпеки підприємства. Функцією поточного контролю є відслідкування запланованих показників фінансової безпеки, їхній вплив на нормативне відхилення, їхні зміни, з'ясування причин відхилень. Функцією наступного контролю є аналіз результатів

відхилень за причиною змін економічного середовища діяльності підприємства, вивчення тенденцій змін цього середовища і розроблення планових показників фінансової безпеки на наступний період.

Таким чином, контроль в управлінні системою фінансової безпеки підприємства є безперервним процесом взаємопов'язаних дій із планування, відстеження й аналізу результатів діяльності із забезпеченню управління системою економічної безпеки підприємства. Результати наступного контролю є зворотним зв'язком планування фінансової безпеки.

Беручи до уваги вищенаведену класифікацію контролю на попередній, поточний і наступний можемо побудувати модель планування та контролю в забезпеченні управління системою фінансової безпеки підприємства (рис. 6).

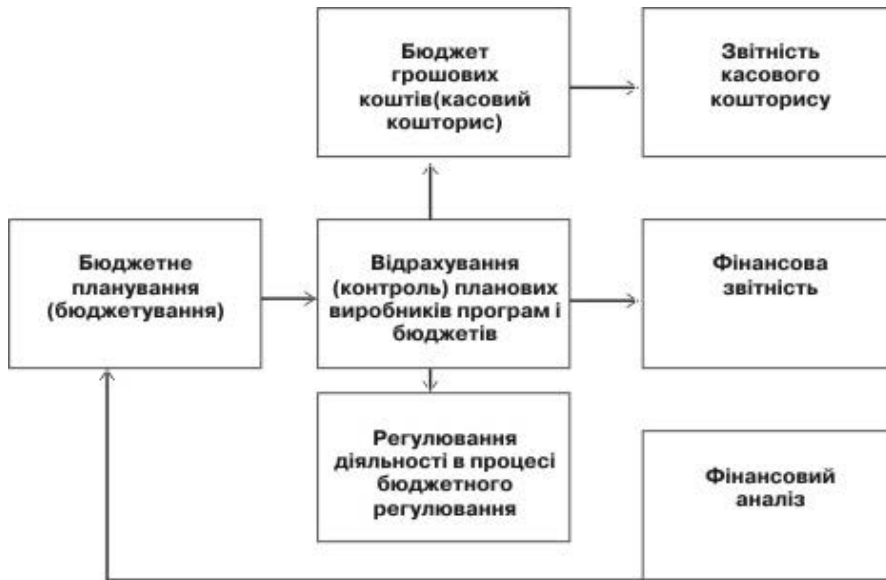


Рис. 6. Планування і контроль в забезпеченні управління фінансовою безпекою підприємства

В основі вищенаведеної моделі покладено бюджетування – процес планування майбутньої діяльності підприємства на бюджетний період (як правило, на рік із поділом на квартали, місяці) і оформлення його результатів у вигляді програм (планів) основних показників діяльності підприємства: об'єм реалізації та виробництва, складання бюджетів (кошторисів) грошових надходжень і грошових витрат; витрати на матеріали для виробництва; витрати на оплату праці робітників; витрати на утримання апарату управління та збут. Програми і бюджети розробляються в розрізі структурних підрозділів підприємства та зводяться в єдину кон-

солідовану програму діяльності. Бюджет поділяється на фінансовий і операційний, що складають основний бюджет.

Дослідження дало змогу сформулювати мету бюджетування, що включає: забезпечення поточного планування; забезпечення координації та кооперації підрозділів підприємства з метою використання можливості (потужності) підприємства; обґрунтування витрат підрозділів і підприємства в цілому; розрахунок бюджетно-касового кошторису (потоки надходження і вибуття коштів); встановлення персональної відповідальності керівника структурного підрозділу підприємства (центру відповідальності за дотримання виконання планів та бюджетів), а також виробити організаційні умови впровадження бюджетування до яких віднесли: аналіз організаційної структури підприємства; розроблення системи фінансової відповідальності, внутрішньої звітності; навчання адміністративного персоналу підприємства та структурних підрозділів; визначення переліку бюджетів підприємства, у тому числі бюджетів особливих показників фінансової безпеки підприємства. Одним із важливих бюджетів є кошторис потоків коштів, який забезпечує збалансованість притоку і відтоку коштів помісячно і в цілому за рік; розроблення форм таблиць бюджетів і впровадження програмного забезпечення. Крім того, запропоновано розробляти фінансові бюджети: бюджет капітальних вкладень; бюджет запозичених коштів; бюджет руху коштів – плановий документ, який відображає майбутні притоки і платежі коштів – один із найважливіших бюджетів забезпечення фінансової безпеки. Операційні та фінансові бюджети складають бюджетний баланс, що містить інформацію про майбутнє фінансове становище підприємства, яке очікується в результаті запланованих операцій, і бюджетний звіт про рух коштів. Обидві форми є складовими фінансових звітів.

Бюджетні показники цих форм складають планові показники фінансової безпеки підприємства, а форми фінансової звітності є фактичними показниками фінансової безпеки. Їх відхилення є результатом діяльності менеджменту підприємства, а центром відповідальності – керівник підприємства.

Одним із варіантів наших пропозицій є пропозиція об'єднання управління бюджетуванням і системою фінансової безпеки на підприємстві фінансовим директором або керівником департаменту фінансової безпеки.

Розроблення бюджетів рекомендовано виконувати відповідним відділам і підрозділам підприємства, які узгоджують їх між собою, контролюють або виконують. Бюджет підприємства повинна розглядати Рада з бюджету (Рада директорів) і затверджувати генеральний менеджер. Умовно управління бюджетуванням можна подати у вигляді схеми: Діагностика – Пропозиція – Впровадження. На етапі діагностики проводиться аналіз внутрішніх і зовнішніх ризиків і загроз; планування витрат тощо; аналіз управління дебіторською та кредиторською забор-

гованостями. На етапі пропозиції проводиться фінансове планування, попереднє складання бюджетів, їх узгодження з іншими бюджетами, затвердження бюджетів. На етапі впровадження проводиться доведення затверджених бюджетів до підрозділів і контроль їх виконання.

Дослідження показало, що бюджети дають змогу розмежувати загальну суму відхилень фактичних показників фінансової безпеки від планових (чистого прибутку, зростання особистого капіталу підприємства, зростання дебіторської заборгованості тощо), а також показників, що характеризують суто фінансову безпеку (фінансову стійкість, платоспроможність тощо).

Відхилення фактичних витрат від бюджетних виникають унаслідок дії трьох факторів: зміни обсягів реалізації продукції (товарів) і послуг; зміни цін на ресурси; зміни норм витрат на одиницю продукції, а відхилення від бюджету коштів, скоріше всього, відбуваються з причин відволікання коштів на купівлю надлишкових запасів, недоліків в управлінні дебіторською заборгованістю, відволікання коштів на незаплановані операції (штрафи, пеня тощо).

Зв'язок планування та контролю є атрибутом майже всіх операцій в управлінні системою фінансової безпеки підприємства. Функція бюджету – рух коштів, що складається із забезпечення всіх планованих і фактичних платежів, необхідних у поточному періоді, а також зростання грошових доходів, достатніх для стійкого розвитку підприємництва в середньостроковій перспективі.

Результатом планування є офіційна декларація про наміри, тоді як контроль має справу з відхиленням від плану. Контроль повинен забезпечити найкраще використання ресурсів для задоволення послуг.

Узагальнену модель планування та контролю зображено на рис. 7:



Рис. 7. Узагальнена модель планування та контролю

Запропонована модель взаємозв'язку планування і контролю в забезпечення управління системою фінансової безпеки підприємства передбачає здійснення операційних функцій із урахуванням стратегічних рішень, що приймаються на вищих рівнях підприємства, і рішень, які приймаються іншими функціями, такими як маркетингова і фінансова. Ці рішення не підпорядковані операційній функції, але вона здатна здійснювати на них певний вплив.

Необхідно зазначити, що головним узагальнюючим показником управління системою фінансової безпеки підприємства в ринковій економіці є приріст капіталу підприємства в розмірі, достатньому для розвитку підприємства. Тому вирішення проблеми приросту капіталу є досить важливим, оскільки доводить необхідність формування та розвитку науки про систему управління фінансовою безпекою капіталів підприємств, і тому дослідження ролі та місця кожної функції в управлінні передбачає декомпозицію як самої системи, так і її функцій.

Відповідно функцію контролю слід розглядати і як складову системи управління, і як систему, в яку входять інші складові. Однією з таких ефективних складових контролю, на наш погляд, є контролінг. Слово контролінг походить від англійського *to control* – контролювати, управляти. Але контролінг не зводиться до простої системи контролю, а охоплює значно ширшу сферу діяльності підприємства, оскільки контролінг – це система спостереження; вивчення поведінки економічного механізму конкретного підприємства; розроблення шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою; система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства.

У результаті дослідження, порівнюючи й аналізуючи зміст визначень контролінгу різними авторами, ми дійшли висновку, що контролінг є важливим засобом ефективного функціонування управління системою фінансової безпеки підприємства оскільки: забезпечує керівництво й акціонерів необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації; забезпечує виживання підприємства на рівнях стратегічного й тактичного управління; сприяє оптимізації залежності «виручка – затрати – прибуток». Це дало змогу дати таке визначення: контролінг – це спеціальна саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку управління системою фінансової безпеки підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг. Контролінг базується на системі нормування витрат, визначенні залежності між обсягом реалізованої продукції, витратами та прибутком, кількістю витраченого часу на виробництво продукції, експлуатацією машин та управлінням іншими показниками, що характеризують рівень використання фінансових ресурсів усіх видів. Нами виділено фінансовий контролінг, який зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту, що визначає його

зміст та основні завдання. Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети фінансовий контролінг (контролер) вирішує цілий ряд функціональних завдань: координації, фінансової стратегії, планування, бюджетного контролю, внутрішнього консалтингу та методичного забезпечення, внутрішнього аудиту та ревізії.

Реалізація покладених на фінансовий контролінг завдань досягається в ході виконання службами контролінгу своїх функцій і використання специфічних методів. Залежно від виконуваних функцій і методологічної підтримки фінансовий контролінг нами поділено на стратегічний і оперативний. Також визначено специфічні методи контролінгу: аналіз точки беззбитковості; бенчмаркінг; вартісний аналіз; портфельний аналіз; SWO-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін); ABC-аналіз; методи фінансового прогнозування (експертні, екстраполяції тощо).

До методів фінансового прогнозування входять: виконання функцій стратегічного та оперативного контролінгу, система раннього попередження та реагування, довгострокове планування та бюджетування значною мірою ґрунтуються на фінансових прогнозах. Нами виділено три основні групи методів прогнозування: суб'єктивні (експертні) методи визначення прогнозних показників; каузальне прогнозування; методи екстраполяції.

Одним із важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних (Strength) і слабких (Weakness) сторін, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі такий вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Цей вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації щодо: усунення наявних слабких місць; ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін). У результаті SWOT-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно нейтралізації можливих ризиків і використання додаткових шансів.

Нами розроблено матрицю сильних і слабких сторін підприємств, на яких проводилося дослідження, а також шанси і ризики, які, можливо, виникнуть під дією зовнішніх обставин.

Дослідження показало, що SWOT-аналіз є деталізованішим і проводиться в розрізі окремих функціональних блоків діяльності, центрів затрат, видів продукції тощо. У процесі цього аналізу сильні та слабкі сторони підприємства слід оцінити з урахуванням основних тенденцій змін у зовнішньому щодо підприємства середовищі. Так, ліквідність підприємства на актуальну дату може бути сильною сто-

роною підприємства, однак через деякий період унаслідок дії зовнішніх факторів вона може стати недостатньою та перетворитися на слабку.

Для того, щоб розробити відповідні заходи підвищення ефективності управління системою фінансової безпеки на базовому підприємстві «Експедитор» об'єднання «Транспортний логістик», нами проведено відповідні розрахунки основних фінансових показників діяльності цього підприємства, і на їх основі запропоновано оцінку інвестиційної привабливості проектів та управління системою фінансової безпеки, які в подальшому рекомендовані для використання підприємством з метою розроблення планованих і контрольних показників діяльності.

Дослідження довело, що для підвищення ефективності управління системою фінансово-економічної безпеки підприємств необхідно державне втручання, а особливо в умовах, коли глобальна фінансова криза зруйнувала дуже багато позитивних процесів у економіці. Тому в управлінні системою фінансової безпеки важливе значення повинно надаватися господарському та фінансовому праву, які забезпечать ефективність правового впливу на управління системою фінансової безпеки, недопущення порушень господарських договорів, податкового законодавства та інших негативних явищ.

Фінансова безпека передбачає захищеність фінансових інтересів держави та суб'єктів господарювання. Саме вона тісно пов'язана зі стабільністю грошово-кредитної, бюджетної та валютної систем держави, визначена багатьма показниками, найважливішими з яких є такі: розподіл державного бюджету; стійкість банківської системи, національної валюти; стан зовнішньої та внутрішньої заборгованостей; дефіцит платіжного балансу.

Управління фінансовою безпекою підприємства в системі його економічної безпеки неможливе без розроблення внутрішніх нормативних документів із захисту своєї діяльності. Організаційно-економічний і правовий захист покликаний охороняти законні права підприємства і його співробітників у взаєминах із державою, юридичними і фізичними особами, направлені при цьому на захист їхнім фінансово-економічних інтересів, а також створювати для цього відповідні організаційні форми. Для практичного правового забезпечення фінансової безпеки підприємства одним із важливих документів є Положення про службу економічної безпеки підприємства. Документ повинен бути спрямований на підвищення ефективності діяльності цього підрозділу, ліквідацію безгосподарності та недоліків в організації контролю у використанні матеріальних ресурсів, укріплення трудової дисципліни, забезпечення збереження майна підприємства, на недопущення прорахунків у господарсько-договірній діяльності. З метою забезпечення фінансової безпеки необхідно визначити центри відповідальності підприємства, а внутрішні документи, що регламентують цю діяльність, повинні бути взаємопов'язані та взаємообумовлені, забезпечувати комунікацію підрозділів. Такий підхід до забез-

печення управління системою фінансової безпеки створює реальні передумови для повнішого використання можливостей захисту діяльності підприємства від внутрішніх загроз, сприяє підвищенню ефективності та якості роботи, рішуче припиняє марнотратство та безгосподарність, як це вимагає логіка забезпечення безпеки.

Побудова управління фінансовою безпекою підприємства повинна здійснюватися на основі дотримання таких принципів: законності; прав і свобод громадян; централізованого керівництва; компетентності; конфіденційності; комплексного застосування ресурсів і коштів; самостійності та відповідальності за забезпеченням економічної безпеки підприємства; передової матеріально-технічної оснащеності; корпоративної етики; координації та взаємодії з органами влади та керівництва. Проведене дослідження підтвердило порядок проектування управління системою фінансової безпеки, яке, безумовно, пов'язане з організацією управління загальносистемної безпеки підприємства, що, як свідчить досвід, складається з таких основних елементів: захист комерційної таємниці та конфіденційності інформації; комп'ютерна безпека; внутрішня безпека; безпека будинків і споруд; фізична безпека; технічна безпека; безпека зв'язку; безпека господарсько-договірної діяльності; безпека перевезень вантажів та осіб; безпека рекламних, культурних, масових заходів, ділових зустрічей і переговорів; протипожежна безпека; екологічна безпека; радіаційно-хімічна безпека; конкурентна розвідка; інформаційно-аналітична робота; експертна перевірка механізму системи забезпечення.

Результати дослідження свідчать, що на великих і середніх підприємствах необхідно створювати структурний підрозділ – службу економічної безпеки, надавати їй функції організації та контролю за управлінням безпекою підприємства.

Дослідження підтвердило, що співробітники будь-якої структури підприємства є носіями фінансової інформації, що становить комерційну таємницю і потребує захисту. Тому на підприємстві «Транспортний логістик» розроблено та впроваджено інструкцію про порядок відбору і заміщення посад, порядок набору кадрів у фінансову та інші служби підприємства, які пов'язані з конфіденційною інформацією.

Головним узагальнюючим показником управління фінансовою безпекою підприємства в ринковій економіці є приріст капіталу підприємства в розмірі, достатньому для розвитку підприємства. Ці висновки є актуальними і підтверджені нашим дослідженням. Вирішення проблеми приросту капіталу є досить важливим, оскільки забезпечує захист інтересів підприємства.

Важливою функцією системи управління є контролінг, який слід відрізнити від поняття «контроль». Контроль як загальна функція управління переважно спрямований у минуле, на встановлення помилок і прорахунків, а контролінг – на управління майбутнім для забезпечення тривалого й успішного функціонування суб'єкта



управління системою фінансової безпеки підприємства. Метою контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети фінансовий контролінг вирішує ряд функціональних завдань: координації, фінансової стратегії, планування та бюджетування, бюджетного контролю, внутрішнього консалтингу та методологічного забезпечення, внутрішнього аудиту та ревізії. Реалізація цих функцій тісно пов'язана з функцією забезпечення фінансової стійкості і стабільності розвитку підприємства.

### Список використаних джерел

1. Указ Президента України № 105/2007 від 12.02.2007 «Про Стратегію Національної безпеки України» // Стратегічна панорама. – № 1. – 2007. – С. 5-12.
2. *Ван Хорн*. Основы финансового менеджменту / Ван Хорн, К. Джеймс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 992 с.
3. *Кириченко О.А.* Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання. Монографія / О.А. Кириченко, В.С. Сідак та інші. К.: УЕП «Крок», 2008. – 401 с.
4. *Кім Ю.Г.* Формування системи фінансової безпеки транспортно-експедиційного підприємства. Монографія / Ю.Г. Кім. – К.: ЗАТ «ДОРАДО», 2007. – 140 с.
5. *Крутов В.В.* Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва в Україні / В.В. Крутов. – К.: «Фенікс», 2008. – 406 с.
6. *Ліпкан В.А.* Національна безпека України: Навчальний посібник / В.А. Ліпкан. – К.: Кондор, 2008. – 552 с.
7. *Фінансовий менеджмент: Підручник / За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна* – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

## 2.4. Комплексність економічної безпеки підприємства та впливи зовнішнього середовища

В умовах глобалізації економіки на економічну безпеку підприємства впливають багато факторів небезпек, загроз і ризиків. Це обумовлено тим, що світова економіка перебуває у нестабільному стані, який є наслідком світової фінансово-економічної кризи. У цих умовах забезпечити стабільну роботу та розвиток підприємства на зовнішньому ринку можна тільки на основі комплексного підходу до створення його системи економічної безпеки, в основі якої лежать власні ресурси та можливості зовнішніх організацій щодо протидії несприятливим зовнішнім факторам.

Глобалізація світової економіки об'єктивно призвела до загострення конкурентної боротьби між провідними світовими виробниками товарів і послуг. Зростання

конкуренції в глобальних масштабах вплинуло на конкурентну ситуацію в кожній із національних економік як ведучих світових держав, так і тих, що розвиваються. Посилення конкуренції та впливу світових товаровиробників ставить непросте завдання перед національними суб'єктами господарюванні всіх форм власності з приведення їхньої діяльності, у тому числі з якісних, економічних та інших показників, до світових стандартів. Це повною мірою стосується й систем забезпечення економічної безпеки.

Нині практично всі підприємства України в ініціативному порядку створили свої системи безпеки, що дають їм змогу з різним ступенем ефективності забезпечувати безпеку своєї діяльності. Аналіз діяльності існуючих систем безпеки на українських підприємствах показує, що вони в основному вирішують завдання, пов'язані з охороною території й об'єктів, а також із підтримкою пропускнуго режиму. Це цілком відповідало вимогам до систем безпеки 90-х рр. минулого століття, коли стояло завдання фізичної протидії організованим злочинним угрупованням. На сьогодні небезпеки, загрози й ризики змінилися. Злочини в економічній сфері мають інтелектуальний характер і стосуються фінансової діяльності, політики й стратегії підприємства, механізмів керування бізнесом, інформаційної сфери, права, інноваційної діяльності, техніки й технології тощо. У злочинних схемах нерідко ключову роль відіграють корумповані чиновники й представники закордонних фірм. Усе це висуває принципово нові вимоги до побудови системи безпеки підприємств України. Сучасна система безпеки повинна не тільки активно протистояти всім зовнішнім і внутрішнім загрозам, а й сприяти розвитку підприємства в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Для цього потрібні нові підходи до побудови системи економічної безпеки підприємств. У першу чергу необхідно розробити теоретичні основи побудови системи економічної безпеки підприємств, що працюють в умовах глобалізації світової економіки.

У сучасних умовах на діяльність підприємства сильно і постійно впливає чимало як позитивних, так і негативних факторів внутрішнього й зовнішнього середовища. Це пов'язано з процесами глобалізації економіки, перманентними кризовими явищами у світовій і вітчизняній економіці, а також у політиці й соціальній сфері.

Складність і суперечливість процесів, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищах підприємства, різноманіття загроз і ризиків, які супроводжують його ринкову діяльність, спричиняють необхідність побудови комплексної системи забезпечення економічної безпеки [1].

Система економічної безпеки підприємстві – це сукупність внутрішніх і зовнішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства, усіх його власних ресурсів, у тому числі організаційно-адміністративних, інтелектуальних, правових, матеріально-технічних і фінансових, що використовуються або можуть бути використані для комплексної протидії всім зовнішнім і внутрішнім

небезпекам і загрозам з метою забезпечення стабільної роботи й розвитку підприємства [2].

Цілі системи економічної безпеки підприємства визначаються в першу чергу його місією, а також розробленими й прийнятими для її досягнення стратегіями, тактичними й оперативними планами. Вони спрямовані на попередження й зниження рівня загроз і ризиків, активну протидію їм, локалізацію й усунення негативних наслідків у разі їхньої реалізації та на основі цього – створення сприятливих зовнішніх і внутрішніх умов для успішної ринкової діяльності й стійкого розвитку.

Об'єктом системи економічної безпеки виступає стабільний економічний стан і розвиток підприємства в теперішній час і в майбутньому [2]. Від особливостей об'єкта захисту багато в чому залежать побудова й основні характеристики системи забезпечення його економічної безпеки. При цьому варто враховувати, що об'єкт захисту, як правило, є складним, багатоаспектним, а загрози багатовекторними. Тому забезпечення економічної безпеки повинно ґрунтуватися на комплексному підході. Це стосується в першу чергу розроблення політики, концепції та стратегії безпеки, тактичного й оперативного планування, організації внутрішньої та зовнішньої взаємодії, також всебічного забезпечення діяльності системи безпеки.

Основними цілями системи економічної безпеки підприємства є:

- забезпечення стійкого функціонування й розвитку організації в умовах перманентних ризиків і загроз ринкової економіки;
- захист законних інтересів організації від протиправних зазіхань корумпованих чиновників, недобросовісних конкурентів і організованих злочинних угруповань;
- забезпечення схоронності й захисту території, будинків, споруд, фінансових і матеріально-технічних засобів організації від злочинних зазіхань;
- захист комерційної таємниці й інформаційних ресурсів організації;
- забезпечення захисту від несанкціонованого доступу й надійної роботи засобів зв'язку, автоматизованих систем управління, персональних комп'ютерів та інших електронних носіїв інформації, які застосовуються в організації;
- досягнення техніко-технологічної переваги над конкурентами;
- одержання переваг на пріоритетних напрямках розвитку сучасних технологій, прискорення освоєння новітніх наукових досягнень, зміцнення інтелектуального потенціалу й створення умов для інноваційного розвитку організації;
- формування сприятливого внутрішнього й зовнішнього середовища;
- інформаційно-аналітичне забезпечення всіх сфер діяльності;
- гармонізація відносин із діловими партнерами та споживачами. Досягнення надійності кооперованих зв'язків і недопущення однієї залежності від випадкових і недобросовісних партнерів;

- налагодження партнерських відносин з органами державної влади й управління, громадськими організаціями та ЗМІ;
- підтримка в організації необхідного рівня трудової, виконавської, технологічної дисципліни й організованості;
- забезпечення надійності персоналу організації, формування стимулів і умов для підвищення його творчої активності й захист від злочинних зазіхань; досягнення внутрішньої й зовнішньої організаційної стабільності підприємства.

Основними завданнями системи забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах перманентних небезпек, загроз і ризиків є:

- проведення постійного моніторингу процесів, що відбуваються в суспільно-політичному житті країни, світовій і вітчизняній економіці, сегменті ринку, в якому працює організація, у зовнішньому та внутрішньому середовищах;
- своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз і ризиків для діяльності, визначення їх джерел і ступеня ймовірності реалізації;
- організація ефективної конкурентної розвідки;
- створення ефективних механізмів зниження рівня небезпек, попередження загроз, ризиків, а також активної протидії їм у разі їхньої реалізації;
- організація системи захисту комерційної таємниці;
- створення ефективних механізмів попередження, зниження рівня й протидії загрозам і ризикам;
- організація взаємодії із зовнішніми організаціями (органами державної влади, МВС, СБУ й т.д.) у процесі проведення спільних заходів щодо забезпечення безпеки;
- розроблення й упровадження інноваційних технологій із протидії загрозам і ризикам;
- забезпечення інформаційної безпеки організації.

Побудова та діяльність системи забезпечення безпеки підприємства здійснюється на основі низки принципів, що визначають основні вимоги до організації та функціонування системи захисту. До них відносяться:

*Принцип законності.* Система безпеки організації повинна будуватися та здійснювати свою діяльність винятково в правовому полі на основі норм українського права із застосуванням тільки дозволених законодавством України методів і засобів забезпечення безпеки.

*Принцип економічної доцільності.* Система безпеки повинна будуватися з урахуванням можливих втрат організації внаслідок реалізації реальних або потенційних загроз і ризиків, а також наявності фінансових та інших ресурсів. Усі витрати на створення системи безпеки повинні окупитися прибутком, отриманим організацією в результаті здійснення заходу щодо протидії загрозам і ризикам. Витрати

на створення системи безпеки не повинні призводити до погіршення економічних показників діяльності організації.

*Принцип комплексності.* Комплексна система безпеки організації повинна включати штатну службу безпеки, а також усі інші структурні підрозділи, з яких вона складається. Діяльність із протидії загрозам і ризикам повинна здійснюватися на основі розробленої в організації стратегії безпеки, тактичних і оперативних планів із залученням усіх наявних в організації фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів.

*Принцип своєчасності.* Припускає негайну реакцію системи безпеки організації на небезпеки, загрози й ризики, що виникають, при цьому пріоритет віддається запобіжним діям з метою недопущення реалізації потенційно можливих, але небажаних для стабільної діяльності й розвитку організації дій, явищ і подій у зовнішньому і внутрішньому середовищах.

*Принцип безперервності.* Діяльність системи безпеки організації повинна мати безперервний характер. Це спричинено тим, що в умовах ринкової економіки небезпеки, загрози й ризики є перманентними.

*Принцип активності.* Система безпеки організації повинна завжди працювати в активному режимі та спрямовувати свої зусилля на протидію в першу чергу найнебезпечнішим для організації загрозам і ризикам. Для цього необхідно здійснювати постійне й активне маневрування наявними силами й засобами з метою концентрування їх для вирішення найбільш важливих завдань із забезпечення безпеки діяльності підприємства та створення сприятливих умов для його розвитку.

*Принцип обґрунтованості.* Витрати на побудову, зміст і забезпечення роботи системи безпеки повинні бути адекватними рівневі реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків, а також рівневі її фінансово-економічних та інших можливостей. Пропоновані заходи й засоби захисту повинні бути обґрунтованими з погляду заданого рівня безпеки, ступеня небезпеки й матеріальних витрат, тобто вони повинні приносити прибуток у вигляді запобігання.

*Принцип самостійності й відповідальності.* Служба безпеки повинна мати у своєму розпорядженні всі необхідні для своєї діяльності види ресурсів, при використанні яких забезпечується відповідність вироблених витрат і результатів.

*Принцип удосконалювання.* Передбачає вдосконалювання заходів і засобів захисту на основі появи нових технічних засобів із урахуванням змін у методах і засобах розвідки та промислового шпигунства, нормативно-технічних вимог, накопиченого вітчизняного й закордонного досвіду.

*Принцип централізації управління.* Припускає централізоване управління системою безпеки. Перший керівник підприємства (власник) повинен безпосередньо управляти розробленням політики й стратегії безпеки, ставити завдання керівникові штатного підрозділу безпеки стосовно розроблення тактичних і оперативних

планів, ухвалювати рішення щодо фінансування й усебічного забезпечення діяльності системи безпеки й бути оперативно поінформованим про його діяльності.

*Принцип взаємодії й координації.* Забезпечення безпеки повинно здійснюватися на основі тісної взаємодії й координації діяльності штатного підрозділу безпеки з іншими структурними підрозділами та зовнішніми організаціями (органами державного управління, МВС, СБУ й іншими).

*Принцип спеціалізації й професіоналізму.* Фахівці системи безпеки повинні мати високий професійний рівень, освіту й спеціальну підготовку в різних сферах забезпечення безпеки.

*Принцип закритості й гласності.* Система безпеки повинна працювати гласно. Керівники підприємства та всіх його структурних підрозділів, а також персонал повинні бути поінформовані фахівцями служби безпеки про загрози та ризики й одержувати рекомендації з протидії їм. В окремих випадках діяльність із забезпечення безпеки може мати конспіративний характер. У цьому разі визначається порядок контролю з боку перших керівників (власників) організації за їхнім проведнням.

Комплексний підхід припускає включення в систему безпеки всіх корпоративних ресурсів підприємства, а також потенціалу зовнішніх взаємодіючих державних і недержавних організацій. Це спричинено тим, що в умовах перманентної економічної кризи у вітчизняній економіці на діяльність підприємств постійно і потужно впливають різні зовнішні та внутрішні несприятливі фактори.

Сфери небезпек і загроз постійно виникають і трансформуються на глобальному та регіональному ринках, у національній економіці, галузі економіки й на самих підприємствах.

У цих умовах для забезпечення стабільної роботи й розвитку підприємств необхідно побудувати таку систему економічної безпеки, що на основі інтеграції власних ресурсів підприємства (рис. 1) і ресурсів зовнішніх зацікавлених державних і недержавних організацій змогла б здійснювати комплексну протидію всім реальним і потенційним небезпекам і загрозам його економічної безпеки.

Варіант структури системи економічної безпеки підприємства, що здійснює внутрішньо- і зовнішньоекономічну діяльність, подано на рис. 2.

Як основні структурні компоненти системи економічної безпеки ми пропонуємо розглядати:

- суб'єкти системи економічної безпеки підприємства;
- ресурси системи економічної безпеки;
- організаційно-правову основу побудови та діяльності комплексної системи економічної безпеки;
- механізми управління системою економічної безпеки;
- механізми взаємодії в системі економічної безпеки;

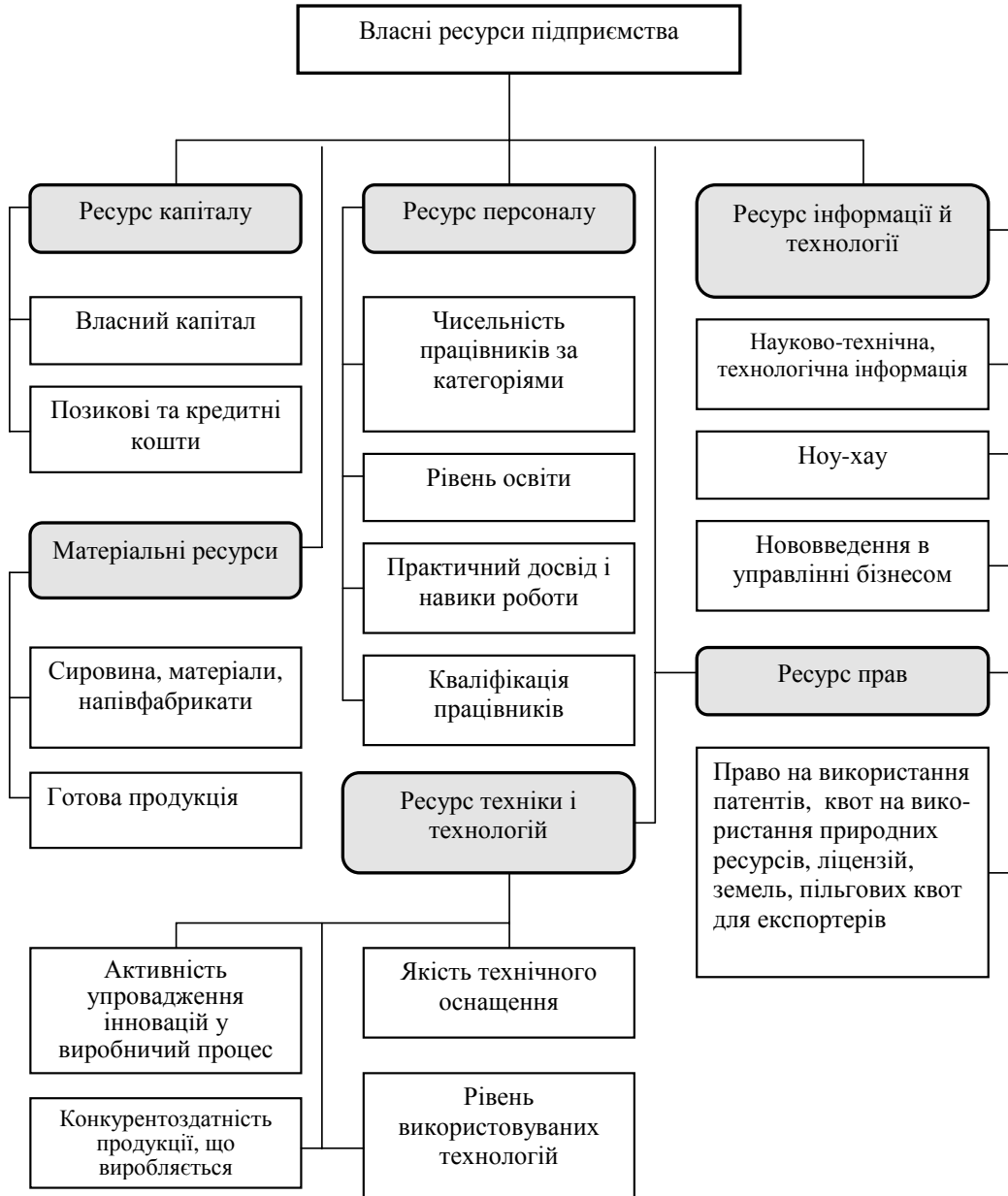


Рис. 1. Власні ресурси підприємства, що використовуються в системі економічної безпеки

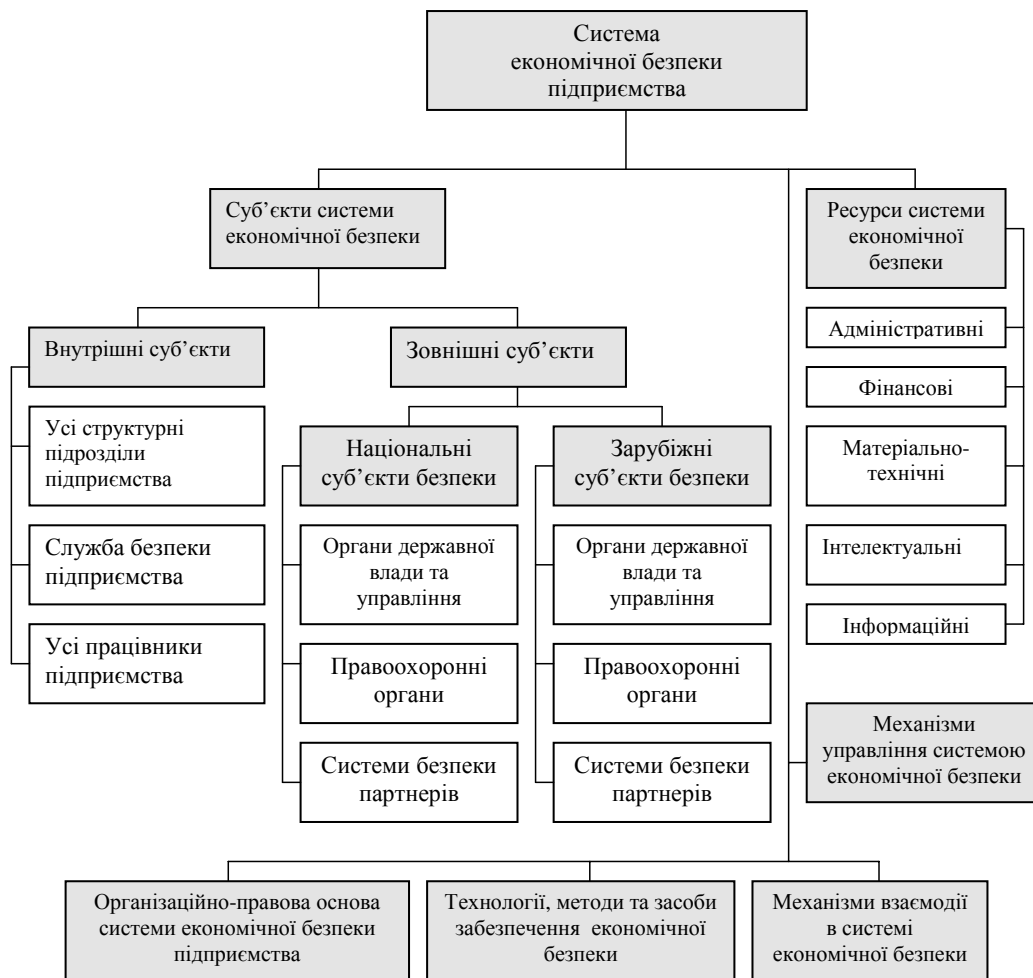


Рис. 2 . Структура системи економічної безпеки підприємства

- технології, методи та засоби забезпечення економічної безпеки.

Суб'єкти системи економічної безпеки підприємств, що здійснюють внутрішньо- і зовнішньоекономічну діяльність можна поділити на дві основні групи.

Перша група – це внутрішні суб'єкти комплексної системи економічної безпеки підприємств. До них відносяться всі структурні підрозділи підприємств, незалежно від їхнього функціонального призначення, штатна служба безпеки підприємства й увесь персонал.



На підприємстві повинна бути створена атмосфера, за якої кожний його структурний підрозділ, виконуючи покладені на нього завдання, повинен враховувати можливі наслідки своєї діяльності для стану економічної безпеки підприємства.

Кожний член трудового колективу, від директора до рядового працівника, повинен добре розуміти, що від його поведінки в офіційній і неофіційній обстановці, вчинків і слів, якості виконання покладених функціональних обов'язків певною мірою залежить економічна безпека підприємства.

Особливе місце та роль серед внутрішніх суб'єктів комплексної системи економічної безпеки підприємства належить його штатній службі безпеки. Це обумовлено тим, що до складу служби безпеки входять фахівці, які володіють спеціальними знаннями, уміннями й навичками у сфері економічної безпеки; здатні застосовувати сучасні технології, технічні засоби, форми й методи протидії небезпекам і загрозам для діяльності підприємства, проведення моніторингу й аналізу процесів, що відбуваються у світовій і національній економіці, а також у житті суспільства, які прямо або побічно впливають або можуть вплинути на стан економічної безпеки підприємства. Об'єктивно будучи ядром комплексної системи економічної безпеки підприємства, служба безпеки здійснює планування її діяльності, а також інформаційно-методичне забезпечення й взаємодію всіх структурних підрозділів підприємства та зовнішніх суб'єктів системи економічної безпеки в ході підготовки й проведення заходів щодо протидії внутрішнім і зовнішнім небезпекам і загрозам.

Друга група – це зовнішні суб'єкти комплексної системи економічної безпеки підприємств. Склад цієї групи значно складніший, ніж першої. З огляду на те, що в цьому дослідженні розглядається комплексна система економічної безпеки підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, доцільно виділити дві підгрупи, від яких значною мірою залежить, наскільки ефективно буде забезпечено економічну безпеку, особливо в разі взаємодії з іноземними партнерами.

Перша підгрупа включає національні суб'єкти системи економічної безпеки підприємств. До них відносяться, у першу чергу, органи державної влади й управління, які курують діяльність цих підприємств. Особлива роль у забезпеченні економічної безпеки підприємств у ході здійснення зовнішньоекономічної діяльності належить правоохоронним органам – МВС, СБУ, а також Митній службі. З огляду на те, що такі підприємства активно взаємодіють із партнерами по бізнесу, важливими суб'єктами їхньої системи економічної безпеки є служби безпеки партнерів.

Друга підгрупа включає закордонні суб'єкти системи економічної безпеки підприємств. До них відносяться органи державної влади й управління тих країн, на території яких здійснюють свою економічну діяльність підприємства. Важливими закордонними суб'єктами комплексної системи економічної безпеки є правоохоронні органи країн, де здійснюють свою діяльність підприємства або які вони використовують як транзитні.

Особливе значення для забезпечення безпеки при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності належить закордонним партнерам по бізнесу. Їх системи безпеки, адаптовані до місцевих умов, здатні відіграти дуже важливу роль у забезпеченні безпеки підприємств у процесі здійснення бізнес-операцій за кордоном.

Ефективність системи економічної безпеки значною мірою залежить від ресурсів, які здатні виділити підприємства для забезпечення її діяльності. Найважливішими ресурсами комплексної системи безпеки є:

- адміністративні ресурси, що дають змогу використати всі внутрішні можливості підприємств у системі економічної безпеки;
- фінансові ресурси, що дають можливість побудувати систему економічної безпеки, адекватну загрозам і можливостям підприємств.
- матеріально-технічні ресурси, що забезпечують комплексну систему економічної безпеки сучасними технологіями, технічними засобами протидії небезпекам і загрозам економічній безпеці підприємств;
- інтелектуальні ресурси, що дають змогу використати інновації в системі економічної безпеки;
- інформаційні ресурси, що забезпечують систему економічної безпеки своєчасною й достовірною інформацією про процеси, що відбуваються у національній та світовій економіці, про організовану злочинність, конкурентів і споживачів.

На рис. 3 подано варіант моделі системи економічної безпеки підприємства, яка включає внутрішні та зовнішні суб'єкти забезпечення безпеки. До внутрішніх відносяться його власники, керівники всіх рівнів, а також провідні спеціалісти та увесь персонал. Особливе місце серед внутрішніх суб'єктів системи економічної безпеки посідає штатна служба безпеки підприємства.

Варіант структури служби безпеки підприємства подано на рис. 3. На службу безпеки покладаються такі функції: планувальна, організуюча, координуюча, інформаційно-забезпечувальна.

На цей підрозділ покладають функції планування, підготовки й проведення заходів щодо протидії небезпекам, загрозам і ризикам, захисту комерційної таємниці й інтелектуальної власності, здійснення інформаційно-аналітичної роботи, протидії організованій злочинності й конкурентній розвідці, надання методичної допомоги всім структурним підрозділам підприємства стосовно здійснення заходів безпеки тощо.

До зовнішніх суб'єктів безпеки відносяться органи державної влади та управління, суб'єкти недержавної системи безпеки, ЗМІ, суспільно-політичні організації тощо.

Служба економічної безпеки є основним, базовим елементом системи економічної безпеки підприємства. Від її роботи багато в чому залежить ефективність діяльності всієї системи економічної безпеки підприємства зі створення сприятли-

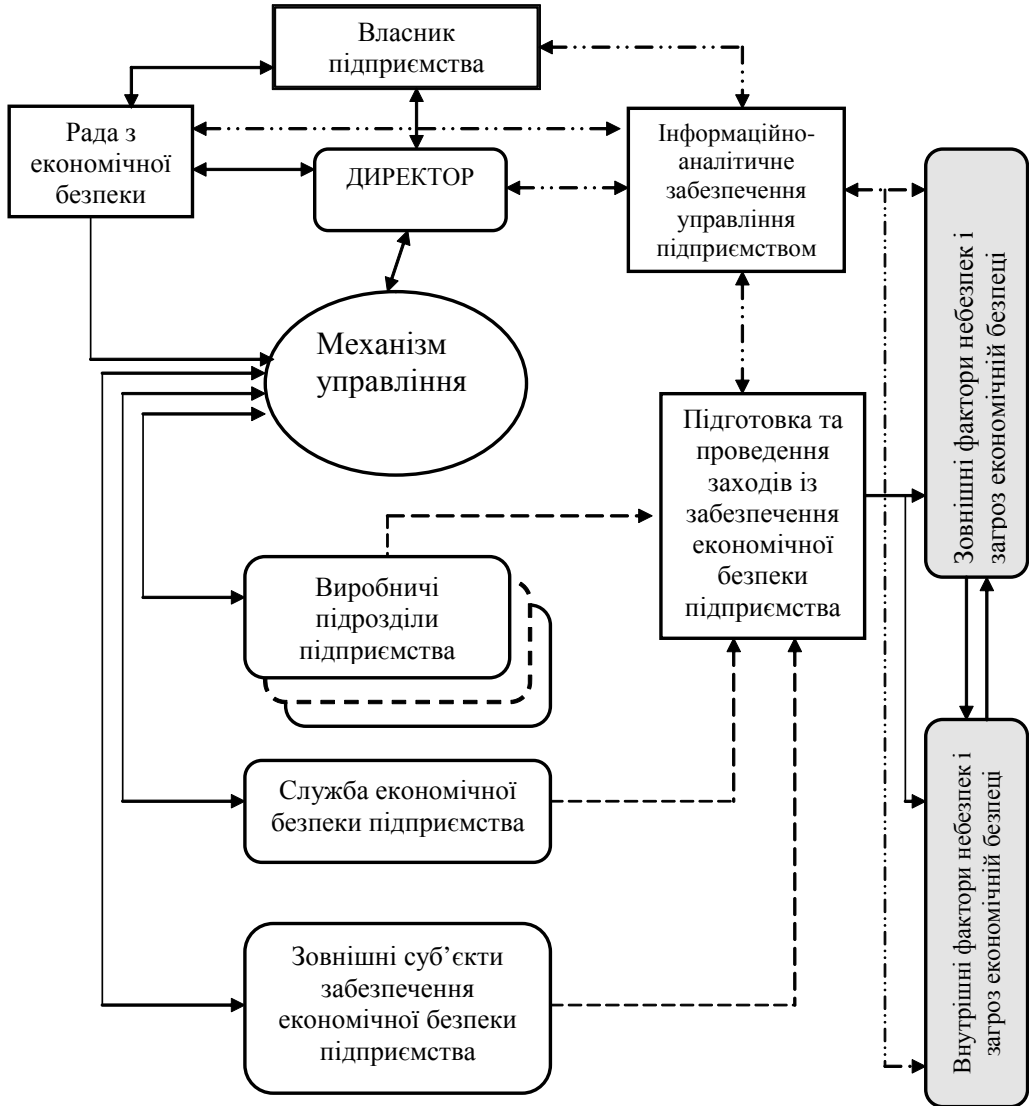


Рис. 3. Модель системи економічної безпеки підприємства

вих і безпечних умов для його діяльності [6].

Служба безпеки підприємства – це штатний структурний підрозділ, що підпорядкується безпосередньо керівникові підприємства та здійснює у взаємодії з ін-

шими структурними підрозділами, а також суб'єктами державної та недержавної системи безпеки вирішення завдань із протидії небезпекам і загрозам для діяльності підприємства [8]. Основні напрями діяльності служби економічної безпеки підприємства подано на рис. 4.

Служба економічної безпеки може включати у себе відділи, відділення, групи. Її очолює начальник служби, який підпорядковується безпосередньо керівнику (власникові) підприємства. Можливі різні варіанти організаційної побудови служби економічної безпеки підприємства. Один із варіантів структури служби економічної безпеки подано на рис. 5.

У сучасних умовах на службу безпеки підприємства покладається вирішення таких завдань [8]:



Рис. 4. Основні напрями діяльності служби економічної безпеки підприємства



Рис. 5. Структура служби економічної безпеки підприємства (варіант).

- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності підприємства і його систем економічної безпеки;
- планування діяльності системи економічної безпеки підприємства;
- організація взаємодії системи економічної безпеки підприємства із суб'єктами державної та недержавної систем безпеки;
- протидія конкурентній розвідці;
- забезпечення особистої безпеки керівників підприємства й членів їхніх сімей;

- попередження протиправних дій з боку персоналу підприємства, які можуть завдати шкоди економічній безпеці підприємства;
- забезпечення безпеки персоналу підприємства;
- захист комерційної таємниці та інтелектуальної власності підприємства;
- організація системи охорони й захисту території, будинків і споруд, засобів виробництва, готової продукції, сировини, транспортних засобів та інших матеріальних цінностей підприємства;
- організація навчання персоналу підприємства та його підрозділів формам і методам протидії небезпекам і загрозам для діяльності підприємства;
- проведення службових розслідувань відповідних подій, що сталися на підприємстві.

Організаційна структура, кількісний і якісний склад, рівень технічної оснащеності, розміри фінансування й місце служби безпеки в структурі підприємства залежать від ряду об'єктивних і суб'єктивних факторів, у тому числі:

- величини й рівня прибутковості підприємства;
- особливостей розміщення його структурних підрозділів і виробничих потужностей, складів і транспортних комунікацій;
- виду діяльності підприємства;
- можливості підприємства щодо фінансування діяльності системи безпеки;
- діяльність державної й недержавної систем безпеки;
- рівня корупції в країні;
- рівня криміналізації сегмента ринку, де працює підприємство;
- кількості та якості персоналу;
- рівня конкуренції й особливо несумлінної конкуренції в тому сегменті ринку, де працює підприємство;
- впливу міжнародної конкуренції на його діяльність;
- впливу органів державної влади й управління на діяльність підприємства;
- поглядів і позиції керівників підприємства на організацію та напрями діяльності служби безпеки й інших.

Важливим структурним компонентом системи економічної безпеки підприємства є механізм управління, від якого залежить, наскільки вчасно й ефективно реагуватиме система безпеки на небезпеки й загрози для діяльності підприємств.

Управління системою економічної безпеки підприємства – це методи та види діяльності стратегічного та оперативного характеру, які використовуються для укріплення безпеки підприємства в умовах наявності внутрішніх та зовнішніх загроз та небезпек. Це цілеспрямований вплив керуючої системи (суб'єкта управління) на керовану систему (об'єкт управління) з метою мінімізації або уникнення негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів і можливих їх наслідків, що зазіхають на інтереси підприємства.

Потрібно розрізняти адміністративне управління системою безпеки підприємства та управління системою безпеки на основі політики у сфері безпеки. Адміністративне управління системою економічної безпеки підприємства розглядає процес посилення безпеки як технічну функцію (частіше охоронну), яку реалізує один підрозділ. Управління системою безпеки на основі політики у сфері безпеки означає такий підхід до управління підприємством, який спрямований на стійкий розвиток, задоволення вимог споживачів і вигоду суб'єкта господарської діяльності та суспільства. Нове полягає в тому, що зміцнення безпеки розуміється не як технічна функція, а як системний процес, який охоплює всю організаційну структуру підприємства.

Складність процесу управління системою економічної безпеки на підприємстві зумовлена не лише недостатнім розвитком теоретичної бази та недостатністю розуміння менеджерами цієї проблеми, а й її багатогранністю даної проблеми, великою кількістю складових безпеки, відсутністю можливості достовірної, точної оцінки прояву факторів небезпеки.

До об'єктів управління системою економічної безпеки підприємства відносять: персонал, інтелектуальні, інформаційні, матеріальні, фінансові, техніко-технологічні та правові ресурси, стратегічні, тактичні та операційні плани, систему управління, організаційно-структурну побудову, ділові зовнішні зв'язки, задані параметри функціонування підприємства.

Суб'єктами управління системою економічної безпеки є: засновник (керівник) підприємства, персонал, служба економічної безпеки.

Важливим елементом в управлінні системою економічної безпеки підприємства є вибір механізмів забезпечення його безпеки.

Управління системою економічної безпеки підприємства – це об'єктивно зумовлена послідовність дій із забезпечення економічної безпеки підприємства. До основних його елементів слід віднести: визначення потреб у забезпеченні безпеки, сил і засобів, а також організаційно-господарського механізму, формулювання цілей та задач забезпечення безпеки.

Механізм управління системою економічної безпеки – це сукупність усіх рівнів управління підприємством, нормативно-правових документів, технічних засобів забезпечення процесу управління, формальних і неформальних взаємин, що складаються між внутрішніми суб'єктами управління в процесі організації і проведення заходів щодо протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам і ризикам, а також взаємозв'язків із зовнішніми організаціями (органами державної влади, силовими структурами, службами безпеки підприємств-партнерів, громадськими організаціями і ЗМІ) під час організації системи економічної безпеки підприємства.

Основні складові механізму управління системою економічної безпеки підприємства подано на рис. 6.

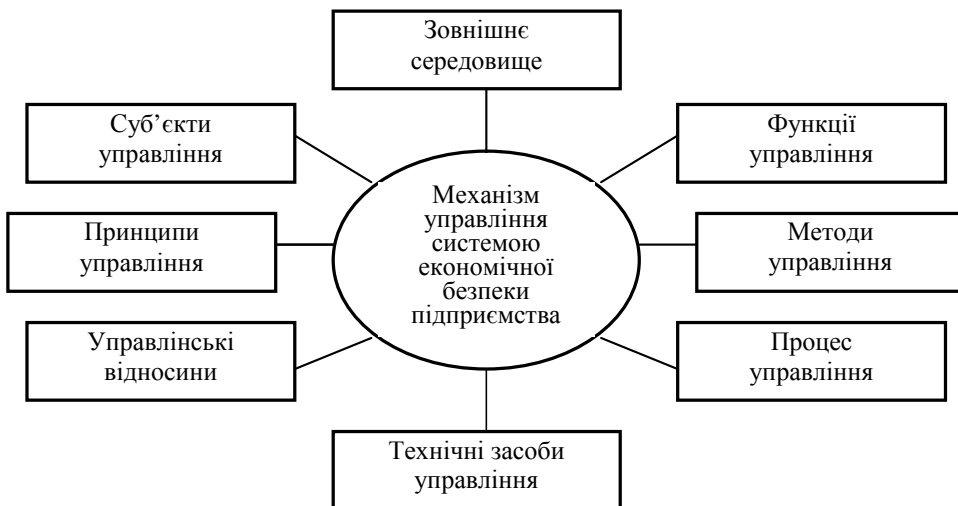


Рис. 6. Основні складові механізму управління системою економічної безпеки підприємства

Принципи відображають вимоги до управління системою економічної безпеки, засновані на виявлених закономірностях.

Методи розкривають способи, застосовувані в управлінській діяльності з протидії небезпекам, загрозам і ризикам, тобто вказують, як вона здійснюється.

Функції характеризують зміст управління системою економічної безпеки, описуючи дії суб'єкта.

Процес визначає порядок здійснення дій щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Управлінські відносини відображають види взаємозв'язків суб'єктів забезпечення економічної безпеки в ході управлінської діяльності. Головне завдання системи управління полягає в ефективному використанні всіх власних ресурсів підприємства та можливостей зовнішніх суб'єктів економічної безпеки для організації комплексної протидії небезпекам, загрозам та ризикам.

Проведене дослідження дає змогу розробити модель механізму управління системою забезпечення економічної безпеки підприємства, наведену на рис. 7.

Ефективність роботи механізму управління системою економічної безпеки багато в чому залежить від рівня взаємодії та координації діяльності всіх внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи забезпечення економічної безпеки підприємства. Взаємодія в системі економічної безпеки підприємства – це узгоджені дії всіх сил і засобів за завданнями, напрямами та часом заради досягнення конкретної мети з



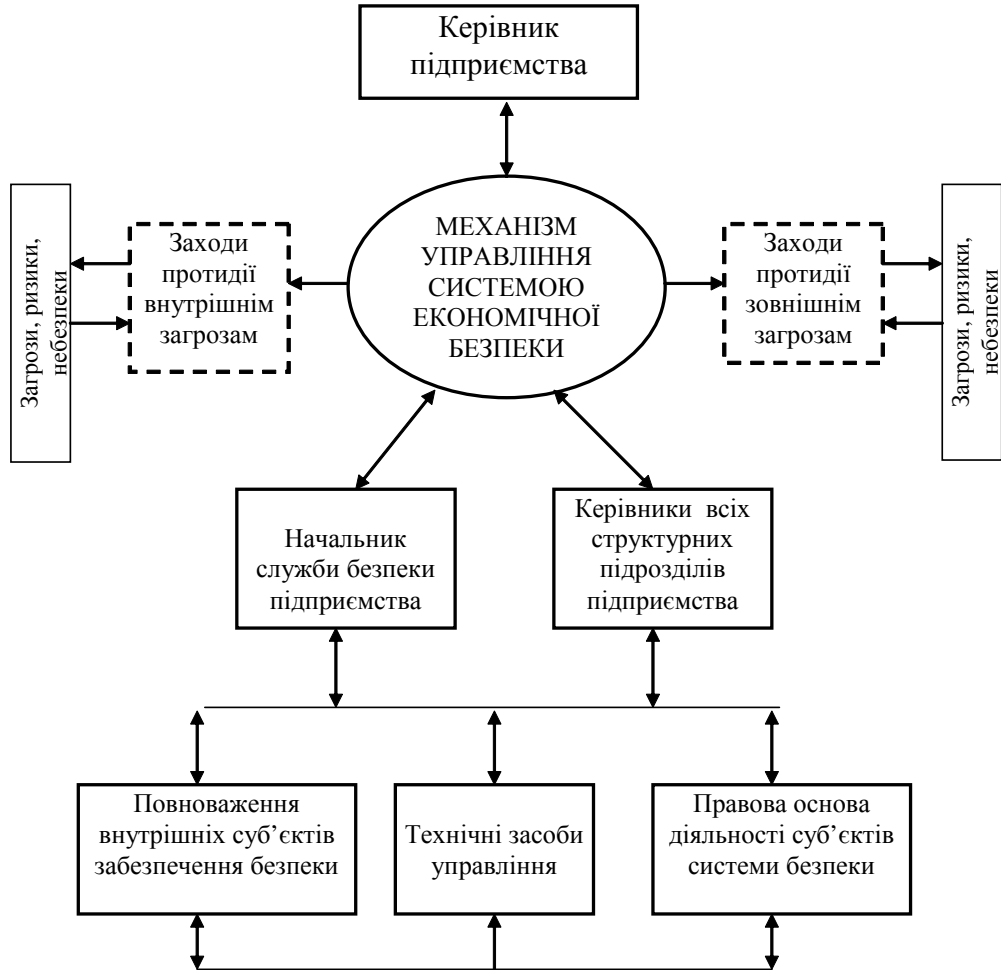


Рис. 7. Модель механізму управління системою забезпечення економічної безпеки підприємства

протидії несприятливим факторам у зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства.

Координація як функція процесу управління посідає в ньому проміжне місце між плануванням і регулюванням узгоджених дій для досягнення конкретної мети в системі економічної безпеки.

У процесі побудови й організації діяльності системи економічної безпеки необхідно вирішити ряд проблем. Одна з них пов'язана з організацією взаємодії її внут-

рішних і зовнішніх суб'єктів, зокрема служби безпеки підприємства з суб'єктами його системи економічної безпеки.

Сучасний вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що ефективність діяльності із забезпечення економічної безпеки підприємства багато в чому залежить від рівня організації взаємодії в цьому складному питанні.

Механізм взаємодії повинен включати внутрішні й зовнішні складові, правову основу їхньої спільної роботи, систему інформаційного забезпечення, систему управління, усі види планування заходів щодо забезпечення безпеки, питання координації спільних дій, матеріально-технічного забезпечення, фінансування тощо.

Внутрішня складова механізму взаємодії в системі забезпечення економічної безпеки включає керівників (власників) підприємства і його структурних підрозділів, керівника й фахівців служби безпеки, накази, розпорядження й інструкції з безпеки, систему управління підприємством і його структурними підрозділами, систему зовнішніх зв'язків підприємства, систему фінансування й матеріально-технічного забезпечення.

Зовнішня складова механізму взаємодії в системі забезпечення економічної безпеки підприємства включає механізми управління органами державної влади, МВС, СБУ, суб'єктами недержавної системи керування, суспільно-політичними організаціями, підприємствами партнерами та інші.

Система економічної безпеки підприємства тільки в тому разі ефективно протидіятиме всім внутрішнім і зовнішнім загрозам, якщо буде налагоджено тісну взаємодію між усіма її суб'єктами. У першу чергу це стосується служби безпеки підприємства як основи всієї системи безпеки. Для того, щоб служба безпеки виконала свої функції в системі економічної безпеки, необхідно в першу чергу налагодити постійні робочі контакти фахівців із безпеки з персоналом усіх структурних підрозділів підприємства.

Модель взаємодії внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи економічної безпеки підприємства подано на рис. 8.

Для того, щоб забезпечити ефективну взаємодію служби безпеки з іншими суб'єктами його системи економічної безпеки необхідно створити механізм взаємодії служби безпеки із суб'єктів системи економічної безпеки підприємства.

Механізм взаємодії служби безпеки підприємства із суб'єктами його системи економічної безпеки – це сукупність організаційно-правових і матеріально-технічних ресурсів, станів і процесів, із яких складаються скоординовані й погоджені в часі й просторі спільні дії різних суб'єктів системи економічної безпеки, спрямовані на протидію внутрішнім і зовнішнім загрозам економічної безпеки підприємства [4]. Для створення такого механізму необхідним є ряд умов. Базові основи побудови механізму взаємодії в системі економічної безпеки підприємства показано на рис. 9.

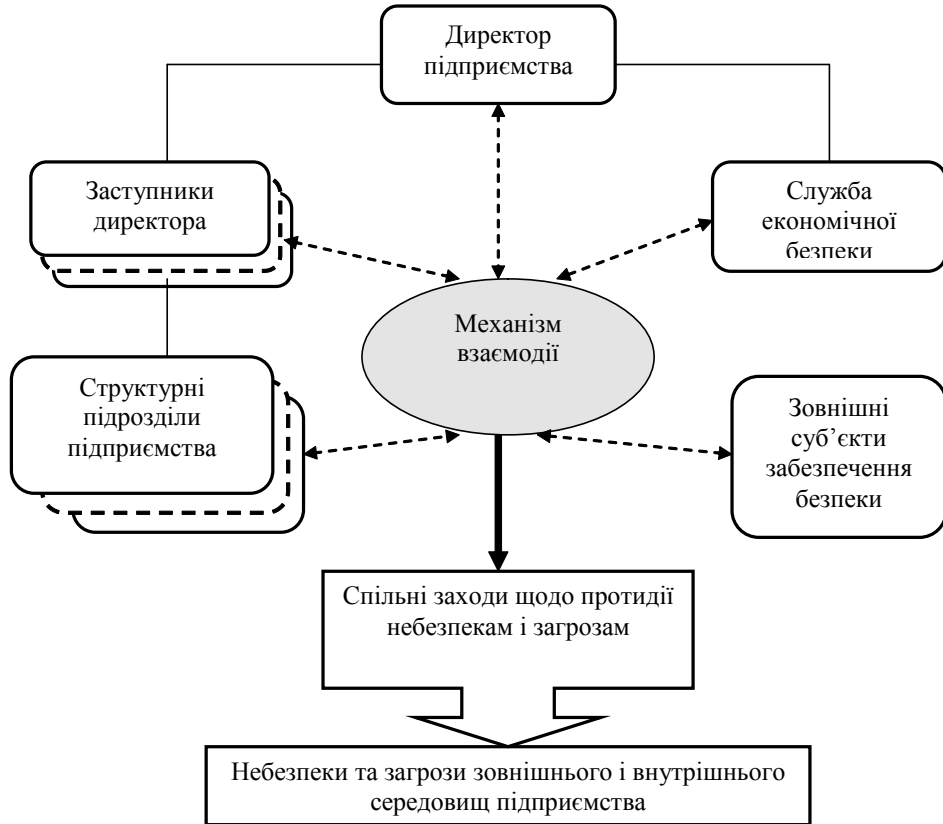


Рис. 8. Модель взаємодії суб'єктів системи економічної безпеки підприємства

Основними компонентами механізму взаємодії служби безпеки підприємства із суб'єктами системи економічної безпеки є:

- принципи взаємодії (відбивають вимоги, пропоновані до взаємодії в системі економічної безпеки);
- методи взаємодії (розкривають способи, які застосовуються для здійснення взаємодії служби безпеки із суб'єктами системи економічної безпеки підприємства);
- функції взаємодії (розкривають зміст взаємодії);
- процес взаємодії (визначає порядок здійснення дій щодо здійснення взаємодії в системі економічної безпеки підприємства);
- відносини, що виникають при здійсненні взаємодії (відбивають види формальних і неформальних взаємозв'язків між суб'єктами системи економічної безпеки, що виникають у ході здійснення взаємодії).

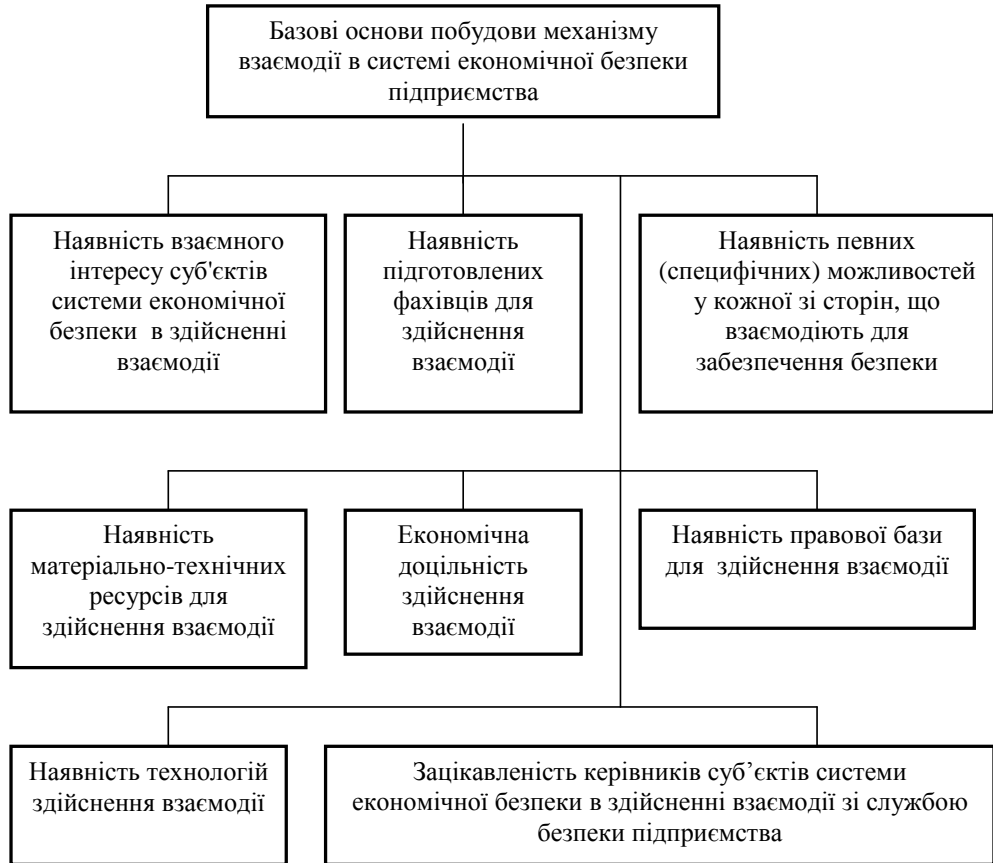


Рис. 9. Базові основи побудови механізму взаємодії в системі економічної безпеки підприємства

Механізм взаємодії проявляється, насамперед, за допомогою формальних і неформальних відносин, що виникають між службою безпеки й іншими суб'єктами системи економічної безпеки підприємства в період підготовки та проведення спільних заходів щодо протидії загрозам для діяльності підприємства.

Забезпечення економічної безпеки підприємства в сучасних умовах можливе тільки за комплексного підходу до побудови системи економічної безпеки. Механізм взаємодії є важливим елементом системи управління підприємством і його системою економічної безпеки. Він дає змогу здійснювати цілеспрямовані та добре скоординовані дії щодо протидії всім реальним і потенційним небезпекам і загрозам економічній безпеці підприємства.

Ефективність механізму взаємодії в системі забезпечення економічної безпеки підприємства визначальною мірою залежить від його керівника (власника).

В умовах глобалізації світової економіки, перманентних кризових явищ у вітчизняній економіці успішна діяльність і розвиток українських підприємств значною мірою залежить від здатності їхніх систем безпеки успішно протидіяти небезпекам і загрозам зовнішнього та внутрішнього середовищ. Необхідно також урахувати, що сучасні небезпеки та загрози носять системний характер і проявляються в різних сферах.

У цих умовах ефективна діяльність системи економічної безпеки підприємства можлива тільки за добре налагодженого планування [1]. Без планування такої діяльності забезпечити заданий рівень економічної безпеки, у найближчій і віддаленій перспективах, урахувуючи різноманіття й постійну трансформацію несприятливих факторів, як усередині підприємства, так і в зовнішньому його середовищі, практично неможливо.

Планування є важливою складовою частиною механізму управління системою економічної безпеки підприємства. Планування – це справжнє мистецтво, яке полягає в правильному визначенні місії підприємства, оптимальних шляхів її досягнення й забезпечення безпеки як неодмінної умови стійкого функціонування в умовах перманентних небезпек, загроз і ризиків ринкової економіки. Планування діяльності підприємства із забезпечення економічної безпеки полягає в умінні правильно визначити найближчі й перспективні цілі системи безпеки та завдання щодо протидії небезпекам і загрозам діяльності підприємства, розробити механізми їх реалізації, реально оцінити наявні власні ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей у системі економічної безпеки і спрогнозувати результати діяльності.

Практичний досвід із забезпечення економічної безпеки підприємств свідчить про те, що тільки за умови добре налагодженого планування можна у повному обсязі комплексно задіяти всі власні ресурси підприємства в його системі економічної безпеки. Урахувуючи високий рівень невизначеності процесів, що відбуваються в економіці, їхню високу динаміку, необхідно здійснювати планування, яке охоплює стратегічний, тактичний і оперативний рівень діяльності системи економічної безпеки підприємства. Необхідне впроваджувати комплексний підхід до планування заходів щодо протидії небезпекам і загрозам у сфері економіки, тобто гармонізувати стратегічне, тактичне, оперативне та ситуативне оперативне планування діяльності системи економічної безпеки підприємства.

Фахівці з економічної безпеки підприємства, які здійснюють планування діяльності із забезпечення системи економічної безпеки підприємства повинні мати чітке уявлення про чотири проблемні запитання:

1. Які загрози для діяльності підприємства існують у цей час і чи є адекватною існуюча система забезпечення економічної безпеки цим загрозам?

2. Які загрози для діяльності підприємства можуть виникнути в майбутньому і якою повинна бути перспективна система економічної безпеки, здатна їх попереджати й протидіяти їм?

3. Якими є основні напрями створення перспективної, адекватної майбутнім загрозам, ризикам і небезпекам системи економічної безпеки підприємства?

4. Як і за допомогою яких ресурсів (адміністративних, інтелектуальних, фінансових, матеріально-технічних) може бути створена перспективна система забезпечення економічної безпеки підприємства?

Планування – це не лише вміння передбачити всі необхідні дії, це ще й здатність передбачити будь-які несподіванки, що можуть виникнути в ході справи, і вміти з ними впоратися. Планування не може повністю усунути всі небезпеки, загрози й ризики, однак воно може запобігати й протидіяти їм за допомогою ефективних механізмів забезпечення економічної безпеки, найважливішим компонентом яких є система планування.

Процес планування в системі економічної безпеки підприємства вимагає високого інтелекту, глибокого розуміння процесів, що відбуваються в економіці й політиці, великої гнучкості й управлінського мистецтва. Керівники та фахівці підприємства, які беруть участь у процесі планування діяльності системи економічної безпеки, повинні не лише виконувати запропоновані їм функції, а й діяти творчо і бути готовими й здатними до зміни запланованих заходів, якщо цього вимагатимуть обставини.

Процес планування в системі економічної безпеки підприємства складається з ряду етапів, що впливають один за одним.

*Перший етап.* Підприємство проводить дослідження свого зовнішнього та внутрішнього середовищ, визначає всі небезпеки, загрози та ризики для своєї діяльності, виділяє ті з них, які мають особливе значення для його економічної безпеки, проводить збір і відстеження інформації про процеси, що відбуваються в його зовнішньому і внутрішньому середовищах.

*Другий етап.* Встановлення бажаних напрямів, орієнтирів й цілей своєї діяльності із забезпечення економічної безпеки.

*Третій етап.* Стратегічний аналіз реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків. Підприємство порівнює цілі (бажані показники) системи економічної безпеки й результати досліджень негативних факторів зовнішнього й внутрішнього середовищ, що обмежують досягнення бажаних показників, визначає розрив між ними. За допомогою методів стратегічного аналізу формуються різні варіанти стратегії економічної безпеки.

*Четвертий етап.* Проведення вибору однієї з альтернативних стратегій економічної безпеки та її відпрацювання.

*П'ятий етап.* Підготовка остаточного стратегічного плану діяльності підприємства із забезпечення економічної безпеки.

*Шостий етап.* Здійснення тактичного й оперативного планування.

*Сьомий етап.* Здійснення організації та проведення заходів щодо забезпечення економічної безпеки на основі стратегічного, тактичного й оперативного планів на підприємстві.

*Восьмий етап.* Визначення, залежно від розвитку ситуації в зовнішньому й внутрішньому середовищах, передумови для розроблення ситуативних оперативних планів забезпечення економічної безпеки підприємства, не будучи стадією безпосереднього процесу планування.

Стійкість функціонування системи безпеки підприємства в умовах перманентних загроз і ризиків ринкової економіки визначається, у тому числі, організацією ефективної внутрішньої й зовнішньої взаємодії всіх суб'єктів системи економічної безпеки підприємства.

При цьому забезпечення відповідності між цілями, завданнями й потенційними можливостями підприємства є основою для обґрунтування основних напрямів діяльності з виконання місії. Ця діяльність повинна бути об'єднана в рамках планування діяльності системи економічної безпеки підприємства. Це дасть змогу в комбінації із загальною стратегією забезпечити можливість економічного розвитку підприємства та зміцнити його конкурентні позиції на ринку.

З метою організації та всебічного забезпечення ефективної роботи всіх суб'єктів системи економічної безпеки щодо протидії небезпекам, загрозам і ризикам на підприємстві здійснюється чотири рівні планування діяльності його системи економічної безпеки [3]:

1. Стратегічне планування.
2. Тактичне планування.
3. Оперативне планування.
4. Ситуативне оперативне планування.

Рівні планування конкретизують діяльність керівництва підприємства, усіх його структурних підрозділів і персоналу з протидії реальним і потенційним небезпекам, загрозам і ризикам у його зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Порівняння основних параметрів стратегічного, тактичного, оперативного й ситуативного оперативного планування забезпечення економічної безпеки підприємства наведено в таблиці 1.

Розроблення стратегії системи економічної безпеки – найбільш складний і відповідальний етап процесу управління системою забезпечення економічної безпеки підприємства. У широкому значенні воно означає формулювання того, як буде захищений бізнес підприємства, якою повинна бути його система безпеки, яка стратегія і тактика є необхідними для ефективної протидії всім зовнішнім та внутріш-

нім небезпекам, загрозам і ризикам. Глибина розуміння вищим рівнем управління стратегічного контексту забезпечення системи економічної безпеки підприємства вирішальною мірою визначає його бачення щодо головного напрямку змін поточної стратегії системи економічної безпеки підприємства з урахування змін, що відбуваються на ринку.

Таблиця 1

**Основні параметри стратегічного, тактичного, оперативного і ситуативного оперативного планування забезпечення економічної безпеки підприємства**

Види планування	Стратегічне планування	Тактичне планування	Оперативне планування	Ситуативне оперативне планування
Термін	Від 1 до 5 років	Від 3 до 6 місяців	1 місяць	Планування діяльності з протидії раптово виниклим загрозам діяльності підприємства. Охоплює період дії загрози
Завдання планування	Забезпечення умов для безпечної й ефективної реалізації місії підприємства; визначення програми діяльності з реалізації концепції фінансово-економічної безпеки підприємства	Поетапна реалізація стратегії економічної безпеки підприємства	Підготовка та проведення конкретних заходів із забезпечення економічної безпеки	Оперативна підготовка та проведення заходів з протидії раптово виниклим загрозам поточній діяльності підприємства
Рівень планування	Керівники (власники) підприємства	Керівник підрозділу економічної безпеки підприємства (керівник групи планування). Керівники структурних підрозділів підприємства (члени групи планування)	Керівник підрозділу економічної безпеки підприємства	Керівник підрозділу економічної безпеки підприємства. Керівники функціональних підрозділів підрозділу економічної безпеки підприємства



Виконавці	Увесь персонал підприємства	Персонал підрозділу економічної безпеки підприємства. Фахівці структурних підрозділів підприємства	Персонал підрозділу економічної безпеки підприємства	Персонал підрозділу економічної безпеки. Персонал окремих структурних підрозділів підприємства
-----------	-----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------

Стратегія системи економічної безпеки повинна бути динамічною, постійно оновлюватися, залежно від зміни умов діяльності підприємства на ринку [4].

У процесі формування стратегії економічної безпеки необхідно враховувати всі несприятливі для діяльності підприємства фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

У ході розроблення стратегії та в процесі стратегічного управління особливу увагу слід приділити зовнішнім факторам. Це обумовлено тим, що вони, по-перше, містять якнайбільші можливості для розвитку підприємства, найбільш серйозні загрози для його стабільності. По-друге, зовнішні фактори дуже часто не піддаються коректуванню, або дуже коректуються незначною мірою.

Зовнішнє середовище в широкому значенні слова слід розглядати як великий єдиний організм, який складається з багатьох взаємопов'язаних природних і соціальних утворень, що загалом становлять людську цивілізацію.

Стосовно кожного конкретного підприємства зовнішнє середовище слід розглядати в більш вузькому значенні цього поняття, пам'ятаючи, що від розмірів підприємства залежить як кількість факторів зовнішнього впливу, так і сила їхнього впливу.

Зовнішнє середовище підприємства також залежить від процесів, що відбуваються в політичному житті держави, загального стану економіки і тенденцій у галузі, де працює підприємство.

Відомо, що в економічній літературі прийнято розрізняти у зовнішньому оточенні підприємства середовище прямого впливу та середовище непрямого (побічного) впливу. Середовище прямого впливу включає закони та державні органи, споживачів, конкурентів, постачальників матеріальних ресурсів і капіталу. А середовище непрямого впливу – політичні фактори, стан економіки, міжнародні події, соціокультурні фактори та науково-технічний прогрес [3].

Але аналіз процесів, які відбуваються в сучасній економіці України, показує, що зміст навколишнього середовища прямого чи непрямого впливу постійно змінюється.

Зовнішнє середовище підприємства – це сукупність усіх факторів його зовнішнього оточення, що здатні за певних умов впливати позитивно або негативно на різних етапах розроблення та реалізації його стратегії. Виходячи з цього, найваж-

лівішим завданням стратегічного управління підприємством є постійне вивчення й аналізу стану зовнішнього середовища.

Вивчення зовнішнього середовища є складним пізнавальним процесом, суть якого, як і всякого іншого пізнавального процесу, полягає у відображенні об'єктивно існуючої закономірності у свідомості суб'єкта управління. Вивчити зовнішнє середовище – значить класифікувати всі фактори, що його утворюють, явища та процеси, відокремити головні з них від другорядних, визначити взаємозв'язок між тими й іншими і на основі цього зробити висновок про можливий позитивний або негативний їхній вплив на діяльність підприємства.

Вивчення зовнішнього середовища з метою виявлення існуючих і потенційних загроз економічній безпеці підприємства потрібно розглядати як безперервний процес, в основу якого покладено аналіз множини конкретних явищ і подій, що відбуваються в навколишньому до підприємства світі. Залежно від змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, необхідно вносити корективи в стратегію підприємства, особливо якщо це стосується його економічної безпеки.

В умовах нестабільної перехідної економіки реальними і потенційними, прямими і непрямими зовнішніми загрозами економічній безпеці підприємства є: зацікавленість і прагнення учасників ринкової діяльності не допустити посилення конкурентів; втручання в діяльність підприємства державних фінансових та інших організацій; залежність від сировинних ресурсів; недосконалість фінансової, організаційної та інформаційної інфраструктур підтримки конкурентоспроможності продукції, що випускається; надмірна відкритість економіки України, невиважена лібералізація зовнішньоекономічної діяльності; недосконала система збереження таємниць економічного характеру; некерований відтік за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів; витіснення України з частини зовнішніх ринків збуту продукції, зокрема, в країнах СНД і Східній Європі; витіснення іноземними товарами вітчизняної продукції з внутрішнього ринку; розбіжність цілей присутнього в Україні іноземного капіталу та інтересів економічного розвитку України; застарілі виробничі технології; енергетична криза; неефективність управління державним сектором економіки, зловживання при здійсненні приватизаційних процесів; недосконалість національного законодавства; низький рівень інвестиційної діяльності; невиважене реформування відносин власності, відсутність ефективного власника приватизованого майна; неефективність бюджетної, податкової та банківської систем; недосконала фінансово-бюджетна система, неефективність системи контролю за витратами бюджетних коштів, невчасне прийняття державного бюджету; високий рівень «тіньової» економіки, посилення її криміналізації; необґрунтоване зростання цін на споживчому ринку, відсутність паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію; соціальна незахищеність знач-

ної частини населення, зростання бідності; низький платоспроможний споживчий попит населення; погіршення фізичного та духовного здоров'я населення; наявність соціальної напруженості; зростання економічних злочинів; корупція в управлінських структурах; перетворення української економіки в об'єкт протидії боротьби політичних угруповань і мафіозних структур; загрозливий стан науки, освіти, культури, довкілля.

У ході проведення дослідження процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі, необхідно насамперед визначити фактори зовнішнього оточення, які певною мірою впливають на поточну стратегію підприємства. При цьому, особливу увагу слід звернути на фактори, що становлять загрозу економічній безпеці підприємства, проаналізувати їх і розробити заходи з протидії шляхом внесення відповідних змін у поточну стратегію підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища є процесом, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні стосовно підприємства фактори, щоб визначити можливі загрози для його діяльності. Це дає менеджерам час для прогнозування розвитку подій і складання плану на випадок непередбачених обставин; час для розроблення системи раннього попередження на випадок можливих загроз і час на розроблення стратегій, які можуть перетворити колишні загрози в будь-які вигідні можливості.

З точки зору оцінки цих загроз і можливостей роль аналізу зовнішнього середовища в процесі стратегічного управління полягає зрештою у визначенні місця та реального становища підприємства, у плануванні його майбутнього вигляду і визначенні конкретних заходів із його формування.

Внутрішнє середовище піддається впливу з боку керівництва підприємства. Однак, варто враховувати, що не всі його складові можуть контролюватися однаковою мірою. З позиції забезпечення економічної безпеки слід у першу чергу приділяти увагу напрямам, що становлять інтерес для конкурентів, а також постійно контролювати складові внутрішнього середовища, від яких значною мірою залежить стабільність і ефективність роботи підприємства.

У процесі проведення аналізу внутрішнього середовища підприємства з метою визначення реальних чи потенційних загроз економічній безпеці слід у першу чергу звертати увагу на: персонал підприємства (його патріотизм щодо підприємства, професіоналізм, особисті якості тощо); рівень управління; якість устаткування і технологій; привабливість продукції; політику керівництва щодо персоналу (заробітна плата, премії, соціальні програми, заходи з формування клімату всередині колективу тощо); заходи з протидії економічному шпигунству (протидія технічним засобам: захист комп'ютерів, телефонів, приміщень, документації, дослідної перспективної продукції тощо); заходи щодо захисту від організованої злочинності.

Забезпечення економічної безпеки – одне з найбільш важливих і складних завдань стратегічного управління.

В умовах нестабільної економіки забезпечувати стабільний розвиток підприємства в довгостроковій перспективі дуже складно, і це багато в чому залежить від вдало обраної стратегії та вмілої її реалізації.

Економічну безпеку варто розглядати як комплекс управлінських та інших заходів, спрямованих на протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам та забезпечення стійкої, стабільної та ефективної діяльності підприємства на ринку. Результатом проведення заходів з економічного захисту підприємства є його ефективне функціонування в умовах нестабільної економіки. Це досягається у процесі стратегічного управління, в основу якого покладено добре продуману стратегію, що складається із запланованих дій і швидких адекватних рішень з адаптації до нових умов у зовнішньому середовищі.

У процесі розроблення стратегії підприємства необхідно враховувати сфери потенційних загроз економічній безпеці та продумувати конкретні дії з їх нейтралізації або зниження рівня негативного впливу. Для цього необхідно постійно проводити стратегічний аналіз, у ході якого повинні визначатися, пояснюватись і прогнозуватись позитивні чи негативні тенденції у стані зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Класифікувати загрози економічній безпеці підприємства можна за параметрами, запропонованими в табл. 2.

З метою систематизації роботи із забезпечення економічної безпеки пропонується до складу стратегії підприємства, як комплексного планового документа, включати стратегію економічної безпеки, яка повинна висвітлювати такі питання: аналіз організаційно-технічного рівня; забезпечення схоронності відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства; аналіз соціального розвитку колективу; аналіз узгодження планів із параметрами зовнішнього середовища; добування інформації для відпрацювання оптимальних управлінських рішень, розроблення ефективної стратегії та своєчасного її корегування; аналіз стану техніки і технологій; аналіз кадрового складу; зв'язок із зовнішнім середовищем; визначення рівня надійності партнерів; аналіз дій конкурентів; вивчення клієнтів; організаційна структура підприємства; організація фізичної та технічної охорони та захисту будинків, споруд, території та транспортних засобів; аналіз характеристик товарів, що випускаються, їх конкурентоспроможності; аналіз рівня захисту від ворожого проникнення; визначення рівня загрози першим керівникам та провідним спеціалістам; виявлення слабких позицій підприємства; прогноз показників конкурентоспроможності товарів фірми та основних конкурентів; забезпечення збереження матеріальних цінностей; формування у партнерів та клієнтури сприятливої думки про підприємство; організацію системи безпеки підприємства і здійснення контролю над її діяльністю.

## Класифікація загроз економічної безпеки підприємства

Сфера виникнення загроз	Рівень небезпеки	Імовірність впливу	Термін впливу	Напрямок впливу	Характер впливу
Зовнішнє середовище	Особливо небезпечні	Реальна	Довгостроковий	Персонал	Прямий
				Керівний склад	
				Фінанси	
				Технології	
				Екологія	
Внутрішнє середовище	Небезпечні	Потенційна	Тимчасовий	Правові аспекти	Непрямої
	Можливо небезпечні			Взаємозв'язок з партнерами	
				Споживачі та клієнти	
				Реклама	

Запропонований склад стратегії економічної безпеки є одним із можливих варіантів. Для конкретного підприємства він буде визначатися менеджерами комплексно залежно від його розмірів, місії, ринкової ситуації тощо. Головне полягає в тому, що питання забезпечення економічної безпеки у процесі стратегічного управління повинні вирішуватися постійно з урахуванням процесів, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищах підприємства.

Наряду зі стратегічним плануванням важливе значення для організації ефективного забезпечення економічної безпеки має тактичне планування. Цей вид планування визначає технології ефективного виконання положень прийнятої стратегії економічної безпеки підприємства та механізми досягнення конкретних цілей у забезпеченні системи економічної безпеки підприємства.

Тактичним плануванням охоплюються окремі функціональні галузі забезпечення системи економічної безпеки підприємства і конкретизуються підходи до виконання тактичних цілей у системі економічної безпеки, деталізуються форми і методи виконання окремих заходів щодо попередження та зниження рівня загроз для діяльності підприємства. Це планування є важливою складовою частиною загальної системи планування всієї діяльності з забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Головна мета тактичного планування полягає в здійсненні поетапного досяг-

нення довгострокових стратегічних цілей забезпечення економічної безпеки підприємства на основі побудови й постійного розвитку комплексної системи протидії небезпекам, загрозам і ризикам.

Особливу увагу під час здійснення тактичного планування слід звертати на раціональний розподіл і використання виділених для побудови системи економічної безпеки власних ресурсів, а також вибору технологій, технічних засобів, форм і методів роботи з досягнення оперативних та стратегічних цілей безпеки.

Наряду з тактичним планування особливе значення для організації діяльності системи економічної безпеки має оперативне планування. Цей вид планування є короткостроковим і здійснюється на період до одного місяця. Оперативні плани повинні включати конкретні заходи, терміни їх проведення, виконавців, а також визначати систему взаємодії між структурними підрозділами підприємства при забезпеченні його економічної безпеки.

Особливістю оперативного планування є облік результатів постійного моніторингу ризиків, загроз і небезпек, що виникають у зовнішньому й внутрішньому середовищі.

На сьогодні підприємствам доводиться працювати в умовах високої невизначеності процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі. У цих умовах для своєчасного й адекватного реагування на раптово виниклі небезпеки та загрози для діяльності підприємства, забезпечення його економічної безпеки здійснюється ситуативне оперативне планування. Це планування має за мету термінову підготовку й проведення окремих заходів щодо протидії знеацька виниклим загрозам і ризикам, пов'язаним із поточною діяльністю підприємства. Особливістю загроз цього виду є те, що вони не були заздалегідь прогнозовані, а виявлені й визначені в результаті проведення постійного моніторингу обстановки. Цей вид планування здійснюється на оперативному рівні діяльності підрозділу економічної безпеки підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок про те, що оперативне та оперативно-ситуаційне планування є важливою складовою частиною системи планування діяльності системи економічної безпеки підприємства. Ці види планування спрямовані на поетапну реалізацію стратегії системи економічної безпеки підприємства та дають змогу вчасно та ефективно протидіяти існуючим і виниклим небезпекам, загрозам і ризикам.

В умовах високої невизначеності процесів, що відбуваються у світовій, вітчизняній економіках, успішне функціонування системи економічної безпеки значною мірою залежить від своєчасного отримання достовірної та повної інформації щодо процесів, які містять загрозу діяльності підприємства.

На економічну безпеку підприємств вагомий вплив має її інформаційна скла-

дова. Це обумовлено тим, що саме через інформаційне середовище здійснюється багато загроз і ризиків у різних сферах економічної діяльності.

Останнім часом усе частіше висловлюється думка про те, що в третьому тисячолітті лідерство у світі визначатиметься спроможністю держав контролювати інформаційні процеси. Це обумовлено тим, що наразі активно відбувається перехід від економічної до інформаційної ери розвитку цивілізації. Інформація розглядається як сукупність знань про фактичні дані та залежність між ними і є найбільш високоліквідним товаром. Вартість інформації та її своєчасної доставки в потрібне місце постійно зростає.

Інтенсивний розвиток інформаційних технологій сприяє більш ефективному й економічному використанню матеріальних і людських ресурсів. І тому не випадково найбільш економічно розвинені країни щороку збільшують фінансування цих технологій.

Інформація нині проникає в усі сфери економічної діяльності, здобуває конкретне матеріальне та вартісне вираження. Перебудова суспільства на нових інформаційних основах обумовила потребу визначення нових підходів до вирішення проблем інформаційного забезпечення системи економічної безпеки підприємства в інформаційній економіці.

Інформаційна безпека підприємства – це складна проблема. Однак усі відповідні дослідження мають, як правило, однобічний характер. Її розглядають в основному тільки з позиції захисту інформації від несанкціонованого доступу. Це, безумовно, важливий напрям забезпечення інформаційної безпеки, але він не вирішує проблему в цілому. На наш погляд, недостатню увагу приділено іншому не менш важливому напрямку інформаційної безпеки, пов'язаному із забезпеченням підприємства достовірною інформацією про процеси, що відбуваються на ринку, конкурентів, інновації тощо, і мають життєво важливе значення для стабільної роботи й розвитку підприємства, а також забезпечення його економічної безпеки.

Нині потрібні нові підходи до побудови системи забезпечення інформаційної безпеки як важливої складової економічної безпеки підприємств, в основі яких повинен бути не тільки захист інформаційних ресурсів підприємства. Важливо також своєчасно забезпечити управління підприємства достовірною інформацією щодо процесів, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищах.

В умовах кризи світової й вітчизняної економік, підприємствам доводиться працювати в умовах інформаційної економіки. Відповідно, найважливішим завданням власників і керівників підприємств та їх системи безпеки є вирішення проблеми розроблення ефективної політики й стратегії інформаційної безпеки, а також вибору ефективних технологій, форм і методів забезпечення інформаційної безпеки. Вирішення цієї проблеми значною мірою ускладнене тим, що темпи розвитку інформаційних технологій значно випереджають темпи розроблення рекомендацій-

ної та нормативно-правової бази управлінських документів, що діють на території України. На сьогодні відсутні основні документи, що регламентують всю діяльність із забезпечення інформаційної безпеки підприємства. Унаслідок цього, на додаток до вимог і рекомендацій стандартів, конституції, законам та іншим відповідним документам необхідно використати ряд міжнародних рекомендацій, у тому числі адаптувати до вітчизняних умов і застосовувати на практиці методики міжнародних стандартів, таких, як: ISO 17799, ISO 9001, ISO 15408 тощо, а також використати методики управління інформаційними ризиками в сукупності з оцінками економічної ефективності інвестицій у системі забезпечення захисту інформаційних ресурсів та інтелектуальної владності на підприємстві.

В умовах інформаційної економіки успішна діяльність вирішальною мірою залежить від своєчасного одержання необхідної інформації, а також від рівня надійності захисту своїх інформаційних ресурсів та інтелектуальної владності.

Інформаційна безпека – це такий стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави, за якого зводиться до мінімуму заподіяння шкоди через неповноту, несвоєчасність і недостовірність інформації, через негативний інформаційний вплив, негативні наслідки функціонування інформаційних технологій, а також несанкціоноване поширення інформації. Інформаційна безпека з погляду економічних інтересів нині має особливу актуальність і розглядається як одне з пріоритетних завдань стратегічного управління. Інформаційний простір і його інформаційне наповнення варто віднести до найважливіших ресурсів підприємства, здатних приносити великий дохід.

Ефективне інформаційне забезпечення є найважливішою умовою реалізації концепції економічної безпеки та забезпечення ефективного стратегічного управління підприємством.

Обґрунтування стратегічних рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, від яких залежить його стабільне функціонування і розвиток, базується на достовірній інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища. При цьому, інформація повинна мати системний характер. Загальну схему забезпечення інформаційної безпеки підприємства подано на рис. 10.

Одне із завдань інформаційної безпеки підприємства полягає в запобіганні використанню його інформаційного середовища для поширення помилкової або неправильної інформації про процеси, що відбуваються в зовнішньому середовищі, а також для збору стратегічно важливої для конкурентів інформації про його внутрішнє середовище.

Разом з тим, слід урахувати, що інформаційна загроза, у силу системності всієї сукупності загроз, підсилює небезпеку внутрішніх і зовнішніх загроз. Це обумовлено тим, що більшість факторів, що впливають на прийняття рішень на всіх етапах розроблення та реалізації стратегій, має інформаційний характер.





Рис. 10. Загальна схема забезпечення інформаційної безпеки підприємства

Тому ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства передбачає проведення всебічного аналізу й обробки всієї повноти одержуваних даних як у розрізі питань компетенції окремих функціональних підрозділів підприємства, так і проблем, що стосуються загальнокорпоративної політики.

З огляду на складність аналітичного процесу важливими стають питання координації взаємодії різних підрозділів підприємства в процесі проведення робіт з аналізу й обробки інформації. Система економічної безпеки підприємства повинна розпізнавати інформаційний вплив, аналізувати отриману інформацію і з метою захисту формувати в системі управління відповідну реакцію на дії зовнішнього середовища. Для успішного вирішення цього завдання необхідно організувати ефективну роботу зі збору всіх видів інформації, що має відношення до діяльності даного підприємства. До інформації такого роду можна віднести :

- інформацію про сучасний і можливий стан ринків, на яких працює підприємство;
- інформацію про тенденцію макроекономічного розвитку світової та національної економік;
- науково-технічну інформацію, що стосується сфер діяльності підприємства.

Джерелами інформації, збір і аналіз якої необхідні для забезпечення інформаційної безпеки підприємства, можуть бути:

- різні офіційні джерела (офіційні видання, звіти і документи державних чи інших органів і організацій), що містять відкриту офіційну інформацію;
- неофіційні джерела, що містять більш-менш достовірну усну чи іншу нетаємну інформацію, одержувану з неформальних контактів з носіями цієї інформації;
- конфіденційна інформація, одержувана співробітниками підприємства шляхом несанкціонованого доступу до цієї інформації;
- внутрішня інформація, що стосується всіх аспектів діяльності даного підприємства.

Для одержання вищезазначеної інформації можуть застосовуватися різні методи, у тому числі:

- вивчення різних відкритих інформаційних видань;
- співробітництво з метою одержання інформації з інформаційними агентствами;
- використання мережі INTERNET;
- офіційні зв'язки з органами державного управління всіх рівнів;
- використання бази даних наукових організацій, фондів, бібліотек, архівів;
- одержання відкритої та закритої інформації за допомогою контактів співробітників підприємства з представниками різних державних і комерційних організацій та інших компетентних осіб;

- організація системи збору й аналізу інформації всередині підприємства з усіх аспектів його діяльності.

Методи проведення аналізу інформації з діяльності підприємства можна поділити на групу локальних методів і групу методів загальнокорпоративного аналізу.

До першої групи відносяться методи, що застосовуються для аналізу специфічних проблем відносно якогось функціонального підрозділу підприємства, а до другої – такі аналітичні методи:

- порівняльний аналіз;
- логічний аналіз причинно-наслідкових взаємозв'язків подій і процесів;
- статистичні методи аналізу;
- різні види моделювання процесів і ситуацій;
- аналіз проектів.

Основними принципами організації роботи з аналізу одержуваної інформації є:

- систематизація і класифікація одержуваної інформації;
- постійна аналітична діяльність;
- усебічний характер аналітичних процесів на підприємстві.

Дуже важливо правильно класифікувати всю одержувану інформацію за ступенем важливості для забезпечення економічної безпеки підприємства. Для цього пропонується система класифікація інформації, в основу якої покладено чотири рівні важливості.

1. Життєво важлива – незамінна інформація, наявність якої необхідна для функціонування підприємства, а витік ставить під загрозу саме його функціонування.

2. Важлива – інформація, процес ліквідації наслідків витоку якої завдає матеріальної шкоди підприємству, однак воно може ефективно функціонувати й у разі такого витоку.

3. Корисна – інформація, витік якої завдає матеріальної шкоди підприємству і не впливає на його функціонування.

4. Несуттєва – інформація, витік якої не завдає матеріальних збитків підприємству і не впливає на його функціонування.

Інформація, що відноситься до перших, трьох рівнів, є комерційною таємницею.

Таким чином, інформаційна безпека займає особливе місце в системі стратегічного управління. Це пов'язано з тим, що інформаційні відносини і процеси пронизують усі відносини, що мають місце в суспільстві й економіці. Загалом, система зовнішніх і внутрішніх загроз інформаційної безпеки підприємства має комплексний, всеохоплюючий для всіх сфер його діяльності характер. В умовах широкого використання різноманітних інформаційних технологій питання інформаційної безпеки підприємства набувають великого значення для забезпечення його економічної безпеки.

Для надійного забезпечення інформаційної безпеки підприємства потрібно вирішити ряд досить складних завдань, пов'язаних із перспективним стратегічним розвитком підприємства. Необхідна ефективна політика й стратегія інформаційної безпеки, які повинні враховувати перспективи розвитку підприємства і перспективні небезпеки, загрози й ризики.

Для цього необхідно, по-перше, кількісно оцінити поточний рівень інформаційної безпеки підприємства, що вимагатиме виявлення ризиків на правовому, організаційно-управлінському, технологічному, а також технічному рівнях забезпечення захисту інформації. По-друге, розробити політику, стратегію й тактичні плани вдосконалення корпоративної системи захисту інформації для досягнення прийнятого рівня захищеності інформаційних ресурсів підприємства. Для цього необхідно:

- обґрунтувати й зробити розрахунок фінансових вкладень у забезпечення безпеки на основі технологій аналізу ризиків, співвіднести витрати на забезпечення безпеки з потенційним збитком і ймовірністю його виникнення;
- виявити й провести першочергове блокування найнебезпечніших напрямів до здійснення атак на ресурси підприємства;
- визначити функціональні відносини й зони відповідальності в процесі взаємодії підрозділів і осіб із забезпечення інформаційної безпеки підприємства, створити необхідний пакет організаційно-розпорядчої документації;
- розробити та погодити зі службами організації, наглядовими органами проект упровадження необхідних комплексів захисту, що враховує сучасний рівень і тенденції розвитку інформаційних технологій;
- забезпечити підтримку впровадженого комплексу захисту відповідно до умов роботи підприємства що змінюються, регулярне доопрацювання організаційно-розпорядчої документації, модифікацію технологічних процесів і модернізацію технічних засобів захисту.

Основними цілями забезпечення інформаційної безпеки підприємства є:

- пошук і одержання інформації, необхідної для забезпечення стабільної діяльності та динамічного розвитку підприємства і його систем безпеки в умовах перманентних небезпек, загроз і ризиків ринкової економіки;
- виключення використання недостовірної інформації в системі керування підприємством, у його виробничій діяльності та у системі безпеки;
- запобігання несанкціонованому доступу до інформаційних ресурсів підприємства;
- запобігання витоку, розкраданню та втраті інформації на підприємстві;
- запобігання перекручуванню та підробці інформації, застосовуваної в системі управління, виробничій діяльності й у системі безпеки підприємства;
- запобігання несанкціонованим діям зі знищення, модифікації, перекручування, копіювання, блокування інформації;

- запобігання іншим формам незаконного втручання в інформаційні ресурси й інформаційні системи підприємства;

- захист інтелектуальної власності на підприємстві.

Головною метою будь-якої системи безпеки є забезпечення стійкого функціонування й розвитку підприємства. Тому необхідно в ході забезпечення інформаційної безпеки основну увагу приділяти вирішенню таких завдань:

- забезпечення власників (керівників) підприємства необхідною інформацією для прийняття рішень на стратегічному й тактичному рівнях управління;

- своєчасне виявлення небезпек, загроз і ризиків для діяльності підприємства;

- запобігання небезпекам, загрозам і неприйнятним ризикам для діяльності підприємства;

- захист інформації й інтелектуальної власності від протиправних зазіхань; інформаційне забезпечення ефективної виробничої діяльності всіх структурних підрозділів підприємства і його систем безпеки.

- віднесення інформації до категорії обмеженого доступу (службової таємниці);

- прогнозувати та вчасно виявляти загрози безпеки інформаційним ресурсам та інтелектуальній власності;

- вчасно виявляти причини й умови, що сприяють завданню фінансового, матеріального й морального збитку підприємству, порушенню його нормального функціонування й розвитку;

- створити умови функціонування з найменшою ймовірністю реалізації загроз безпеці інформаційним ресурсам і завдання різних видів збитку;

- створити механізми й умови оперативного реагування на загрози інформаційній безпеці та прояву негативних тенденцій у їхньому функціонуванні;

- забезпечувати ефективне припинення зазіхань на інформаційні ресурси й інтелектуальну власність на основі правових, організаційних і технічних заходів і засобів забезпечення безпеки;

- створити умови для максимально можливого відшкодування й локалізації збитку інформаційним ресурсам підприємства, що завдається неправомірними діями фізичних і юридичних осіб, і тим самим послабити можливий негативний вплив наслідків порушення інформаційної безпеки.

Досягнення цілей і завдань забезпечення інформаційної безпеки підприємства повинно здійснюватися на основі дотримання таких принципів:

- законності;

- комплексності;

- централізованого управління;

- координації й взаємодії із правоохоронними органами;

- самостійності й відповідальності за забезпечення безпеки;

- відповідність зовнішнім і внутрішнім загрозам безпеки підприємства;
- сучасної матеріально-технічної оснащеності;
- компетенції;
- конфіденційності;
- комплексного використання сил і засобів забезпечення інформаційної безпеки.

Для вирішення завдань із забезпечення інформаційної безпеки підприємства, на наш погляд, доцільно використати модель комплексного інформаційного забезпечення системи економічної безпеки підприємства, надану на рис. 11.

Запропонована модель системи забезпечення інформаційної безпеки підприємства складається із двох підсистем.

*Перша підсистема* інформаційного забезпечення. Ця підсистема призначена для своєчасного одержання в необхідних обсягах достовірної інформації, про процеси, що відбуваються на ринку, які можуть вплинути або впливають на діяльність і розвиток підприємства, а також стан його безпеки. Необхідна також інформація про конкурентну ситуацію, нові ідеї й наукові розробки, появу перспективних зразків техніки й технологій, інноваційні процеси тощо. Без цієї інформації керівництво підприємства не може розробити ефективну стратегію, що відповідає реаліям ринку, а також здійснювати ефективне тактичне й оперативне управління й забезпечувати безпеку. У запропонованій моделі визначено, що з метою одержання необхідної інформації для прийняття рішень у сфері управління підприємством необхідно здійснити всіма законними методами пошук потрібної інформації, потім провести систематизацію й аналіз отриманих відомостей, підготувати аналітичні документи й довести їх до відома керівництва підприємства та інших відповідних посадових осіб.

При цьому, постійно оновлювати й поглиблювати інформацію з обліком поточних і перспективних напрямків діяльності підприємства і його систем безпеки. Особливу увагу необхідно приділити встановленню тісного взаємозв'язку між усіма елементами підсистеми інформаційного забезпечення системи інформаційної безпеки підприємства.

*Друга підсистема* призначена для захисту інформації й інтелектуальної власності підприємства. Вона включає організаційні заходи щодо захисту інформаційних ресурсів, інженерно-технічні засоби попередження несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів підприємства та правовий захист інформації й інтелектуальної власності підприємства. Обидві підсистеми взаємозалежні та працюють у єдиному алгоритмі.

На основі запропонованої моделі можна вирішити завдання комплексного забезпечення інформаційної безпеки підприємства.

В умовах світової фінансово-економічної кризи успішна діяльність, безпека й розвиток підприємства значною мірою залежать від стану його інформаційної

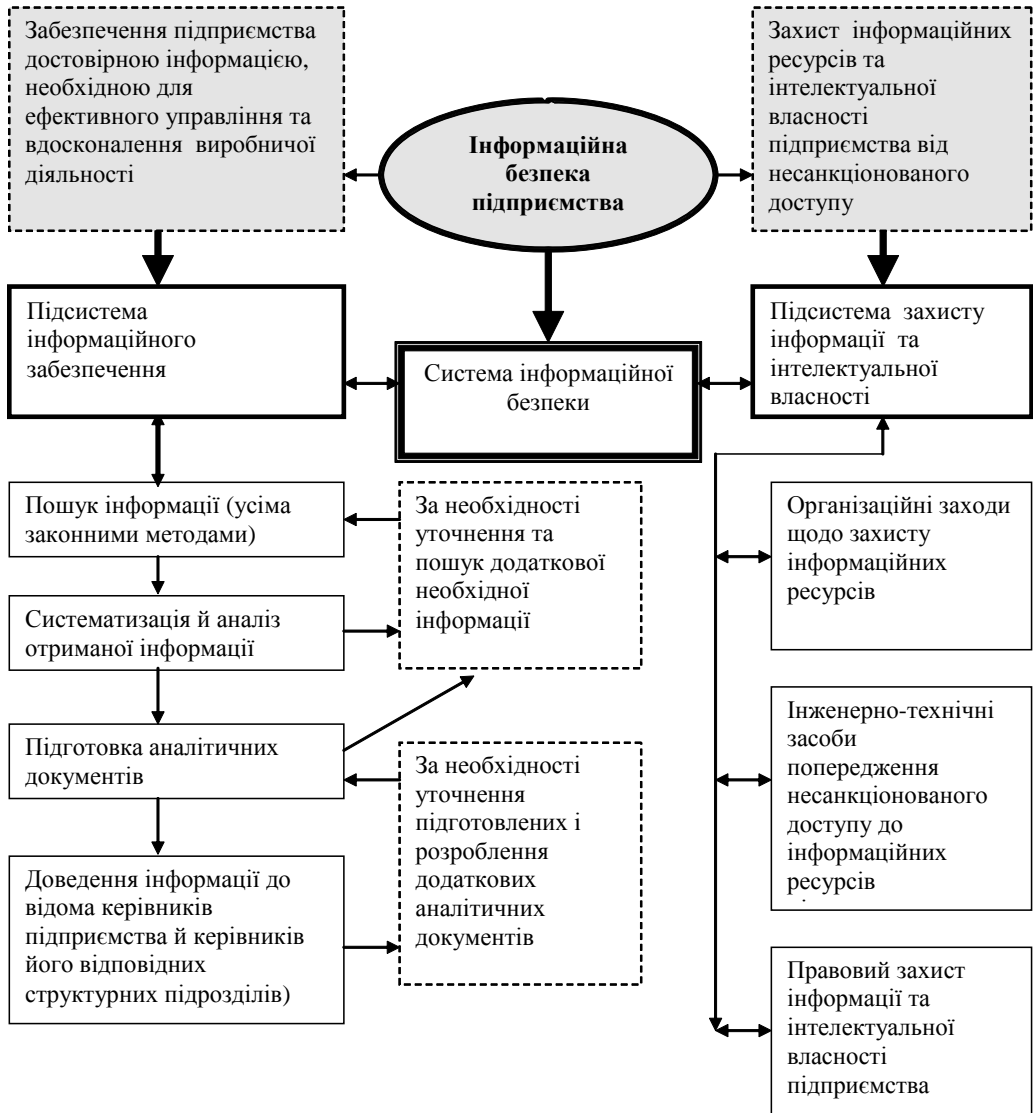


Рис. 11. Модель комплексного інформаційного забезпечення системи економічної безпеки підприємства

безпеки. Протидіяти небезпекам, загрозам і ризикам для інформаційних ресурсів підприємства й забезпечити його безпеку і сталий розвиток можна лише на основі комплексного підходу. Тільки комплексна система забезпечення інформаційної безпеки здатна в сучасних умовах вчасно виявляти, оцінювати й ефективно протидіяти небезпекам, загрозам і ризикам, інформаційним ресурсам підприємства, захищати його інтелектуальну власність і вчасно забезпечувати керівництво необхідною достовірною інформацією про процеси, що відбуваються у різних сферах внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Основою комплексної системи безпеки є корпоративні ресурси підприємства, а також ресурси різних зовнішніх організацій, із якими здійснюється взаємодія на основі взаємного інтересу з протидії небезпекам, загрозам і ризикам діяльності підприємства.

Запропонована модель системи комплексного забезпечення інформаційної безпеки підприємства дає змогу побудувати ефективну систему захисту інформаційних ресурсів підприємства і його інтелектуальної власності, а також забезпечити інформацією, необхідною для розроблення стратегій і тактичних планів, забезпечення ефективного управління в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища.

В умовах глобальної економічної кризи створити сприятливі, безпечні умови для стабільної роботи та розвитку підприємства можна тільки на основі комплексного підходу до побудови системи економічної безпеки. Саме система економічної безпеки дає змогу вчасно виявляти, оцінювати та ефективно протидіяти небезпекам, загрозам і ризикам, які можуть виникати в різних сферах внутрішнього й зовнішнього середовищ підприємства.

Основою системи економічної безпеки є корпоративні ресурси підприємства, а також ресурси різних зовнішніх організацій, із якими здійснюється взаємодія на основі спільного інтересу щодо організації комплексної протидії небезпекам, загрозам і ризикам у сфері економіки.

Механізм взаємодії є важливим елементом системи управління підприємством і його системою економічної безпеки. Він дає змогу здійснювати цілеспрямовані й добре скоординовані дії щодо протидії всім реальним і потенційним небезпекам і загрозам економічній безпеці підприємства.

Запропонований комплексний підхід до забезпечення економічної безпеки дає змогу побудувати ефективну систему економічної безпеки, здатну протидіяти реальним і потенційним, зовнішнім і внутрішнім несприятливим для діяльності підприємства факторам, забезпечити його стабільну роботу та сталий розвиток в умовах високої невизначеності процесів, що відбуваються у світовій і вітчизняній економіці.



### Список використаних джерел

1. *Кириченко О.А.* Управління-фінансово-економічною безпекою. Навчальний посібник / О.А. Кириченко, С.М. Лаптев, П.Я. Пригунов, О.І. Захаров. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 479 с.
2. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Монографія. / Захаров О.І., Пригунов П.Я., Гнилицкая Л.В. // К.: Дорадо-Друк, 2011. – 290 с.
3. *Козаченко А.В.* Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 279 с.
4. Экономическая безопасность хозяйственных систем. Учебник. / под общ. ред. А.В. Колосова. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 446 с.
5. *Минаев Г.А.* Безопасность – менеджмент организации: учеб. пособие: ч. 1-5 / Г.А. Минаев / Институт проблем безопасности; Московский государственный университет печати. М. – 2005. – 637 с.
6. *Орлов П.І.* Основи економічної безпеки фірми / П.І. Орлов, В.Є. Духов. – Х.: Прометей-Прес, 2004. – 284 с.
7. *Шлыков В.В.* Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – С.-Пб: Алетейя. – 1999. – 144 с.
8. *Мак-Мак В.П.* Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности, 1999. – С. 6.
9. *Ареф'єва О.В.* Планування економічної безпеки підприємств: монографія / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Європейський університет, 2004. – 170 с.
10. *Ярочкин В.И.* Служба безопасности коммерческого предприятия / В.И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 2005.
11. От слов к делу. Взаимодействие с заинтересованными сторонами: Практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами / Т. Крик, М. Форстейтер, Ф. Монаган и др.: Пер. с англ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.StakeholderResearch.com](http://www.StakeholderResearch.com)
12. *Глазунов А.В.* Стратегическое планирование на принципах качества // Созвездие качества 2004. Сборник тезисов докладов. – К.: Украинская ассоциация качества. МЦК «ПРИРОСТ», 2004. – С. 30-41.
13. *Abrams F.* Management Responsibilities in a Complex World // Т.Н. Carroll, Business Education for Competence and Responsibility, University of North Carolina Press, Chapel Hill, N.C., 1954).
14. *Cyert R.M. and March. G.A.* Behavioural Theory of the Firm. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1963. – p. 26.

## 2.5. Управлінське рішення з урахуванням загроз економічній безпеці підприємства

У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує в складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та певною динамікою змін. Таке середовище змушує його швидко адаптуватися до умов, вимагає знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, урахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Наявні реальні якісні та кількісні зміни зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємств створюють певні загрози їхньому господарюванню та розвитку, оскільки підприємство має певну кількість технологій, засобів і предметів праці та працівників, пов'язаних структурно та функціонально. [3, с. 45]

Підприємство здійснює свою діяльність у макро-, мезо- і мікросередовищі, що постійно зумовлюють загрози для його існування. Саме тому розглядати економічну безпеку підприємства та визначити її сутність необхідно з позицій багаторівневості.

Економічна безпека є універсальною категорією, що виявляється на всіх рівнях, починаючи з національної економіки та закінчуючи окремо взятим підприємством [1, с. 21]. Проблеми економічної безпеки в період соціалізму і трансформації економіки в основному пов'язувалися з державним, національним рівнями. Зміна державного регулювання багатьох процесів на мікрорівні спричинила крах і банкрутство багатьох підприємств. Утім, уже побудовано необхідні складові ринкових відносин, має місце наявність конкуренції, здебільшого пройшли процеси роздержавлення та приватизації на підприємствах багатьох галузей промисловості.

Поняття «економічна безпека» пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, що зумовлюють процеси управління. Так, уперше термін «економічна безпека» з'явився на Заході у зв'язку із загостренням проблеми обмеженості ресурсів. Розпад колоніальної системи призвів до порушення традиційних зв'язків між постачальниками ресурсів, життєво необхідних індустріальним країнам [1, с. 70]. Разом із цим концепція економічної безпеки формувалася в тісному діалектичному взаємозв'язку з розвитком концепції взаємозалежності. Концепція взаємозалежності частково характеризує процес інтернаціоналізації світового господарства, а частково – вплив однієї держави на іншу. Саме остання властивість зумовила використання взаємозалежності як раціональної основи політики економічної безпеки.

Останнім часом проблеми економічної безпеки всіх рівнів економіки вирішуються недостатньо. Особливої уваги потребує розроблення самої категорії «економічна безпека підприємства», зокрема її сутності та змісту. Цій проблемі вже приділяють певну увагу зарубіжні та вітчизняні вчені. Так, серед французьких спе-

ціалістів економічна безпека підприємств визначається як один із елементів захисту національної безпеки.

Можна виділити певні етапи в дослідженні та визначенні економістами економічної безпеки підприємства. Так, на початку 90-х рр. економічна безпека підприємства здебільшого розглядалася як його здатність зберігати комерційну таємницю, до якої керівництво відносило майже всі показники господарської діяльності. Такий підхід був певною мірою виправданим, оскільки для того періоду були характерними зміна форм власності, підвищення самостійності підприємств, спроби вийти на ринки, скорочення регулювання державою в окремих сферах діяльності підприємств, початок конкуренції, можливість створювати підприємства різних видів та відсутність правового забезпечення. Усе це спонукало підприємства до захисту себе через комерційну таємницю, інформацію про інтелектуальну власність і власне про діяльність підприємств. Утім, хвиля банкрутств показала, що таких заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства недостатньо. Потреба в перегляді основи економічної безпеки підприємства загострювалася через спад в економіці України. Послаблення підтримки підприємств із боку держави, зменшення власних можливостей для оснащення виробництва, небажання інвестувати власні кошти у відтворення підприємств, значне оподаткування та платіжна недисциплінованість контрагентів – усе це спричинило необхідність пошуків джерел безпеки у внутрішньому середовищі.

На цей період у визначенні поняття «економічна безпека» переважною є думка, що змістом цієї категорії є стан підприємства, який забезпечує йому здатність протидіяти несприятливим зовнішнім впливам.

Стан захищеності підприємства залежить від запобігання збитків, які умовно можна поділити на кілька видів: випадкові та навмисні; спрямовані проти власності; такі, що перешкоджають економічній діяльності; управлінські; інформаційні; структурно-функціональні; кредитно-фінансові; техніко-технологічні; товарно-розподільчі; екологічні; такі, що спричиняються персоналом фірми; спрямовані проти персоналу фірми; адміністративні та кримінальні; іміджеві.

Перелічені джерела збитків дають підставу для висновку про всеохоплюючий характер діяльності, що повинна здійснюватися з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. Загрози, спрямовані проти власності та такі, що перешкоджають здійсненню економічної діяльності, мають концептуальне значення для розуміння проблем, пов'язаних із сутністю економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання його ресурсів та наявних ринкових можливостей. Такий підхід теж не дає змогу запобігти внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечити тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної господарюючим об'єктом місії.

Подібне розуміння економічної безпеки підприємства не суперечить уже відо-

мим спробам визначити суть цього поняття, оскільки, як і всі ці спроби, виходить із визнання значного, якщо не сказати визначального, впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Принциповою відмінністю запропонованого розуміння економічної безпеки підприємства є визнання неможливості цілком захистити діяльність підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, оскільки підприємство провадить свою діяльність у цьому зовнішньому середовищі і поза ним його діяльність неможлива.

Основою формування економічної безпеки підприємства повинно стати визначення площин зосередження тих чи інших чинників небезпеки [5, с. 102].

Серед них:

- економічні, зумовлені різними причинами, що перешкоджають підприємству здійснювати відтворювальні процеси;
- продуктові, що виникають унаслідок виробництва неконкурентоспроможного товару;
- технічні, пов'язані з використанням застарілих технологій та обладнання, які гальмують процеси їхньої модернізації та оновлення;
- інформаційні, спричинені недостатньою кількістю зібраної інформації про зовнішнє середовище, що не забезпечує зворотного зв'язку;
- фізичні, зумовлені знищенням обладнання та інших засобів виробництва чи кадрового складу;
- правові, що виникають через недосконалість правової бази, а відтак змушують підприємство маневрувати між законами та підзаконними актами;
- соціальні, спричинені незадоволенням працівників певними аспектами управління:
  - зовнішні, зумовлені незадоволенням людей, які живуть поряд із підприємством, його функціонуванням із власних мотивів (заправки, автостоянки, хімічні виробництва тощо);
  - екологічні, пов'язані зі специфікою продукції, що виготовляється (наявність викидів, відходів, шкідлива технологія тощо).

Економічна безпека підприємства є комплексним поняттям і пов'язана не тільки з внутрішнім станом самого підприємства, а й із впливом зовнішнього середовища та суб'єктами, з якими підприємство вступає у взаємодію. Тому можна стверджувати, що стан економічної безпеки підприємства відбиває погодженість і збалансованість його інтересів та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. Із цих позицій економічна безпека підприємства може розглядатися як практичне втілення положень теорії ресурсної взаємозалежності, відповідно до якої у своїй діяльності підприємство повинно враховувати різні інтереси партнерів, коло яких може бути дуже широким [2].

Економічна безпека підприємства є мірою гармонізації в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних із ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства.

Діяльність суб'єктів господарювання в умовах становлення ринкових відносин потребує швидкого виявлення факторів, що обумовлюють економічну безпеку підприємства та адаптації останнього до динаміки зовнішнього середовища шляхом усунення виниклих загроз. Ринкова економіка, як відомо, ґрунтується на засадах конкуренції між учасниками ринку, що є постійним джерелом ризику.

Для своєчасного вироблення управлінських рішень дуже важливо встановити чинники, що обумовлюють економічну безпеку підприємства, однак, вивчення літературних джерел свідчать про неоднозначність думок фахівців щодо визначення кількісного складу таких факторів, їхньої структури та значущості. Основні фактори економічної безпеки підприємства, що обумовлюють їхній кризовий розвиток, з іншого боку можна вважати чинниками заключного етапу діагностики банкрутства. Фактори, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства, є водночас і формою реалізації окремих видів фінансових ризиків, загроз. У процесі вивчення їх також поділяють на дві основні групи:

- а) незалежні від діяльності підприємства (зовнішні або екзогенні фактори);
- б) залежні від діяльності підприємства (внутрішні або ендогенні фактори).

Зовнішні фактори кризового розвитку у свою чергу поділяються на три підгрупи:

1) соціально-економічні фактори загального розвитку країни: розглядаються тільки ті, що впливають на господарську діяльність певного підприємства, тобто формують потенціал ризику його банкрутства;

2) ринкові фактори – негативні для певного підприємства тенденції розвитку товарного (як для сировини і матеріалів, так і для продукції, що випускається,) і фінансового (грошового, фондового і валютного) ринків;

3) інші зовнішні фактори підприємства впливають зі специфіки його господарської діяльності.

Внутрішні фактори кризового розвитку також поділяються на три підгрупи залежно від особливостей формування грошових потоків, тобто зумовлені такими видами діяльності:

- 1) виробнича діяльність;
- 2) інвестиційна діяльність;
- 3) фінансова діяльність.

Економічна безпека підприємства – це його здатність до ефективного функціонування у ситуації ризику. Показник економічної безпеки можна визначити як рівень захищеності всіх систем підприємства в ході здійснення господарської діяльності в ситуації ризику. Ситуація – це сукупність факторів, що створюють умови

для ухвалення рішення і здійснення конкретного виду господарської діяльності в конкретний момент часу.

Забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає врегулювання таких основних моментів: безпеки менеджменту і кадрів; безпеки культури; безпеки інформації і прийняття рішень; безпеки виробництва; юридичної безпеки; фінансової безпеки; безпеки проведення шпигунства.

Безпека менеджменту і кадрів стосується забезпечення фізичної безпеки життя і здоров'я вищого управлінського персоналу та менеджерів середнього і нижчого рівня, рядових співробітників-виконавців.

Безпека культури охоплює взаємини між співробітниками всередині організації, між організацією в особі менеджменту і персоналом, відносини із зовнішніми суб'єктами (культура клієнтів і територій, на яких розташовані підприємство або його підрозділи) [5, с. 72].

Безпека інформації і прийняття рішень зводиться до забезпечення збереженості ноу-хау, наукових досліджень і розробок інновацій, планів економічних експансій тощо шляхом обмеження доступу сторонніх осіб до ринкової конфіденційної інформації [3, с. 43].

Безпека виробництва полягає в забезпеченні захищеності від негативного впливу будівель, споруд, техніки, технології виробництва, сировини, матеріалів, напівфабрикатів, а також можливостей диверсифікованого виробництва продукції, переорієнтації з одних постачальників на інших, швидкого технічного переозброєння виробництва в разі переходу на виробництво нової продукції.

Юридична безпека за своєю суттю зводиться до збереження наявних і одержання нових патентів, ліцензій, дозволів; до запобігання або зведення до мінімуму штрафів, пені, неустойок і відповідальності за порушення чинного законодавства.

Фінансова безпека передбачає якісне бюджетування, зниження податкового пресу, забезпечення надходження необхідного обсягу інвестицій, одержання прибутку, раціональне формування активів і пасивів, дивідендної політики.

Серед сфер виробничо-господарської діяльності підприємства, що забезпечують її економічну безпеку, слід виділити: техніко-економічну (виробничий потенціал підприємства, своєчасність оновлення виробничих фондів, рівень освоєння виробничої потужності); ресурсну безпеку (забезпечення виробництва основними видами ресурсів, енергією); фінансову безпеку (рівень рентабельності, частка ринку, доступ до кредитів, ліквідність коштів, курсова вартість цінних паперів, оптимальна структура капіталу); інтелектуальну та кадрову складові (забезпечення високого рівня кваліфікації персоналу); інформаційну безпеку (створення системи економічної підтримки прийнятих рішень до заходів економічної безпеки); соціальну безпеку (рівень заробітної плати, структура сімейних доходів працюючих, форма власності підприємства) (рис. 1).

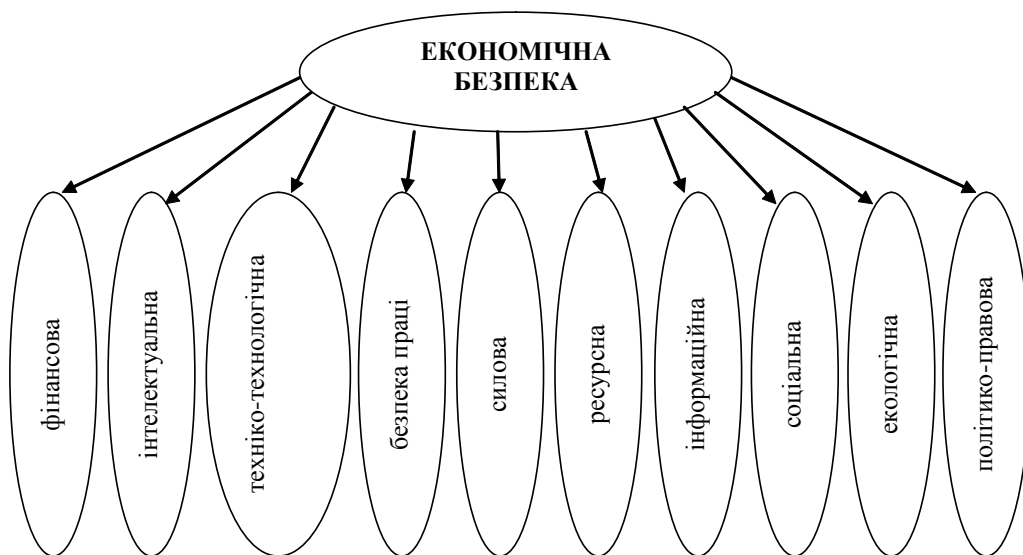


Рис. 1. Складові економічної безпеки підприємства

Керівництво підприємства (менеджери та головні фахівці) за наявності фактичного (поточного) значення рівня економічної безпеки і при подальшому його планування повинно самостійно встановлювати кількість функціональних складових, щоб передбачити всі можливі загрози і водночас мінімізувати витрати на обчислення.

Безпека підприємницької діяльності тісно пов'язана з ризиками, які є невід'ємною складовою ринкової форми господарювання. Ризик – це вид небезпеки, на яку необхідно реагувати. Однак, навіть геніальність не здатна ліквідувати ризик. Існують лише способи полегшення його наслідків [4, с. 27]. Безпека підприємництва направлена на усунення чи зменшення ризику економічних збитків. Ризик в господарській діяльності підприємства залежить від її віку: чим довше підприємство існує, тим менша ймовірність зазнати невдачі. За статистикою, у розвинутих країнах приблизно одна третина малих підприємств припиняє свою діяльність через три роки після заснування і лише 40-50% із новостворених фірм функціонує на ринку понад 10 років.

Підприємство, як і товар, має свій життєвий шлях: вона створюється, проходить стадію становлення на ринку, стадію зрілості та може занепасти. Кожній стадії притаманні ризики. Так, на стадії становлення переважають ризики формування статутного капіталу, помилкової цінової та збутової політики тощо; на стадії зрілості – ризики втрати іміджу, зменшення розмірів власного капіталу, невиконання

дебіторських зобов'язань покупців, асортиментний ризик; на стадії спадання ділової активності ризик невиконання зобов'язань за договорами, кадровий, кредитний ризику, ризик неплатоспроможності тощо [3].

Якщо цій стороні бізнесу не надавати належної уваги, то ризики неминуче переростуть у реальну небезпеку – загрозу функціонуванню та розвитку суб'єкта господарювання.

Дослідження формування системи економічної безпеки підприємств в сучасній економіці передбачає систематизацію та класифікацію існуючих загроз безпеці підприємства.

Аналіз літератури з цієї проблеми дає змогу зробити висновок: питання класифікації можливих загроз розглядається дещо спрощено. У загальній системі загроз автори виділяють, як правило два аспекти: внутрішній і зовнішній [6, с. 13-14, 34-36; 7, с. 7-42].

На наш погляд, такий підхід не може охарактеризувати численні загрози, що виникають у результаті господарської діяльності підприємства. Тому пропонуємо таку класифікацію загроз економічній безпеці підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства



Величина ризику залежить від часу його виявлення. Найменшим ризик буде тоді, коли ще не розпочато виготовлення продукції. Виявлення ризику в процесі підготовки, освоєння та виробництва продукції може суттєво вплинути на фінансове становище підприємства.

Сучасний стан економіки приховує безліч загроз для нормального функціонування підприємства як усередині, так і поза ним. Джерелом загрози можуть бути постачальники сировини і матеріалів, партнери по бізнесу, конкуренти, політична обстановка тощо (табл. 1).

Невизначеність зовнішнього та внутрішнього середовища потребує розроблення захисних засобів з боку підприємства для забезпечення своєї економічної безпеки.

Загроза безпеці підприємства – це потенційна чи реальна дія, подія, процес або явище, здатні порушити його стійкість і розвиток чи спричинити припинення діяльності.

Загрозу можна виміряти кількісно (кількість загиблих, сума економічних збитків тощо) та відповідно класифікувати:

1. За ступенем вірогідності: невірогідна, маловірогідна, вірогідна, цілком вірогідна.
2. За ступенем розвитку: виникнення, експансія, стабілізація, ліквідація.
3. За розвитком у часі: безпосередня, близька (до 1 року), далека (понад 1 рік).
4. За розвитком у просторі: територія підприємства, прилегла територія, територія регіону, територія країни, зарубіжна територія.
5. За напруженістю:
  - нормальна; підвищена; близька до межі; надлишкова;
  - така, що зростає; стабільна; така, що має тенденцію до зниження.
6. За природою виникнення: природна (об'єктивна), що спричинена стихійним природним явищем, не залежним від людини; близька до штучної (суб'єктивна) спричинена діяльністю людини, ненавмисна або навмисна;
7. За сферою виникнення розрізняють загрози: економічна; соціальна; правова; організаційна; інформаційна; екологічна; технічна; кримінальна.

Причини небезпеки, на нашу думку, можна класифікувати за такими ознаками:

- за природою виникнення: на макро- і мікро- рівнях, культурно-етичні, випадкові та злочинні;
- за джерелом виникнення: керівництво, боржники, ділові партнери, треті особи;
- за характером виникнення і джерелом заподіяння збитків: власними діями, діями третіх осіб, стихійними лихами, аваріями, катаклізмами;
- за можливістю впливу підприємства на усунення загроз: усуваються самим підприємством, важко усуваються, не усуваються;
- за можливістю прогнозування та діагностування: прогнозовані та діагностовано причини не прогнозовані.

## Джерела та зміст загроз для функціонування підприємств

№ з/п	Джерел загрози	Можливі загрози	Відповідальні за захист
1.	Постачальники сировини, матеріалів	Зрив укладених договорів на постачання сировини; відмова співпрацювати; низька якість сировини, що постачається; зростання цін на матеріали; неритмічність постачання	Служба постачання
2.	Споживачі	Розрив договірних відносин; відмова від готової продукції; банкрутство дебіторів	Відділи маркетингу, збуту, ВТК, юридичний відділ, фінансовий відділ
3.	Дилери	Відмова від співробітництва; банкрутство дилерів	Відділи маркетингу, збуту
4.	Підприємства-конкуренти	Зниження цін на продукцію конкурентом; завоювання ринку підприємством, вища якість аналогічної продукції, шпигунство; раптова поява сильних конкурентів	Відділ маркетингу, служба безпеки
5.	Банки	Відмова у кредитуванні	Фінансовий відділ
6.	Податкова служба	Застосування штрафних санкцій	Бухгалтерія, служба безпеки
7.	Кримінальні структури	Промислово-виробниче шпигунство	Служба безпеки підприємства
8.	Органи державної влади та управління	Відмова від надання пільг, інвестицій; недосконалість законодавства; неефективність податкової системи	
9.	Персонал, працівники підприємства	Розголошення конфіденційної інформації; перехід на інші перспективні місця роботи; розкрадання матеріальних засобів і цінностей; присвоєння коштів службовцями; низький рівень компетентності фахівців; протиправні дії кадрових працівників	Служба безпеки підприємства
10.	Не працівники підприємства	Злодійство, розкрадання	Служба безпеки Підприємства
11.	Структурні підрозділи підприємства	Невиконання планових завдань	Керівництво підприємства
12.	Інші організаційні структури, підприємства, люди	Заволодіння контрольним пакетом акцій; заволодіння пакетом акцій з метою блокування прийняття рішень	Керівництво підприємства, відділ майнових відносин

На функціонування підприємства виявляють вплив зміни, що відбуваються як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищах його діяльності. Вони характеризуються нестабільністю динаміки та потребують швидкої адаптації підприємств, знання ними законів розвитку та виживання в ринкових умовах, урахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Усе це по-новому порушує питання про управління підприємством як суб'єктом ринкових відносин, його спроможність пристосовуватися до динамічних умов ринку.

Таким чином, управління економічною безпекою можна розглядати як невід'ємну частину системи управління підприємством, спрямованого на протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам його функціонуванню. Здійснення заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства необхідне для захищеності його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища і підтримки стану найефективнішого використання всіх видів ресурсів з метою запобігання загрозам і забезпечення стійкості та стабільного функціонування підприємства у поточний час і на перспективу.

Ефективність функціонування підприємства, особливо в нестабільних умовах перехідної економіки, значною мірою визначається надійністю системи захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Для будь-якого підприємства, незалежно від його розміру або сфери діяльності, завжди існують різні перешкоди в розвитку на різних його стадіях. У сучасній економіці виділяють як зовнішні, так і внутрішні перешкоди в розвитку підприємства. Система забезпечення економічної безпеки покликана захистити його від ризиків і загроз, надійно зберегти та ефективно використати матеріальний і фінансовий потенціал.

### Список використаних джерел

1. *Гнилицька Л.В.* Теоретико-методологічні та прикладні основи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Монографія / Л.В. Гнилицька, О.І. Захаров, П.Я. Пригунов. – К.: Дорадо-Друк, 2011. – 290 с.
2. *Грунин О.А.* Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – С.-Пб.: Питер, 2002. – 160 с.
3. *Кириченко О.А.* Управління фінансово-економічною безпекою: навчальний посібник / О.А. Кириченко, С.М. Лаптев, О.І. Захаров та ін.; за ред. В.С. Сідака. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.
4. *Клименюк М.М.* Управління ризиками в економіці: Навч. посібник / М.М. Клименюк, І.А. Брижань. – К.: Просвіт, 2007. – 256 с.
5. *Козаченко Г.В.* Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення: Монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
6. *Шльков В.В.* Комплексное обеспечение экономической безопасности / В.В. Шльков. – С.-Пб.: Алетейя. – 1999.
7. *Ярочкин В.И.* Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М.: Ось – 89. – 1997.

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
Університет економіки та права «КРОК»

*Наукове видання*

Розвиток інформаційного суспільства  
*Колективна монографія*

Том 4

**Ефективність управління в процесі реформування:  
макро- та мікроекономічні аспекти**

Літературне редагування *Г.О. Яворська*  
Комп'ютерна верстка *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 28.08.2012 р. Формат 70х90/16.  
Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура Times.  
Ум. друк. арк. 26,62. Обл.-вид. арк. 20,27. Наклад 300 прим.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано ТОВ «НВП «Інтерсервіс»  
м. Київ, вул. Бориспільська, 9, 02099  
Свідоцтво ДК № 3534 від 24.07.2009 р.