

## ІНФРАСТРУКТУРА ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ

**І.О. Мартиняк**

*Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя,  
вул. Руська, 56, м. Тернопіль, 46001, Україна*

*Ефективне функціонування малого бізнесу залежить від створення сприятливого середовища функціонування, основна частка якого припадає на приватний сектор інфраструктури. Глобалізація світової економіки переносить акценти досліджень на перехрестя глобальної та регіональної площин діяльності. Основними напрямками вдосконалення роботи об'єктів інфраструктури є використання теорій кластеризації (як у мікро– так і в макроплощинах).*

### ВСТУП

Глобалізація економіки сьогодні переносить акценти досліджень із стану розвитку економіки країни як окремої одиниці на дослідження функціонування підприємств в умовах глобального простору. Загальновідомим є той факт, що стабільний розвиток економіки країни не можливий без існування твердого підґрунтя, яким є малий бізнес. Реаліями України є недостатній розвиток цього сектору та диспропорційність розвитку окремих його сфер. Поряд із цим постає проблема глобалізації світової економіки. Неоднозначними є думки щодо наявності ТНК (транснаціональних корпорацій) на внутрішніх ринках країн із перехідною економікою і їх впливу на розвиток вітчизняних підприємств. Важливим є забезпечення такої атмосфери, при якій дотримувалася б рівновага інтересів між даними секторами.

Співпраця між глобальними та регіональними чи навіть містечковими утвореннями потребує широкої підтримки на приватному, а не лише урядовому рівні. Тому сьогодні постає необхідність забезпечення стабільного розвитку малого підприємництва через створення та постійне вдосконалення недержавної мережі підтримки малого підприємництва. Державна підтримка МСП (малого та середнього підприємництва) є необхідною, але недостатньою передумовою стабільного розвитку цього сектору економіки. Ресурсна обмеженість та короткостроковість державних програм визначає необхідність розвитку недержавного сектору підтримки підприємництва.

Основою для вивчення взаємодії глобальних та регіональних утворень є праці Майкла Портера. Автор вивчає поняття міжнародної конкуренції і вводить та розвиває поняття економічного кластера як однієї із її форм. Подальші дослідження у цій сфері відображено в працях Лоурена Є. Янга, Войнаренка М.П., Ветрова О. та ін. На тлі дослідження можливості розвитку нових виробничих формувань в економіці України вітчизняні автори практично нехтують вивченням умов для створення сприятливого середовища для таких новоутворень. Основна увага приділяється проблемам розвитку підприємств у межах спеціалізації кластера.

Більшість вітчизняних авторів (Кужіль О., Ціхан Т.В., Сисюк Л.П.), розглядаючи формування інфраструктури підтримки малого підприємництва, основну увагу концентрують на державних програмах (наприклад, створення технопарків, бізнес-центрів та ін.) та законодавчому регулюванні, в той же час поза увагою залишається приватний сектор.

Поверхневим є аналіз впливу глобальних утворень на розвиток малого підприємництва та середовище його функціонування. Тому сьогоднішнім

завданням є аналіз можливостей та напрямів розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва в контексті глобалізації економіки.

### ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

Метою даної праці є окреслити основні напрями розвитку та вдосконалення інфраструктури підтримки МСП як підґрунтя у системі відносин об'єктів регіональної та глобальної економіки.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Наявність на ринку брендів, товарів та послуг, які відповідають не лише внутрішнім, але і міжнародним стандартам, є необхідним для формування позитивного іміджу країни. Як результат підвищується інвестиційна привабливість, а отже, і наявність багатонаціональних компаній на ринку. У міру посилення інтеграції регіональних ринків світова економіка стає все більш складною. Поєднання цього фактору із зростанням залежності компаній від інформаційних систем створює як нові можливості, так і нові ризики в діяльності компаній. Успіх в бізнесі сьогодні залежить від спроможності керувати цими факторами. З точки зору інвестиційної привабливості все більшої ваги набуває поняття конкурентоспроможності регіонів і територій. Тут вступає в дію закон єдності і боротьби протилежностей як механізм прогресу і джерело економічного поступу. Діяльність транснаціональних компаній стимулює розвиток малого підприємництва як допоміжних ланок у процесі виробництва, а МСП, у свою чергу, стимулюють розвиток ТНК. Сьогодні самі ТНК нерідко перетворюються в децентралізовані мережі з напівавтономними структурними підрозділами, що функціонують відповідно до умов країн, ринків, виробничих процесів і продукції, що випускається. Вони виступають як блок або вузол допоміжних мереж малих і середніх компаній. Нові системи глобального виробництва, як впливає з описаного вище, формуються на основі комбінації стратегічних альянсів і партнерств та тимчасової кооперації між ТНК, напівавтономними підрозділами головної компанії і мережами МСП. Функціонування таких транснаціональних мереж не можна ототожнювати з попередньою діяльністю глобальних корпорацій, які одержували комплектуючі вироби для складання у себе готової продукції від величезної кількості субпостачальників і власних підрозділів, розміщених по всьому світу. На відміну від такої спрощеної схеми нові глобальні виробничі мережі працюють у двох основних модифікаціях: як товарні ланцюжки, керовані виробником (виробництво складної машини - технічної продукції), і як товарні ланцюжки, керовані покупцем (виробництво товарів народного споживання). Завданням кожної фірми на нинішньому етапі є визначення власного місця у сформованих чи тих, що формуються, мережах із метою одержання конкурентних переваг від участі в них.

Основними напрямками співпраці між ТНК як результату спеціалізації виробництва та об'єктами регіональної економіки є поширення нових знань та технологій. Дослідження показують, що для України сьогодні характерний торговельний (комерційний) напрям розвитку малого підприємництва. За даними Держкомстату, у 2005 році кількість об'єктів оптової та роздрібною торгівлі перевищувала кількість об'єктів промисловості у 2,4 разу [1, 8]. Така ситуація, проте, свідчить про низький ступінь розвитку малого підприємництва. Значна частка малих підприємств, зайнятих у торгівлі, характерна для початкових етапів розвитку ринкової економіки. Проте в Україні розвиток цього сектору малого підприємництва є пріоритетним, в тому числі і для місцевих органів влади, основним джерелом доходів для яких є ринковий збір. Таким чином постає проблема переходу від депресивного комерційного

підприємництва до стабільного нарощування виробничого підприємництва.

Одним із аспектів цього є створення сприятливого середовища, надання підтримки підприємцям. Тобто необхідним є стабільний розвиток інфраструктури малого підприємництва. Мається на увазі так звана “м’яка” інфраструктура, пов’язана із забезпеченням освіти і навчання, бізнес-підтримки, послуг з утворення бізнес-мереж, фінансування тощо.

Кінцевою метою формування інфраструктури підтримки підприємництва як невід’ємного компонента ринкових відносин є не тільки створення сприятливих системних умов для діяльності суб’єктів господарювання, але й вирішення загальнонаціональних завдань: створення нових робочих місць, зростання виробництва, забезпечення його структурної перебудови, вирівнювання диспропорцій, що склалися в економічному розвитку регіонів [2, 69].

Проте аналіз ступеня розвитку інфраструктури (рис.1) показує, що в більшості областей кількість об’єктів інфраструктури (з урахуванням кількості малих підприємств) є недостатнім. Негативно про роботу об’єктів інфраструктури в окремих областях свідчить відхилення у ступенях розвитку інфраструктури та малого підприємництва. Крім того, незадовільний розвиток об’єктів інфраструктури спричиняє повільний розвиток підприємницького сектору.

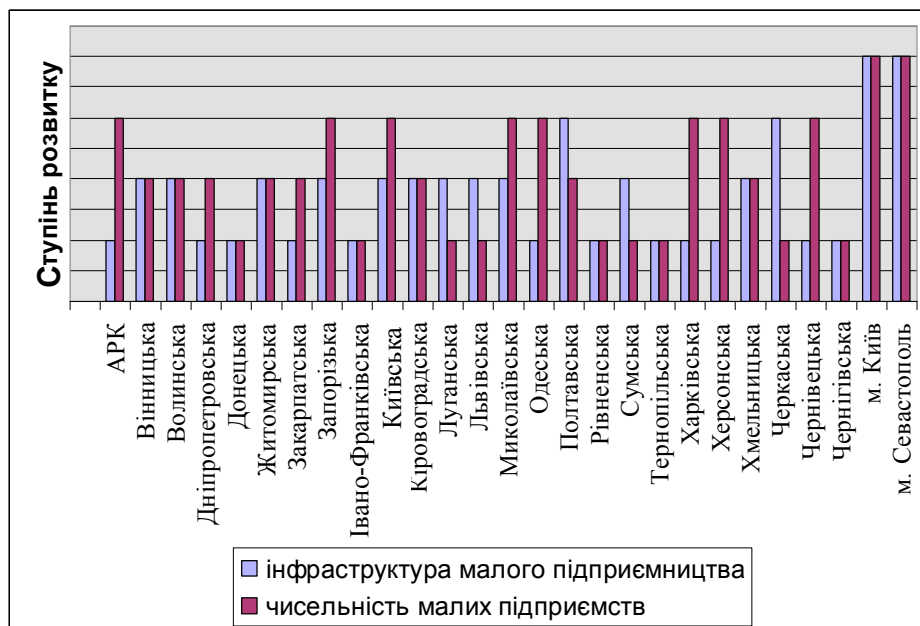


Рисунок 1 – Співвідношення об’єктів МСП та м’якої інфраструктури в Україні

Зауважимо, що кількісне нарощування основних показників розвитку МСП та інфраструктури цього сектору ще не свідчить про вагомий вплив на економічний розвиток країни. Загалом немає підстав і для висновку, що спостерігається процес активної підтримки МСП, оскільки порівняння з країнами Центральної та Східної Європи свідчить про істотне відставання.6

Відсутність спеціалізованої інфраструктури підтримки малого підприємництва призводить до збільшення частки банкрутств чи

закриття бізнесу на початкових етапах роботи. На стадії створення доцільніше розглядати ситуаційну модель “сліпий-поводир”: фактично, фірма повністю залежить від допомоги, наданої, наприклад, бізнес-інкубатором. З іншого боку, динамічна взаємодія фірми із зовнішнім середовищем приведе до поступового розвитку і розширення фірми. Цей період характеризується гіперзатратами на обслуговування фірми.

На сьогодні ситуацію із формуванням інфраструктури підтримки малого бізнесу можна охарактеризувати як перехід від агресивно налаштованої моделі до збалансованої.

В Україні діє велика кількість державних та регіональних програм, спрямованих на підтримку МСП. Чимало розробок стосується діяльності бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів та технопарків. Розвиток останніх стимулюється не лише за програмами підтримки малого підприємництва, але й інноваційного підприємництва. Проте, навіть незважаючи на державну підтримку, ця сфера є недостатньо розвинутою. Зокрема, в Житомирській, Одеській, Черкаській областях бізнес-інкубатори взагалі відсутні. Як правило, фірма перебуває під опікою бізнес-інкубаційних утворень протягом перших 2-5 років, водночас відбір фірм для участі у таких програмах є надзвичайно жорстким.

Ринковий механізм вимагає визначення чітких меж державного втручання у розвиток економіки. Тому основну увагу сьогодні необхідно зосереджувати на недержавних програмах підтримки малого підприємництва.

Через свою природу малий бізнес із обмеженими джерелами фінансування не є цільовою аудиторією для більшості комерційних фірм, які утворюють інфраструктуру ринку. Це є об'єктивною причиною необхідності існування державної програми підтримки малого підприємництва – бізнес-інкубатори, технопарки, фонди сприяння розвитку підприємництва та інше.

Але існують і такі сфери, що є достатньо прибутковими для зацікавлення приватного сектору (наприклад, кадрові та консалтингові агенції, юридичні фірми та ін.). Враховуючи глобальну спрямованість бізнесу, на сьогодні є актуальним розвиток послуг за напрямками:

- міжнародні відносини;
- міжнародне податкове законодавство;
- консультації із зовнішньоекономічної діяльності;
- інвестиційний менеджмент;
- спеціальні послуги;
- консультації по законодавству;
- менеджмент;
- інформаційні технології.

Дослідження показують, що сьогодні лише 6% приватних фірм надають консультації із міжнародних відносин. Дещо кращою є ситуація із правовим та ІТ-консалтингом, яким займаються близько 15% та 16% досліджених фірм відповідно. Для порівняння: послуги із управлінського консалтингу надають близько 35% фірм.

Іншим аспектом розвитку об'єктів інфраструктури є поштовх до розвитку малого бізнесу. Тут мова іде не лише про допомогу підприємцю-початківцю у розвитку власної справи. Власне, сьогодні більшість приватних фірм, які надають юридичну, консультаційну, рекрутингову допомогу малому бізнесу, належать відносяться до цієї самої сфери (тобто є представниками малого бізнесу).

З іншого боку, сьогодні не можна розглядати фірму лише на мікро- чи мезорівнях. Розвиток ринкової економіки переносить акценти досліджень у глобальну площину. Але й тут мале підприємницьке утворення

розглядається вже не через призму розвитку економіки країни, а як частина економіки окремих регіонів чи навіть населених пунктів.

На перший план виходить концепція “нового регіоналізму”. Основними її рисами є стимулювання внутрішніх резервів саморозвитку регіонів та приділення особливої уваги міжрегіональним формам співпраці. Така модель розвитку набула особливого поширення в ЄС як поєднання централізованих та децентралізованих підходів [3, 6].

Взаємозв'язок між ТНК та МСП, попри всю суперечливість даних категорій, стає все тіснішим. Поширення набуває делегування виробництва проміжних продуктів і сфери ключових послуг від ТНК до малих підприємств різних країн.

У цьому контексті постає поняття кластерів (від англ. cluster – об'єднання кількох однорідних елементів, яке може розглядатися як самостійна одиниця, що має певні властивості) [4]. Згідно з теорією Майкла Портера під терміном економічний кластер розуміють групу регіонально споріднених взаємозв'язаних компаній і установ в межах однієї області. Кластери охоплюють велику кількість підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників нових технологій, послуг, сировини, інфраструктури, додаткових продуктів та ін [5, 78]. Для всієї економіки країни кластери виконують роль точок внутрішнього зростання, адже сконцентровані за регіональним принципом, вони відкривають нові можливості для підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу [6].

Феномен ефективності мережних структур, до яких належать партнерства, альянси і кластери, полягає в тому, що вони дають можливість країнам, які їх впроваджують, успішно врегулювати складну систему взаємозалежних економічних та соціальних факторів.

Аналіз показує, що успіхи економічного розвитку у XXI столітті визначаються насамперед ефективністю функціонування базових інститутів – державних і приватних, формальних та неформальних, а також економічних, соціальних і політичних. Соколенко С. доводить, що комплекси-кластери є альтернативою галузевому підходу, який застосовують прибічники традиційної схеми розвитку виробництва.[7] Андерсон В. наголошує, що їм належить провідна роль у досягненні конкурентоспроможності регіону, оскільки фірми, які конкурують, разом з тим і взаємодоповнюють одна одну [8].

Розвиваючи кластер на регіональному рівні, ми, у свою чергу, розвиваємо мережі консалтингових, інжинірингових, страхових фірм, кредитних спілок та інших об'єктів інфраструктури. Підприємства регіону, об'єднавшись у кластер, здобувають шанс ефективніше відстоювати свої інтереси на рівні місцевих органів влади та місцевого самоврядування, а також брати участь у великих інвестиційних програмах.

У разі нарощування кластера навколо ядра (фокусна стратегія) сам потенційний об'єкт інфраструктури (НДІ, ВНЗ) є закладеним в основу формування кластера.

У рамках кластера фірми учасники можуть створити:

- юридично-аудиторську службу, яка забезпечить комплексне юридичне і аудиторське обслуговування підприємств-учасників кластера;
- маркетингову службу, яка забезпечить маркетинговий супровід діяльності підприємств, розробить рекламну програму і таке інше [9, 42].

Перевагою кластерної моделі розвитку є те, що кластери дозволяють більш гнучко реагувати на зміну умов ведення бізнесу.

Розвиток кластера не можливий без дотримання концепції 5-и (ініціатива, інновації, інформація, інтеграція, інтерес) [10, 5]. Принаймні три із цих умов існування кластера повинні формуватися при активній участі елементів інфраструктури малого бізнесу, а саме:

- ініціатива – популяризація знань про кластери та їх важливість для розвитку регіону (громадські організації, навчальні заклади);
- інновації – впровадження нових технологій в організації виробництва, управління, фінансування, маркетинговій політиці (консалтингові фірми, бізнес-центри та бізнес-інкубатори, інжинірингові фірми, кредитні спілки, лізингові фірми);
- інформація – створення баз даних і ВЕБ-сторінок, доступ до ринків збуту продукції, кваліфікованої робочої сили і т.п. (консалтингові фірми, інформаційні агенції, кадрові агенції).

Таким чином, стає очевидним, що програма створення кластера, основним завданням якої є здебільшого розвиток виробничих бізнес-структур, стає поштовхом до розширення інфраструктури підтримки малого бізнесу.

ТНК здійснюють не лише опосередкований вплив на розвиток інфраструктури підтримки бізнесу. Сьогодні багато зарубіжних компаній виходять на ринок України із своїми програмами з консультативно-інформаційної підтримки бізнесу. Це передусім сфери управлінського та ІТ-консалтингу, консалтингу зовнішніх відносин. Такі фірми володіють розробками продуктів, які можуть задовольнити як вимоги бізнесу загалом, так і потреби малого бізнесу зокрема.

Недоліки розвитку інфраструктури малого бізнесу в Україні проявляються не лише в кількісній площині, але і в якісній. Для прикладу, вибіркоче дослідження показало, що близько половини консалтингових фірм спеціалізуються лише на одному із видів консалтингу (фінансовий, управлінський, ІТ та ін.). Це явище є цілком виправданим для фірм, які займаються іншими видами діяльності, і надання консалтингових послуг для них є лише так би мовити “побічним продуктом”. Але світова практика консалтингу показує, що оптимальним для фірми є поєднання кількох видів консалтингових послуг в межах однієї галузі або одного виду в різних галузях діяльності. Таким чином, консалтингова фірма може охопити всі “вузькі місця”, які існують на фірмі, що приведе до перетворення із одноразового консультанта на постійного партнера.

Чимало недоліків у якості надання послуг виникає через розрізненість окремих об’єктів інфраструктури малого бізнесу – фізичних осіб, суб’єктів підприємницької діяльності.

Вирішенням цієї проблеми може стати знову ж таки кластеризація. Теорія кластеризації дає і більш вузьке розуміння кластерів. Лоуренс Е. Янг пише: “Кластери фірм – це групи компаній, розміщених поряд. В окремих випадках такі скупчення утворюють групи компаній, що належать до однієї і тієї ж галузі”[11, с.3]. До загальних характерних принципів кластерів він також відносить розміщення поряд із великими дослідницькими університетами, створення переважно із невеликих приватних компаній; досвід роботи їх працівників у різних фірмах.

Отже, йдеться про об’єднання підприємців одного профілю для здійснення спільної діяльності на зразок адвокатських контор. Такі групування дозволять розширювати межі діяльності за рахунок стажування молодих спеціалістів, що сприятиме поєднанню досвіду та інноваційних знань. Таке об’єднання дозволяє кожному підприємству вигравати від ефекту масштабності операцій кластера, але при цьому зберігається і посилюється гнучкість окремих підприємств.

Важливою рисою кластерів є те, що підприємства в межах кластера є економічно зв’язаними, вони співпрацюють і конкурують і певною мірою залежать одна від одної; а в ідеалі - вони користуються вигодами синергії (тобто коли ефект від спільних зусиль перевищує суму ефектів від вигоди кожного окремо).

Поняття кластерної моделі нове для ряду регіонів України. Однак цього не можна сказати про інші індустріальні країни світу, які успішно використовували згадані концепції в процесі відродження національної економіки. Таку стратегію в найбільш явній формі здійснюють такі країни, як Данія, Нідерланди, Фламандський район Бельгії, Квебек (Канада), Фінляндія, а також Південна Америка, Франція і Італія можуть бути взірцем країн, в яких здавна практикується своєрідна кластерна стратегія, хоча і під іншими назвами.

Розширення мислення українських підприємців від локальних до глобальних масштабів як частини стратегічного плану розвитку бізнесу вимагає повної зміни принципів поведінки. Сьогодні у контексті глобалізації МСП розглядається як невід'ємний елемент міжнародної взаємодії. Тому, говорячи про середовище бізнес-підтримки, необхідно мати на увазі середовище підтримки глобального розвитку. Така дія повинна відповідати дії принципу синтезу, коли із окремих елементів збирається великий механізм (МСП оточують і спонсують діяльність ТНК відповідно).

### ВИСНОВКИ З ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМКУ

Ефективне функціонування малого бізнесу, як показують проведені нами дослідження, повною мірою залежить від створення сприятливого середовища функціонування, основна частка якого припадає на приватний сектор інфраструктури. У свою чергу, глобалізація світової економіки переносить акценти досліджень на перехрестя глобальної та регіональної площин діяльності.

Підбиваючи підсумки, слід відмітити, що основними напрямками вдосконалення роботи об'єктів інфраструктури є використання теорій кластеризації (як у мікро- так і в макроплощинах).

Вивчення вітчизняного досвіду створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва в умовах глобалізації світової економіки свідчить про таке:

- глобалізація економіки вносить корективи у розвиток та діяльність всіх без винятку об'єктів ринку. Дослідження змін ринку під впливом глобалізації є необхідною передумовою плавного переходу економіки України до рівня глобальної економіки;

- глобальний підхід, який сьогодні починає витісняти галузевий підхід до аналізу стану економіки, дозволяє використовувати нові методи підтримки та розвитку підприємництва, одним з яких є кластеризація;

- основним завданням об'єктів інфраструктури підтримки МСП на сьогодні є не лише економіко-правовий супровід малого бізнесу, але і зміна стереотипів мислення, перенесення акцентації у площину глобальних рішень. Значну увагу необхідно приділяти розвитку іміджу країни як основи підвищення інвестиційної привабливості та активізації співпраці між ТНК та МСП;

- стабілізація розвитку МСП, вирівнювання структурних диспропорцій не можливі без надання всебічної підтримки як з боку держави, так і недержавних організацій та фірм. Проте сьогодні необхідне часткове перенесення акцентів із державних програм підтримки МСП на формування та розвиток недержавної інфраструктури;

- аналіз масштабів та результативності діяльності об'єктів так званої "м'якої інфраструктури" підтримки МСП в Україні свідчить про відносно низьку активність та їх слабке залучення до вирішення основних завдань підтримки розвитку підприємництва;

- основою програми розвитку інфраструктури повинне стати розроблення системного підходу, який би охоплював як мікроекономічні, так і макроекономічні площини;

– для заповнення прогалин державних та регіональних програм підтримки бізнесу доцільно спонукати приватні фірми розробляти програми надання різного роду допомоги та послуг для представників малого підприємництва. Програмні продукти повинні враховувати можливість спрощеного переходу на пакети, призначені для обслуговування фірм більшого розміру. Це дозволить підвищити рівень конкуренції у цьому секторі економіки і збільшить рівень свободи підприємця у виборі об'єктів інфраструктури;

– розвиток малих приватних інфраструктурних утворень доцільно базувати на кластеризації як моделі об'єднання компаній, що належать до однієї і тієї ж галузі. В ідеалі вони матимуть вигоди від синергії (тобто коли ефект від спільних зусиль перевищує суму ефектів від вигоди кожного окремо).

## SUMMARY

### ENTREPRENEURSHIP SUPPORT INFRASTRUCTURE AS THE GLOBAL MARKET ELEMENT

*I. Martynyak*

*The small business effective functioning depends on a favourable environment creation one of the basic particles of which is the private infrastructure sector. World economy globalization moves the accents of researches on crossing of global and regional planes of activity. The use of cluster theories (in micro and macro planes) has to be the main direction for researches and perfection.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Україна – 2005: Статистичний буклет. - К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2006. - 27с.
2. Кужель О.В. Роль малого бізнесу в регіональному соціально-економічному розвитку // Вісник економічної науки України. – 2004. - №2. – С.69-78.
3. Місцевий економічний розвиток: моделі для успіху / О. Вітер, Р. Дацків, К. Козонак, Р. Нижник. - К.: Інститут реформ, 2003. - 41с.
4. Кластер. – [Цит. 2007, 25 квіт.]. – Доступний з : <<http://ru.wikipedia.org>>.
5. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November – December. P. 77-90.
6. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, №5, 2003. – [Цит. 2007, 16 квіт.]. – Доступний з : <<http://www.iurenergo.kiev.ua>>.
7. Соколенко С. Стратегії економічного зростання та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації // Економічний часопис ХХІ. – 2003. - №5. - С.11-17.
8. Андерсон В. Регіональна конкуренція як фактор соціально економічного розвитку України в умовах глобалізації. Матеріали Конференції випускників програм наукового стажування у США “Україна: подолання розбіжностей – розвиток особливостей” (7-10 вересня 2006 р.). - Кам'янець-Подільський, 2006.
9. Ветров О. Кластерна модель – ефективний інструмент розвитку громади // Громадські ініціативи. - 2005. - №1. - С.39-42.
10. Войнаренко М.П. Кластерные технологии в системе развития предпринимательства, интеграции и привлечения инвестиций. Regional Forum “Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring” (26-27 November 2003). Topic 6. Regional dimation of industrial restructuring. – Moscow, 2003. - P.1-10.
11. Янг Лоурен Э. Технопарки и кластеры фирм. – К.: ПЕРУ, 1995. – 7 с.

**І.О. Мартиняк**, аспірант, Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя, м. Тернопіль

*Надійшла до редакції 22 червня 2007 р.*